

Carlos Iglesias Fernández, Profesor Contratado Doctor del Departamento de Economía Aplicada, como Director de la Tesis Doctoral titulada: **“Consecuencias de la integración de la comunidad inmigrante en España: Análisis de las tasas de propiedad de vivienda”** realizada por D. Mario González Fuentes, en el *Departamento de Economía Aplicada*, y en cumplimiento de lo establecido en el RD 1393/2007:

**Autoriza la presentación a trámite** de esta tesis doctoral, dado que cumple con las condiciones necesarias para su defensa.

En Alcalá de Henares, a 11 de abril de 2011



Fdo.: Carlos Iglesias Fernández  
Profesor Contratado Doctor



Doña Elena Mañas Alcón, Directora del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Alcalá autoriza, después de su aprobación por el Consejo de Departamento en su reunión de 12 de abril de 2011, la presentación y defensa ante el Tribunal correspondiente de la Tesis Doctoral titulada: **“Consecuencias de la integración de la comunidad inmigrante en España: Análisis de las tasas de propiedad de vivienda”** realizada por D. Mario González Fuentes, una vez efectuados los trámites oportunos para ello.

En Alcalá de Henares, a 13 de abril de 2011



Fdo.: Elena Mañas Alcón



**Universidad  
de Alcalá**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES  
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA

**Tesis Doctoral**

**CONSECUENCIAS DE LA INTEGRACIÓN DE LA  
COMUNIDAD INMIGRANTE EN ESPAÑA: ANÁLISIS DE  
LAS TASAS DE PROPIEDAD DE VIVIENDA**

Mario V. González Fuentes

Director: Dr. Carlos Iglesias Fernández.

**Alcalá de Henares, 2011**



## RESUMEN

El objetivo de esta tesis es estudiar el proceso de integración socioeconómica de la población extranjera residente en España, a partir de sus elecciones sobre el régimen de tenencia de vivienda. Múltiples trabajos asocian la decisión de convertirse en propietario de vivienda con un hito en el proceso de asimilación e integración social. Actualmente, mientras que más del 86% de la población española es propietaria de su vivienda, sólo el 25% de los inmigrantes lo es. Esto representa una disparidad de aproximadamente 60 puntos porcentuales, lo que revela la importancia de conocer los determinantes de esta decisión. El análisis realizado se estructura en dos niveles. El primero de ellos investiga en qué medida las diferencias de composición entre el colectivo inmigrante y la población nativa permiten explicar la disparidad existente en tasas de propiedad e identifica los principales factores explicativos. El segundo nivel analiza más en profundidad la probabilidad de convertirse en propietario para los tres grupos de origen más importantes: latinoamericanos, europeos no comunitarios y norteafricanos. Los resultados indican que las diferencias de composición explican sólo entre el 25% y 34% de la disparidad existente, mientras que más del 66% se explica gracias a factores relativos a la experiencia migratoria y proceso de adaptación. Además, se identifican tres perfiles marcadamente distintos de integración, según el grupo de origen del inmigrante, en los que afloran los diferentes proyectos de inmigración y la distancia cultural respecto a la sociedad española.

## ABSTRACT

The purpose of this thesis is to study the socioeconomic integration process of the foreign population living in Spain by analyzing its housing tenure decisions. Several studies link the decision to own a home as a milestone in the assimilation process, reflective of significant socioeconomic achievement. Currently, more than 86% of Spanish population is a homeowner while among immigrants the rate is only 25%. This represents a homeownership rate gap of approximately 60 percentage points, revealing the relevance of studying the determinants of this decision. The analysis is conducted in two levels. In the first level, we explore to what extent compositional differences between immigrants and natives are responsible for this disparity and identify its main determinants. The second level deepens into the key factors explaining the likelihood of homeownership among immigrants. It focuses on the most relevant groups of origin: Latin Americans, Non-EU Europeans and North Africans. Our results show that compositional differences account for only 25%-34% of homeownership gaps, while more than 66% is explained by factors related to immigrant experience and the adaptation to the host society. In addition, three distinctive integration profiles are identified. Depending on the group of origin, these profiles showcase differences in the nature of immigration projects as well as cultural distance between natives and immigrants in Spain.



*A Isabel, el cristal de mis gafas de lejos.*





## AGRADECIMIENTOS.

La elaboración de una tesis doctoral implica un sinnúmero de sacrificios y momentos muy duros de soledad. Se pasa por etapas de gran empuje y motivación pero también por algunas en donde el cansancio y la incertidumbre se hacen notar en el ánimo. Es gracias a la colaboración y comprensión de ciertas personas que el camino se hace más llevadero y se consigue llegar a la meta.

Mi mayor agradecimiento va dirigido para el director de esta tesis, el Dr. Carlos Iglesias Fernández, sin cuya dirección y consejos esta investigación no habría sido posible. Desde el primer momento en el que le pedí su respaldo, creyó en el proyecto con ilusión y me animó a embarcarme en esta aventura. Supo ser paciente cuando lo necesitaba y exigente cuando la ocasión lo merecía. Llegué buscando un director de tesis y terminé encontrando a un excepcional mentor y colega. Mil gracias, Carlos.

La Dra. Raquel Llorente Heras tuvo la gentileza de padecer mis agobios y paranoias en el campo econométrico, así como la lectura de varios capítulos antes de que adoptaran su forma final. Siempre se mostró dispuesta a contribuir a este proyecto. Por todos sus comentarios, revisiones y sugerencias le estoy profundamente agradecido.

Quiero también agradecer al Departamento de Economía Aplicada de la Universidad Alcalá de Henares, y en especial a su directora, Dra. Elena Mañas Alcón, por las facilidades proporcionadas, principalmente, durante la etapa final de la tesis. La amabilidad de todo el personal y su disponibilidad para intercambiar ideas me hicieron sentir parte integral de su equipo.

Un agradecimiento especial a Miguel Ángel de Prada, Carlos Pereda y Walter Actis del Colectivo IOÉ porque en las etapas tempranas de esta investigación me apoyaron ciegamente, poniendo a mi disposición datos procedentes de la encuesta que realizaron para su estudio *Inmigración y Vivienda en España*,

así como su profundo conocimiento acerca de la población inmigrante en España. Espero que esta tesis les proporcione, aunque sea modestamente, un granito de arena en su trabajo.

Por último, y no por ello menos importante, quiero agradecer el apoyo incondicional de mi familia y amigos, tanto en México como en España. A mi padre, por siempre creer en mí y estar ahí cuando lo he necesitado. A mi familia española, porque si todos los extranjeros fueran acogidos por una familia como ellos, las investigaciones como ésta, sobre la integración del inmigrante, sobrarían y no harían falta. Y, finalmente, a mi mujer, Isabel. Muchas veces, más de las que yo hubiese deseado, se vio atrapada en esta tesis, teniendo que soportar mis peroratas y desatinos. Gracias por conducirme a través de los momentos difíciles y ayudarme a disfrutar de los buenos.

## INDICE.

CAPITULO I. INTRODUCCIÓN. ....	15
CAPITULO II. MARCO TEÓRICO: TENENCIA DE VIVIENDA, INTEGRACIÓN E INMIGRACIÓN. ....	27
2.1. Impacto económico de la inmigración en el país de acogida. ...	28
2.1.1 <i>La evidencia empírica a nivel internacional.</i> .....	29
2.1.2 <i>La evidencia empírica para el caso español.</i> .....	34
2.2 La tenencia de vivienda en propiedad como hito en la asimilación e integración social. ....	38
2.2.1 <i>La tenencia de vivienda desde una perspectiva económica.</i> .....	39
2.2.2 <i>El caso específico de la población inmigrante.</i> .....	45
2.3 Análisis económico y empírico de la tenencia de vivienda. ....	49
2.4 La tenencia de vivienda entre la población inmigrante.....	54
2.4.1 <i>Análisis de los determinantes de las disparidades en tasas de propiedad entre inmigrantes y nativos.</i> .....	59
2.4.2 <i>Los factores contextuales del mercado inmobiliario local.</i> ...	66
2.4.3 <i>Trayectorias históricas de la tasa de propiedad inmigrante.</i> .....	71
2.4.4 <i>Evidencia empírica en otros países.</i> .....	76
2.4.5 <i>Síntesis de resultados y conclusiones.</i> .....	79
CAPITULO III. DESCRIPCIÓN DEL FENÓMENO MIGRATORIO EN ESPAÑA Y SUS ELECCIONES DE RÉGIMEN DE VIVIENDA.....	83
3.1 Introducción y fuentes. ....	83
3.2 El fenómeno de la inmigración en España: evolución reciente, composición y distribución regional. ....	87
3.3 La naturaleza económica de la población inmigrante en España. .....	92
3.4 Características personales y socioeconómicas de la población inmigrante.....	106
3.5 Inmigración y vivienda. ....	115
3.6 Recapitulación de los principales resultados.....	121
CAPITULO IV. REVISIÓN DE LA METODOLOGÍA EMPÍRICA UTILIZADA PARA EL ESTUDIO DE LAS DECISIONES SOBRE TENENCIA DE VIVIENDA. .....	125

CAPITULO V. UN MODELO SOBRE LA PROPIEDAD DE LA VIVIENDA: PRINCIPALES DETERMINANTES DE LAS DIFERENCIAS ENTRE LA POBLACIÓN INMIGRANTE Y LA NATIVA.....	143
5.1 Datos y especificación del modelo.....	145
5.2 Resultados del modelo.....	155
5.3 Los determinantes de las disparidades en tasas de propiedad de vivienda entre españoles y extranjeros. ....	167
5.4 Algunas reflexiones preliminares.....	172
CAPITULO VI. LA DECISIÓN DE SER PROPIETARIO DE VIVIENDA ENTRE LA POBLACIÓN INMIGRANTE: UN ANÁLISIS ENTRE LOS DIFERENTES GRUPOS DE ORIGEN.....	175
6.1 Descripción de la estrategia empírica y variables utilizadas. ...	176
6.2 Estadística descriptiva: Una comparativa entre los grupos de origen más importantes.....	187
6.3 Un modelo sobre la probabilidad de convertirse en propietario de vivienda entre la población inmigrante en España.....	194
6.4 Diferencias entre los principales grupos de origen en la población inmigrante en España.....	211
6.5 Recapitulación de resultados.....	224
CAPITULO VII. CONCLUSIONES. ....	229
VIII. ANEXOS.....	239
ANEXO CAPITULO III.....	241
ANEXO CAPITULO V.....	245
ANEXO CAPITULO VI.....	253
IX. BIBLIOGRAFIA.....	257

## INDICE DE CUADROS.

Cuadro 3.1 Importancia relativa de la población extranjera (1998-2009). .....	88
Cuadro 3.2 Evolución en la importancia relativa de la población extranjera según Comunidad Autónoma de residencia (1998 y 2007). .....	89
Cuadro 3.3 Composición del total de inmigrantes en España (1998 y 2007). .....	91
Cuadro 3.4 Distribución de la inmigración por tipología (2007). .....	93
Cuadro 3.5 Distribución de la inmigración económica en España por Comunidad Autónoma (2007). .....	95
Cuadro 3.6 Importancia relativa de la inmigración económica respecto a la población total por Comunidad Autónoma (2007). .....	97
Cuadro 3.7 Composición de la inmigración económica en España (2007). .....	99
Cuadro 3.8 Composición de la inmigración no económica en España (2007). .....	100
Cuadro 3.9 Distribución de la población inmigrante por tiempo de residencia en España (2007). .....	101
Cuadro 3.10 Distribución de hogares españoles e inmigrantes según la edad del sustentador principal (2007). .....	107
Cuadro 3.11 Distribución de la población inmigrante según el máximo nivel de estudios alcanzado (2007). .....	108
Cuadro 3.12 Distribución de hogares por el nivel de ingresos netos mensual, según origen del sustentador principal (2007). .....	109
Cuadro 3.13 Distribución de hogares por tamaño, según el origen del sustentador principal (2007). .....	110
Cuadro 3.14 Distribución de hogares por número de ocupados, según el origen del sustentador principal (2007). .....	110
Cuadro 3.15 Proporción de inmigrantes que envían remesas a otros países, según la región de origen (2007). .....	111
Cuadro 3.16 Distribución de hogares por características de la vivienda, según la región de origen del sustentador principal (2007). .....	113
Cuadro 3.17 Régimen de tenencia de vivienda según el origen del sustentador principal (2007). .....	116
Cuadro 3.18 Tasas de propiedad: Hogares de inmigrantes económicos, según nacionalidad del sustentador principal (2007). .....	117

Cuadro 3.19 Tasas de propiedad y distribución de la población inmigrante de naturaleza económica, según su región de nacimiento (2007). .....	118
Cuadro 3.20 Tasas de propiedad de los inmigrantes económicos según la Comunidad Autónoma de residencia (2007). .....	120
Cuadro 5.1 Variables incluidas en el modelo: Estadística descriptiva por región de origen del sustentador principal. ....	153
Cuadro 5.2 Estimación de modelos LOGIT para la probabilidad de ser propietario de la vivienda de residencia (BETA: Coeficiente estimado, OR: <i>Odds Ratio</i> ). .....	158
Cuadro 5.3 Tasas de propiedad estimadas, según la región de origen del sustentador principal. ....	169
Cuadro 6.1 Estadística descriptiva por grupo de origen. ....	189
Cuadro 6.2 Modelos LOGIT para la probabilidad de ser propietario de vivienda entre la población inmigrante (OR: <i>odds ratios</i> , BETA: coeficientes estimados). ....	197
Cuadro 6.3 Modelos LOGIT para la probabilidad de ser propietario de vivienda según grupo de origen (OR: <i>odds ratio</i> , BETA: coeficiente estimado). ....	212
Cuadro A3.1 Países miembros de la Unión Europea según año de constitución.....	241
Cuadro A3.2 Relación de países según el nivel de ingresos (1997). ..	242
Cuadro A3.3 Evolución del PIB a precios de mercado por Comunidad Autónoma (1997-2007).....	243
Cuadro A3.4 Índice de Exposición a nivel provincial por región de origen del inmigrante (Principales grupos, 2007).....	244
Cuadro A5.1 Descripción de variables incluidas en el modelo y sus posibles valores.....	245
Cuadro A5.2 Errores típicos y nivel de significancia para coeficientes (E.T.: Error típico, Sign.: Nivel de significatividad estadístico).....	246
Cuadro A5.3 Resultados de la estimación de modelos logísticos a partir de la estrategia empírica de Borjas (2002). ....	250
Cuadro A6.1 Provincias según el nivel de ratio precio-alquiler de vivienda (2006).....	253
Cuadro A6.2 Errores típicos y nivel de significancia para coeficientes del modelo estimado para inmigrantes económicos (E.T.: Error típico, Sign.: Nivel de significatividad estadístico). ....	254

Cuadro A6.3 Errores típicos y nivel de significancia para coeficientes de los modelos separados por grupo de origen (E.T.: Error típico, Sign.: Nivel de significatividad estadístico).....	255
---	-----

## **INDICE DE GRÁFICOS.**

Gráfico 3.1 Evolución de la importancia relativa de la inmigración económica (1998-2009).....	94
Gráfico 3.2 Índice de Exposición para el grupo de inmigrantes latinoamericano por provincias. ....	103
Gráfico 3.3 Índice de Exposición para el grupo de inmigrantes europeos por provincias. ....	104
Gráfico 3.4 Índice de Exposición para el grupo de inmigrantes del norte de África por provincias. ....	105
Gráfico 4.1 Funciones de distribución acumulativa LOGIT y PROBIT.	135





## CAPITULO I. INTRODUCCIÓN.

El fenómeno de la migración ha sido una constante en la historia mundial. Sin embargo, en la nueva era de la globalización, se ha convertido en un asunto de especial trascendencia. La mejora de los sistemas de comunicación, así como las disparidades económicas entre los países y regiones, ha propiciado el crecimiento de los movimientos migratorios. Así, la acentuación de este fenómeno plantea la importancia de conocer sus implicaciones socioeconómicas en los países de destino. Más allá del corto plazo, las consecuencias a medio y largo estarán condicionadas por los resultados de integración de estos colectivos, basadas en la capacidad tanto de los extranjeros que llegan como de los países que los acogen.

Sobre la base del anterior contexto, **el propósito** de esta tesis es estudiar el proceso de integración socioeconómica de la población extranjera residente en España. Debido a que el concepto de integración es muy amplio y abarca numerosas dimensiones, esta investigación abordará el estudio de este fenómeno a partir de las decisiones de esta población respecto al régimen de tenencia de vivienda. En concreto, la decisión de convertirse en propietario de su vivienda de residencia en España.

El objeto de estudio perseguido por la investigación, esto es, los procesos de integración socioeconómica de la población inmigrante mediante el análisis de sus tasas de propiedad de vivienda, resulta **relevante y justificado** sobre la base de varios argumentos.

Por una parte, la tenencia de vivienda en propiedad se considera un hito de avance socioeconómico en las economías modernas. Representa un paso hacia adelante en la integración de las personas en sociedad. Asimismo, la adquisición de una vivienda en propiedad constituye una de las decisiones económicas más importantes a las que se enfrenta un individuo. En ella, entran en juego cuestiones relacionadas con la situación presente del hogar, sus miembros y el entorno, así como elementos inciertos sobre el futuro y las expectativas derivadas del mismo.

En España, la propiedad de vivienda como logro socioeconómico posee una relevancia especial debido a la elevada proporción de hogares en régimen de propiedad que exhibe la población. A nivel internacional, la sociedad española se destaca por presentar una de las mayores tasas de propiedad. Más del 80% (83,2%) de los hogares en el territorio español residen en una vivienda de su propiedad. En contraste, la tasa de propiedad en la Unión Europea (UE-27) es de 73,5% y, en países como Alemania y Reino Unido, es de 63% y 69%, respectivamente<sup>1</sup>. Como consecuencia, se puede decir que en España se encuentra muy extendida una cultura residencial basada en la propiedad.

Por otro lado, los flujos migratorios a España representan un fenómeno reciente y con una rápida evolución. La población extranjera ha pasado de representar menos del 2% de la población total en 1998 a más del 12% en la actualidad. Esto supone aproximadamente 6 millones de extranjeros residentes en España. Esta creciente intensificación de las llegadas de inmigrantes acrecienta el impacto sobre la sociedad y economía españolas, y multiplica las preocupaciones en torno a sus repercusiones.

Un último argumento lo constituyen las características intrínsecas de este flujo migratorio. Así, baste señalar como una pieza clave dentro de este fenómeno la naturaleza predominantemente económica que presenta en España este contingente demográfico. Es decir, las motivaciones por las que emprenden su proceso de emigración a España responden mayoritariamente a cuestiones económicas, tales como la mejora en sus niveles y condiciones de vida, así como la búsqueda de mejores oportunidades laborales y profesionales. Un dato que se desprende del análisis estadístico realizado en esta tesis es que más de tres cuartas partes (77,5%) de la población extranjera en España procede de países con niveles de ingreso medios y bajos. A este contingente, se le ha denominado en la literatura empírica como inmigración económica.

Su composición por región de origen revela un predominio de individuos procedentes de Latinoamérica, Europa extracomunitaria y del norte de África. Aproximadamente el 90% (89,5%) de este tipo de inmigrantes

---

<sup>1</sup> Cifras procedentes de EUROSTAT.

proviene de estas regiones. Su distribución geográfica tampoco se ha destacado por un reparto homogéneo a lo largo del territorio español. Las fuentes oficiales consultadas nos indican que prácticamente el 60% de la inmigración de carácter económico se concentra en las comunidades de Madrid, Cataluña y Comunidad Valenciana. La importancia relativa de este colectivo supera el 10% de la población total en Madrid, Murcia, Cataluña, Baleares y La Rioja.

Estas particularidades en el fenómeno migratorio que experimenta España permiten encontrar entre la población extranjera una amplia diversidad de proyectos de inmigración. De un lado, se encuentran los proyectos con fecha de retorno o de ida y vuelta, en los que el inmigrante tiene por objetivo la acumulación de suficientes recursos económicos o de capital humano que le permitan mejorar las condiciones de vida del hogar o los familiares que se han quedado en el país de origen. Este tipo de proyectos se destacan por la ausencia de adaptación e integración por parte del inmigrante en la sociedad receptora. Por otro lado, existen proyectos en los que la búsqueda de un mejor nivel de vida se concibe como un proceso continuo, que involucra la permanencia en España del inmigrante, la formación de un hogar o la gradual reagrupación de sus familiares. Proyectos de esta naturaleza son los que activan un proceso de asimilación de los hábitos y pautas de comportamiento que muestra la población nativa, con la consecuente integración del inmigrante en la sociedad de acogida.

En este sentido, se esperaría encontrar entre la población inmigrante un mosaico de diferentes experiencias migratorias, distinguiéndose entre sí por el grado de adaptación e integración de sus miembros respecto a la cultura y los hábitos de la población española. Esto tiende a reflejarse en la asimilación del inmigrante de las pautas y comportamientos socioeconómicos que exhibe la población nativa, entre las que podemos destacar las decisiones relativas al régimen de tenencia de vivienda. En la medida en que la población extranjera en España se integre y adapte socioeconómicamente, sus tasas de propiedad deberían acercarse paulatinamente a las de la población nativa o autóctona. En otras palabras, esta investigación defiende **la tesis** de que la integración socioeconómica de la población extranjera en

España debería reflejar y venir acompañada por un proceso de asimilación residencial de este colectivo.

Sin embargo, en la actualidad, esto no es así, lo que se constituye en el punto de partida del trabajo doctoral. Existe una amplia disparidad en las tasas de propiedad que exhibe la población inmigrante y la española. Mientras que casi el 90% (86,4%) de los hogares de origen español son propietarios de su vivienda de residencia, sólo el 25,1% de los hogares de inmigrantes económicos lo son. Estas disparidades aumentan o disminuyen según la región de origen del extranjero, lo que nos indica que la experiencia migratoria y proceso de integración de ciertos grupos es diferente a los de otros.

Asimismo, la elevada tasa de propiedad que exhiben los hogares autóctonos revela que existe poco margen entre esta población para incrementar la penetración de la propiedad como tenencia de vivienda. En contraste, el bajo nivel que presenta el colectivo inmigrante en el porcentaje de hogares propietarios ofrece una clara indicación del potencial de crecimiento que esta población podría experimentar en sus tasas de propiedad según mejoren sus condiciones de vida y se integre en la sociedad española.

Por tanto, el interés particular de esta tesis radica en el análisis de los determinantes de las decisiones de tenencia de vivienda, con el objetivo de identificar los factores que explican la disparidad entre nativos y extranjeros, así como los principales patrones de asimilación residencial de los principales colectivos que componen la población extranjera en España. Por motivos metodológicos que serán aclarados más adelante, se aproximará el estudio de las tasas de propiedad a partir de la probabilidad de un individuo de convertirse en propietario de su vivienda de residencia. Las conclusiones de este análisis nos permitirán conocer y caracterizar los procesos de integración socioeconómica de esta población según su región de origen.

Más concretamente, el análisis de los factores que explican la brecha existente en tasas de propiedad entre inmigrantes y nativos tendrá como finalidad conocer el grado en el que las diferencias de composición entre estas dos poblaciones condicionan el proceso de integración socioeconómica

del contingente inmigrante. Saber en qué medida nativos y extranjeros son grupos caracterizados por rasgos socioeconómicos y demográficos peculiares es relevante por varias razones.

Por un lado, la proporción de la disparidad en tasas de propiedad que estas peculiaridades no alcancen a explicar nos revelará la importancia que podrían tener otros factores como la experiencia migratoria, el grado de adaptación a la cultura española o, incluso, la posible discriminación en ciertos mercados o instituciones. De forma similar, este análisis servirá para identificar qué conjuntos de rasgos particulares son los que actúan en mayor medida al mantenimiento de las disparidades existentes entre la población extranjera y la autóctona.

Complementariamente, el estudio de los patrones de asimilación residencial para los principales grupos de origen del colectivo inmigrante residente en España proporciona una visión más contextualizada del proceso de integración social que experimenta esta población. Los resultados que se desprendan de este ejercicio podrían conducir a un mejor conocimiento de las diferencias intrínsecas presentes en la población inmigrante, de forma que las políticas orientadas a la integración de ésta en la sociedad española sean más eficaces. En particular, la forma específica en la que ciertos rasgos característicos de la experiencia migratoria y el proceso de adaptación del inmigrante actúan sobre las posibilidades de convertirse en propietario de vivienda, según sea su región de origen, podrían ayudarnos a profundizar en el conocimiento de estos colectivos. Esto nos ayudaría a identificar la naturaleza de sus perfiles de integración, por ejemplo, en base a sus diferentes proyectos de inmigración, la importancia de su participación social o la capacidad de acumular información y conocimientos sobre las instituciones del país de acogida, entre otras.

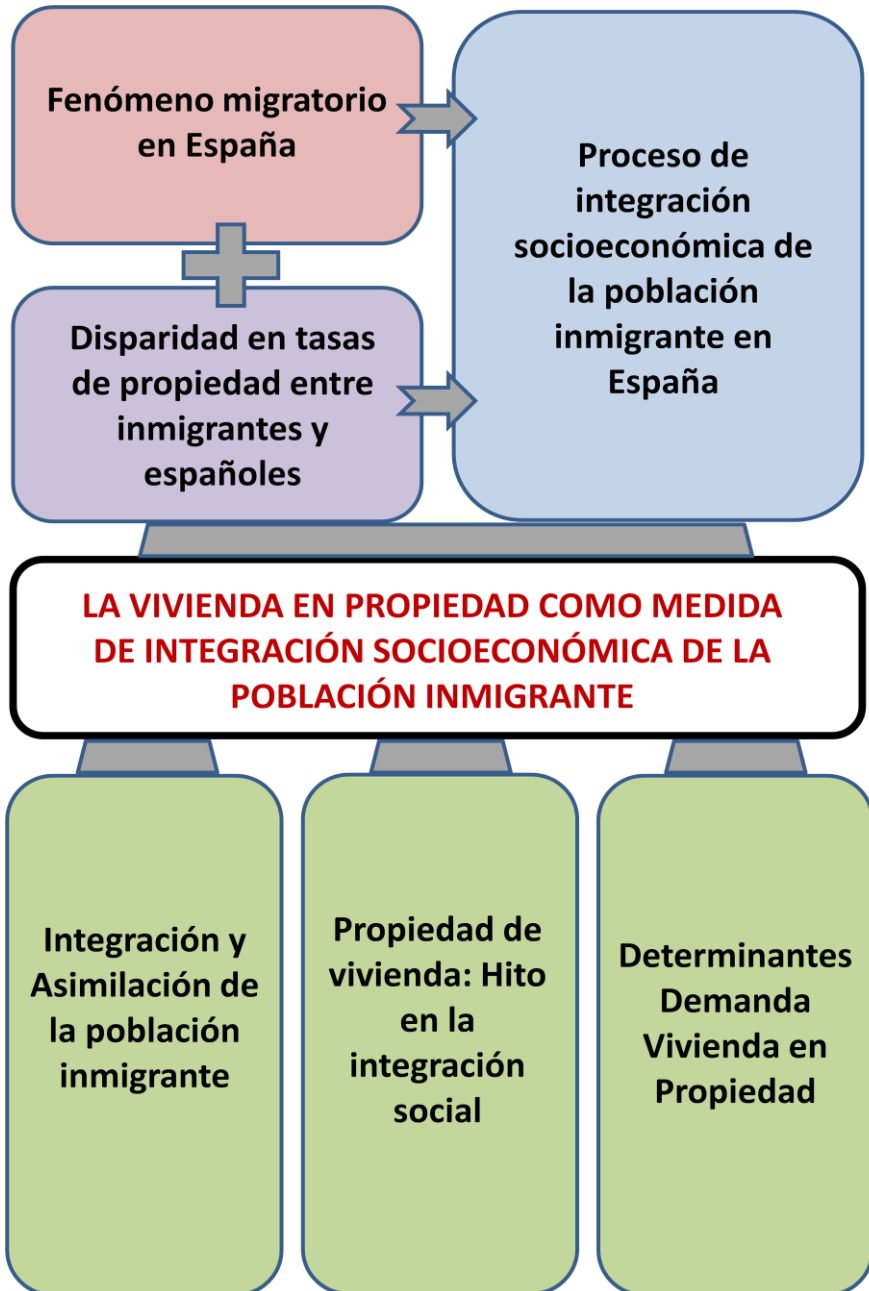
El Esquema 1.1 presenta con detalle **la estructura de la tesis, así como el método de trabajo** seguido para su realización. Como ya se ha señalado, el argumento central en el que se basa el desarrollo de esta investigación es que las decisiones sobre el régimen de tenencia de vivienda de la población inmigrante en una sociedad constituyen una buena aproximación de su grado de integración socioeconómica. De forma más concreta, se considera

que el hecho de ser propietario de la vivienda de residencia constituye un signo de asimilación de los hábitos y patrones autóctonos y de la integración del inmigrante en la vida social y comunitaria del país de acogida. Esta idea o argumento se muestra en la parte central del Esquema 1.1. Como puede apreciarse, se encuentra sostenido por tres pilares fundamentales que representan, en su conjunto, el marco teórico de esta tesis.

El primer pilar corresponde a la literatura empírica correspondiente al estudio de los procesos de asimilación e integración de la población inmigrante en las sociedades receptoras. Es en esta corriente donde se justifica la importancia de estos procesos en el análisis del impacto económico que tiene este colectivo sobre las economías en las que reside. El segundo pilar está constituido por la corriente científica que asocia las decisiones sobre el régimen de tenencia de vivienda con las fases del ciclo de vida de una persona y, específicamente, a la propiedad como un hito en el proceso de integración del individuo en sociedad. El tercer y último pilar comprende las investigaciones que amplían la teoría neoclásica del consumidor para adaptarla a la decisión de adquirir una vivienda en propiedad. De esta corriente de estudios se desprenden las aplicaciones empíricas que definen los hechos estilizados acerca de los determinantes de la probabilidad de convertirse en propietario de vivienda.

Las investigaciones de estas tres corrientes, así como los resultados que se derivan de ellas, han servido de soporte teórico y empírico para el estudio de la propiedad de vivienda como medida del grado de integración socioeconómica del inmigrante, nuestro argumento central. Estas aplicaciones estudian la forma en la que ciertos factores característicos de la experiencia migratoria en el país de residencia influyen en la probabilidad de convertirse en propietario, determinando si algunos grupos étnicos siguen un proceso de asimilación o, por el contrario, de segmentación o segregación en sus patrones residenciales. Así, junto con estos tres pilares, estas investigaciones constituyen la base teórica en la que se sostiene el análisis empírico realizado para el caso de la población inmigrante en España, cuya estructura se presenta en la parte superior del Esquema 1.1.

Esquema 1.1  
Estructura y argumentos de la tesis.



En este sentido, la aplicación de este marco teórico al análisis específico de la población inmigrante en España y de su integración socioeconómica se compone de tres fases. La peculiaridad del fenómeno migratorio experimentado por la sociedad española y el examen en profundidad de los rasgos que la definen representa la primera de ellas, proporcionando el punto de partida para un análisis más completo de las pautas de asimilación e integración de la población inmigrante. La segunda fase viene determinada por el estudio de las disparidades en tasas de propiedad entre inmigrantes y españoles, en donde se busca identificar los factores que dan origen a éstas. Los resultados que se desprenden de ambas fases dan pie y justifican el desarrollo de la tercera fase de análisis, la cual se encarga de caracterizar y contextualizar este proceso de asimilación residencial e integración socioeconómica concretamente para la población inmigrante y sus principales grupos de origen.

Siguiendo esta estructura, el desarrollo de **la presente tesis se organiza de la siguiente forma**. En primer lugar, el capítulo II presenta la revisión bibliográfica sobre el marco teórico en el que se fundamenta el desarrollo de la investigación. Comienza desde una perspectiva general, en la que se repasan las principales aportaciones en relación al impacto económico de la población inmigrante en las economías de acogida, para continuar centrando la discusión en los determinantes del proceso de integración socioeconómica de la población inmigrante. A continuación, se revisan los trabajos que vinculan la propiedad de vivienda con el proceso de integración de los individuos en sociedad, así como los estudios que establecen el marco conceptual por medio del cual se identifican los determinantes de la demanda de vivienda en propiedad. Por último, se discuten en profundidad las investigaciones que analizan la probabilidad de ser propietario de vivienda para la población inmigrante, haciendo especial énfasis en la diversidad de enfoques metodológicos y estrategias empíricas utilizadas en ellos.

Una vez establecido el marco teórico, el capítulo III muestra una radiografía del fenómeno migratorio en España, tanto en términos de su evolución reciente como en su composición actual. Con esto, se pretende resaltar la importancia que esta población posee actualmente y llamar la atención



acerca de su naturaleza económica, delimitando nuestra investigación a este tipo de inmigración. Tras este ejercicio inicial, se procede a comparar la situación de este colectivo respecto a la de los españoles en términos de sus principales dimensiones socioeconómicas, concediendo especial relevancia a las diferencias en sus decisiones sobre el régimen de tenencia de vivienda y su localización residencial.

El capítulo IV realiza una revisión de las principales metodologías econométricas utilizadas en el estudio de las decisiones de tenencia de vivienda. La primera parte de este capítulo se centra en la descripción de los tres métodos más populares en la modelización de la probabilidad de ser propietario de vivienda: Modelo Lineal de Probabilidad (MLP), Modelo PROBIT y Modelo LOGIT. Se concluye justificando la elección de este último modelo para acometer los objetivos planteados en esta investigación. Una segunda parte hace un breve repaso de los aspectos metodológicos más importantes que han destacado las diferentes aplicaciones empíricas respecto a la correcta especificación del modelo e identificación de ciertos efectos. Esta discusión incluye una revisión de las estrategias de simulación comúnmente utilizadas para analizar las diferencias intrínsecas en las tasas de propiedad de diferentes grupos y colectivos.

Los capítulos V y VI presentan el análisis econométrico realizado con la finalidad de estudiar el proceso de integración socioeconómica de la población inmigrante en España a partir de sus tasas de propiedad. En el capítulo V se estima un modelo conjunto para hogares extranjeros y españoles, cuyo objetivo es la identificación de aquellos determinantes que contribuyen a explicar el origen de las disparidades observadas en tasas de propiedad entre estos dos colectivos. Esto se consigue mediante la combinación de dos elementos metodológicos. De un lado, la estimación del modelo mediante la inclusión progresiva de conjuntos de variables explicativas y, por otro, el uso de una estrategia de simulación que calcula la contribución de cada conjunto de factores en la explicación de las disparidades observadas. Además de poner de manifiesto la importancia que la experiencia del inmigrante en su proceso de adaptación en España podría tener en la probabilidad de convertirse en propietario de su vivienda, los

resultados de este capítulo justifican el análisis pormenorizado de esta decisión para el colectivo inmigrante.

Por su parte, el capítulo VI se encarga de incorporar los factores descriptivos del proceso de adaptación y experiencia migratoria del inmigrante en la determinación de la probabilidad de ser propietario de su vivienda de residencia. En primer lugar, se construye y estima un modelo para el conjunto de inmigrantes económicos en el que se analiza la importancia de estos factores y la magnitud de sus efectos. En segundo lugar, se segmenta la muestra por grupo de origen y se estima este modelo por separado para los tres colectivos más importantes: europeos no comunitarios, latinoamericanos y norteafricanos. Los resultados de este ejercicio revelan diferencias significativas entre los grupos analizados en el efecto que ciertos determinantes poseen. Estas diferencias en efectos permiten identificar la existencia de distintos perfiles en el proceso de integración de la población inmigrante en España, según la naturaleza del proyecto de inmigración, la distancia cultural respecto a la población nativa, así como el mayor coste de adaptación y acumulación de recursos.

La tesis doctoral finaliza con el capítulo VII, donde se recogen e interpretan los principales resultados que se derivan de esta tesis, así como una discusión de las cuestiones que quedan abiertas para futuras investigaciones.

Como ya ha sido mencionado anteriormente, la investigación organiza sus trabajos en torno a dos etapas bien diferenciadas. La primera de ellas analiza la cuestión en torno a la comparación entre la población nacional y extranjera. La segunda, por su parte, profundiza mediante la consideración de distinto origen geográfico de la población inmigrante. En consecuencia, para los análisis se ha utilizado fundamentalmente la **información estadística** de dos fuentes procedentes del Instituto Nacional de Estadística (INE): La Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF) y la Encuesta Nacional de Inmigrantes (ENI).

En el análisis correspondiente a las comparaciones entre la población de origen español y extranjera se han utilizado los microdatos de la EPF 2007. Esta fuente estadística proporciona información para los hogares que residen

en territorio español respecto a sus condiciones de vida y las características del hogar y su vivienda de residencia. Permite identificar la región de origen del sustentador principal, así como sus principales rasgos demográficos y socioeconómicos. La ventaja de esta fuente estadística respecto a otras reside en la periodicidad anual de su publicación y su tamaño muestral (24.000 hogares), así como en la riqueza de información que posee sobre la ubicación geográfica de las viviendas y la identificación de aquellos sustentadores principales que cuentan con doble nacionalidad (extranjera y española).

Por su parte, el estudio sobre la población inmigrante y sus principales grupos de origen se ha realizado a partir de la información procedente de los microdatos de la Encuesta Nacional de Inmigrantes (ENI). La ENI es una operación estadística sin periodicidad definida. Hasta el momento, sólo se ha realizado una vez. El trabajo de campo fue realizado entre noviembre de 2006 y febrero de 2007, por lo que su año de referencia es este último. Su población objetivo son las personas de 16 años o más residiendo en España y que hayan nacido en el extranjero. Representa una fuente estadística especializada en la población inmigrante que ofrece información muy completa sobre las características demográficas y socioeconómicas de este colectivo, sus condiciones de vida y hábitos, así como de la trayectoria migratoria antes y en el momento de su llegada a España. Su estructura y contenidos la convierten en una herramienta muy útil para el estudio de las decisiones sobre el régimen de tenencia de vivienda de la población inmigrante en España.

En definitiva, la tesis doctoral aspira a haber conseguido, siquiera modestamente, la que constituye su meta y motivación fundamental: contribuir al desarrollo del análisis económico de la inmigración, en relación con un aspecto concreto como es el de la integración a través de las decisiones de tenencia de vivienda, cuestión para el que la literatura existente para el caso de España resulta todavía escasa.



## **CAPITULO II. MARCO TEÓRICO: TENENCIA DE VIVIENDA, INTEGRACIÓN E INMIGRACIÓN.**

El objetivo de este capítulo es revisar las principales aportaciones científicas realizadas respecto al análisis de los efectos económicos de los contingentes migratorios y sus procesos de integración en el país de acogida, así como su asimilación a las pautas y comportamiento de la sociedad receptora. Para ello, pondremos especial énfasis en la elección sobre el régimen de tenencia de vivienda como medida del grado de avance de estos procesos. El objetivo de este capítulo es disponer de un marco teórico que nos permita establecer la importancia que posee el análisis de la población inmigrante y de su tasa de propiedad como indicador del grado de integración y asimilación en la sociedad receptora.

Para ello, la sección 2.1 se centrará en aquellas aproximaciones científicas que evalúan el impacto económico de la inmigración en el país de llegada desde múltiples perspectivas. Esto nos servirá, por un lado, para situar al fenómeno de la inmigración dentro de un contexto social y económico, y por otro, arrojar luz de forma objetiva sobre el debate abierto en torno a los impactos que estos flujos demográficos poseen sobre las economías receptoras.

A continuación, el epígrafe 2.2 se concentrará en desarrollar el concepto del régimen de tenencia de vivienda desde múltiples perspectivas teóricas, lo que nos permitirá entenderlo como un indicador de avance socioeconómico entre los individuos, así como un elemento crucial dentro del proceso de integración de la población inmigrante en la sociedad receptora.

El epígrafe 2.3 examina los determinantes de la decisión sobre el régimen de tenencia de vivienda, realizando una revisión bibliográfica de los avances conseguidos en la literatura empírica correspondiente.

Finalmente, el epígrafe 2.4 se concentra en la revisión bibliográfica de los estudios empíricos que investigan la decisión de convertirse en propietario de vivienda entre la población inmigrante. En él se identificarán las principales aportaciones de estas investigaciones y los aspectos claves que

hacen de esta corriente un tema de interés particular para el análisis de los procesos de asimilación e integración de la población inmigrante en las sociedades a las que llega.

### **2.1. Impacto económico de la inmigración en el país de acogida.**

A pesar de la importancia que tiene el debate sobre los alcances económicos de la inmigración para países como España, Italia o Grecia, cuya trayectoria de recepción de contingentes inmigrantes es bastante reciente, son otros países los que han demostrado mayor preocupación por estos temas a nivel científico. Este es el caso de Estados Unidos y Canadá, donde ha florecido un vasto número de investigaciones y estudios al respecto. En estos países el debate académico sobre la determinación y cuantificación de los efectos económicos de los flujos de inmigración se ha concentrado alrededor de un amplio conjunto de cuestiones, como los efectos sobre el empleo y las tasas de paro, los salarios y las rentas de la mano de obra nacional, el gasto y la protección social, la productividad y el crecimiento económico, así como en los procesos de migración interna de la población.

La literatura que estudia el impacto económico que los flujos migratorios generan en los países de acogida se comienza a desarrollar a partir de la década de los ochenta con los trabajos de Grossman (1982) y Borjas (1983). Estos trabajos estaban principalmente orientados a dar un tratamiento más formal al fenómeno de la inmigración y arrojar luz en torno a los argumentos más frecuentes utilizados mundialmente en el debate político sobre las consecuencias y beneficios de este flujo demográfico. Tal y como se define en Borjas (2006), tres cuestiones centrales han dominado la mayor parte de los estudios y trabajos de investigación en este campo: ¿Cómo se han visto afectadas las condiciones laborales de los trabajadores nativos ante la llegada de inmigrantes?, ¿Cuál es la contribución de la población inmigrante a la dotación de habilidades de la fuerza laboral nativa? y ¿Quién se beneficia y quién pierde?

El abanico de los efectos económicos que se asocian con la entrada de inmigrantes es extenso y comprende desde una notable influencia en el mercado laboral hasta efectos sobre el crecimiento económico, estado del bienestar social y procesos demográficos de la sociedad receptora. Sin embargo, podemos agrupar al grueso de las investigaciones en esta corriente en torno a dos temas en particular: el impacto de la inmigración sobre el mercado laboral de destino y el impacto fiscal sobre las cuentas públicas. En el primero de estos temas, las investigaciones se han enfocado en analizar el efecto de la llegada de inmigrantes en las tasas de paro, las tasas de actividad, niveles salariales, productividad y stock de habilidades y conocimientos de la fuerza laboral. En el segundo caso, destacan las mediciones sobre la contribución fiscal neta del colectivo inmigrante y el impacto sobre el Estado del Bienestar y sus instituciones.

Esta sección tiene como objetivo realizar una revisión de las principales aportaciones en este campo con el propósito de aportar una visión más clara y objetiva de la importancia que posee el fenómeno de la inmigración en nuestra sociedad y de sus amplias ramificaciones en términos económicos. Asimismo, esta revisión debe servir para conocer las diferentes formas en las que este colectivo influye en nuestras sociedades a través de su progresiva integración.

Esta revisión se estructura en dos partes. Una primera parte se encargará de revisar brevemente las principales contribuciones realizadas a nivel internacional, agrupando las mismas en los dos grandes bloques identificados previamente y que tienen que ver con los efectos sobre el mercado laboral y los impactos fiscales de este colectivo. En segundo lugar, la revisión se centrará en las aplicaciones y aproximaciones de esta literatura al caso español.

### *2.1.1 La evidencia empírica a nivel internacional.*

Uno de los temas más populares y recurrentes entre los múltiples trabajos de investigación pertenecientes a esta corriente es el del efecto que

ocasiona la entrada de inmigrantes en el mercado de trabajo de la sociedad que los recibe. Este interés probablemente viene motivado por uno de los rasgos más característicos de los contingentes migratorios: la gran mayoría de ellos proceden de países con menor nivel de desarrollo social y económico que el de los países de destino, buscando mejorar su nivel de vida a través de más y mejores oportunidades laborales que en sus países de origen. Esta nueva fuerza laboral intenta abrirse camino dentro del mercado de trabajo de destino, hecho que plantea serias dudas acerca del impacto que esto tiene sobre las oportunidades de empleo (i.e. tasa de paro, tasa de actividad) de la población nativa.

En términos de los efectos del flujo migratorio sobre las oportunidades de empleo de los trabajadores nativos, la evidencia empírica a nivel internacional presenta resultados ambiguos, en los que no parece existir consenso sobre el sentido de estos efectos. Los estudios pioneros de Altonji y Card (1991), Borjas (1994, 1995) y Simon (1994) para Estados Unidos revelan que si bien los efectos ejercidos por la inmigración son débiles, éstos suelen mostrarse como beneficios a la población nativa a través de la aparente complementariedad entre la mano de obra inmigrante y diversos factores de producción, permitiendo de esta forma que los nativos menos cualificados asciendan a mejores trabajos. Asimismo, se propone que no sólo el contingente inmigrante no quita empleos a los trabajadores nativos sino que los generan al estimular de forma agregada la demanda de consumo y, aunque en menor medida, creando empresas. Al respecto, Altonji y Card (1991) concluyen que aquellas ciudades en Estados Unidos con mayor número de inmigrantes registran un mayor crecimiento del empleo o menor ralentización que aquellas ciudades con menor volumen de inmigración.

Estos estudios motivaron el desarrollo de aplicaciones similares para el caso europeo. Así, los trabajos de Bauer y Zimmermann (1999) y Angrist y Kugler (2001) presentan evidencia empírica que respalda la tesis de efectos negativos asociados con la entrada de inmigrantes. Para el caso de Europa del Este y Central, Bauer y Zimmerman (1999) matizan que los efectos negativos sobre las probabilidades de empleo y los salarios de los nativos dependen crucialmente del grado de sustitución o complementariedad que presenten sus cualificaciones con las del contingente inmigrante. En esta



misma línea, Angrist y Kugler (2001) muestran para 18 países europeos que, durante 1983-1999, un aumento del 10 por ciento en la tasa de inmigración reduce las tasas de empleo de los trabajadores nacionales entre un 0,2 y 0,7 por ciento.

Más recientemente, Peri (2007) analizando las oportunidades de empleo de los trabajadores nativos en California durante los años 1960-2004 concluye que no se ha producido una reducción de las oportunidades laborales a la entrada de inmigrantes, ni siquiera controlando por el nivel de cualificación. Este autor resalta que de existir efectos significativos de la inmigración en las oportunidades de empleo de los nativos, debería ser en California donde más claramente pudiera observarse, un estado caracterizado por sus altas tasas de inmigración. Borjas (2003) y Pekkala (2005) coinciden con estas deducciones y apuntan que si bien existe una extensa bibliografía sobre estos temas, ésta ofrece resultados confusos.

Alternativamente, otro efecto económico de la inmigración asociado al mercado laboral es el que se produce sobre las condiciones salariales de los trabajadores nativos debido, principalmente, al bajo salario de reserva que puedan llegar a tener los trabajadores inmigrantes y al exceso de oferta que éstos representan. El estudio de los efectos sobre los niveles salariales de la población nativa tiene sus orígenes en el trabajo descriptivo de Chiswick (1978). En este estudio observa que aunque los inmigrantes en Estados Unidos ganaban aproximadamente 17 por ciento menos que los nativos a su llegada, 15 años después los salarios del colectivo inmigrante superaban a los de los nacionales. Altonji y Card (1991) aportan en su investigación un matiz acerca de estos resultados. En particular, apuntan que si la proporción de trabajadores no cualificados es igual en inmigrantes que en nativos, no existirá impacto en los niveles salariales, pero si esta proporción es mayor en el contingente inmigrante, el salario de los cualificados aumenta mientras que el de los no cualificados disminuye.

Por su parte Borjas (1990, 1995) señala que aunque los inmigrantes que residen en Estados Unidos desde hace varias décadas tienen salarios más altos, las cohortes más recientes son menos propensas a seguir esta misma trayectoria por su inferior nivel de cualificación con respecto a sus

antecedentes. Concluye que no existe evidencia empírica suficiente para afirmar que la inmigración ilegal ha tenido un efecto adverso en las oportunidades salariales de ningún grupo de nativos, aún controlando por diferencias étnicas. Sin embargo, este mismo autor (Borjas, 2003), al desagregar la población nativa ocupada según su nivel de cualificación, encuentra un efecto negativo de la entrada de inmigrantes en el nivel salarial de los nacionales, concentrado en aquellos grupos que compiten en mayor medida con los inmigrantes. No obstante, otros autores encuentran evidencia de que dichos efectos son cuantitativamente débiles y, en algunos casos, hasta positivos. Entre éstos últimos podemos destacar los trabajos de Pekkala (2005) para Alemania, Poot y Cochrane (2004) para Nueva Zelanda, Portes y French (2005) para la Unión Europea y Peri (2007) para el estado de California en Estados Unidos.

El reciente debate sobre la sostenibilidad del Estado del Bienestar en la mayoría de los países desarrollados hace que una cuestión de obligado planteamiento en esta corriente de investigación sea si la entrada de inmigrantes en un país eleva significativamente el gasto público destinado a programas de protección social. Así, los primeros trabajos enfocados en abordar esta cuestión (Simon, 1994; Passel y Clark, 1994) concluyen que los gastos sociales hacia la población inmigrante en Estados Unidos no son mayores ni han crecido más que los de la población nativa, incluso controlando por una serie de cohortes migratorias según el año de llegada al país.

Por el contrario, Huddle (1993) restringiendo su análisis a aquellas oleadas de inmigrantes posteriores a 1970, cifra el coste neto fiscal de la inmigración para 1992 en 43 mil millones de dólares. No obstante, en una crítica a esta investigación, Passel y Clark (1994) estiman que la población inmigrante en este país realmente genera un superávit (o beneficio neto) de 27 mil millones de dólares entre lo que pagan en tasas y lo que obtienen del sistema. Borjas (1994) alega que la disparidad en estas estimaciones estriba en la exclusión de ciertas partidas importantes, como las relacionadas con Defensa y Gastos de Administración, dentro de estos cálculos. Su estimación refleja un coste neto de la inmigración equivalente a 16 mil millones de dólares anuales. Por su parte, Storesletten (2000) contribuye a girar la balanza hacia la hipótesis

de un beneficio neto con una estimación equivalente a 21 mil millones de dólares de superávit para la población inmigrante en Estados Unidos.

Para el caso de Suecia, Storesletten (2003) haciendo un análisis por rangos de edades, estima un beneficio neto fiscal para aquellos inmigrantes entre los 20 y 30 años y un coste neto para los menores de 10 años y los mayores de 50 años. En un análisis que distingue entre oleadas de inmigrantes, Eckberg (1999) determina que durante las décadas de los cincuenta, sesenta y setenta la inmigración supuso un impacto fiscal positivo para la población nativa sueca. Sin embargo y debido principalmente al deterioro del empleo inmigrante, en la década de los noventa el impacto fiscal fue negativo.

Siguiendo otra aproximación, Borjas (1994) y Borjas y Hilton (1996) aportan un matiz interesante respecto a esta cuestión. Estos estudios determinan que la propensión de recurrir a programas de asistencia pública norteamericanos es mayor en las olas de inmigrantes más recientes y que cuanto mayor es la edad del inmigrante, mayor es la probabilidad de participar en dichos programas sociales. Gustman y Steinmeier (2000) encuentran que los hombres inmigrantes utilizan los programas de beneficios sociales menos frecuentemente y obtienen menos recursos que los hombres nativos. Para el caso de Canadá, Baker y Benjamin (1995) concluyen que la evidencia empírica señala que el inmigrante típico presenta una menor probabilidad de participar en programas sociales que el nativo.

Por otro lado, y a tenor de la creciente preocupación por la viabilidad financiera del sistema de pensiones americano, Storesletten (2000) advierte que con el objetivo de evitar una crisis en dicho sistema sería necesario aumentar el flujo anual de inmigrantes a 1,6 millones. No obstante señala que este flujo debe caracterizarse por ser una población con niveles de educación superior, sin hijos y con edades comprendidas entre los 40 y 44 años. Similarmente, Swan (1991) para Canadá y partiendo de tres escenarios demográficos (sin inmigración, nivel bajo y alto de inmigración) estima que el aumento en el gasto público derivado del envejecimiento progresivo de la población en este país se reduce bajo los escenarios en donde se contempla la entrada de inmigrantes.

### *2.1.2 La evidencia empírica para el caso español.*

En España, las primeras investigaciones, desarrolladas a principios de los años noventa, se centraron en la caracterización de la población inmigrante en términos de su distribución sectorial, perfil socio-laboral, movilidad espacial y segmentación. Los principales resultados destacaban que la población inmigrante tendía a ubicarse, en su gran mayoría, en actividades intensivas en mano de obra, como la agricultura, ganadería, construcción, y servicios como el comercio, la hostelería y el servicio doméstico. Giménez (1992, 1993), Herranz (1992), Checa (1995), Martínez et al. (1996) entre otros señalan que el colectivo inmigrante en España estaba formado, principalmente, por jóvenes varones en edad laboral y solteros, aunque existen ramas específicas, como la del servicio doméstico, que está dominada por la presencia de mujeres. Complementariamente, Narbona (1993), Lopez et al. (1993) y Ramírez (1996) observan que aquellos trabajos a los que se ven abocados los inmigrantes implican una alta movilidad geográfica.

En términos del impacto que el contingente inmigrante ha tenido sobre las condiciones y oportunidades de trabajo (tasas de empleo, salarios, etc.) de los españoles, proliferaron una serie de trabajos hacia la segunda mitad de la década de los noventa que sugerían la idea de que los inmigrantes se integraban en puestos de trabajo que, por su naturaleza, no aceptarían otros trabajadores nacionales. Estos trabajos eran asociados con una alta peligrosidad, jornadas laborales por encima de las ocho horas, salarios inferiores al mínimo, etc. En esta misma línea, Giménez (1992) advierte que se podría estar produciendo un fenómeno de creación de “californias europeas”, es decir, subsectores de la agricultura intensiva en la utilización de mano de obra inmigrante.

Incorporando la metodología de los experimentos naturales utilizada por Card (1990), Dolado et al. (1997) analizan los efectos sobre el empleo y los salarios de los trabajadores nativos en las provincias españolas afectadas por la llegada súbita de inmigrantes como consecuencia del proceso de

regularización de 1991. Utilizando este evento como un experimento natural estiman que un aumento de un punto porcentual en la tasa de inmigración aumenta las rentas salariales de los trabajadores poco cualificados y cualificados en 0,03 y 0,05 puntos porcentuales, respectivamente.

Carrasco y Ortega (2005) y Carrasco, Jimeno y Ortega (2004), utilizando datos de la Encuesta de Estructura Salarial (INE), señalan que no parece haberse producido un efecto negativo en las oportunidades laborales de los españoles por la entrada masiva de inmigrantes a principios del nuevo milenio. Asimismo, Iglesias y Llorente (2006), empleando información de la Encuesta de Población Activa (INE) para el periodo 1997-2004 y siguiendo la metodología descrita por Borjas (2003), observan que la competencia entre los trabajadores nativos e inmigrantes es escasa y sugieren que de existir un efecto de la inmigración sobre las condiciones laborales de los autóctonos, éste sería muy limitado.

Por su parte, Conde Ruiz et al. (2006) concluyen que el colectivo inmigrante ayuda a reducir el grado de desajuste del mercado de trabajo y a dotarle de más flexibilidad, al tener una mayor movilidad geográfica que el colectivo nacional y dirigirse a sectores en donde la oferta laboral autóctona es limitada.

Tratando de profundizar sobre la naturaleza de los anteriores resultados, Cebrián, Iglesias, Llorente y Moreno (2007) determinan que los efectos inducidos por la recepción de inmigrantes se incrementan ligeramente cuando se restringe el análisis al colectivo femenino.

De forma paralela, la investigación para el caso español ha encaminado esfuerzos hacia otras cuestiones tales como el gasto en programas sociales, los procesos demográficos, la productividad y el crecimiento económico. Bajo la primera de estas líneas de investigación, Dolado (2002), utilizando la metodología desarrollada por Borjas (1995) sobre el *Excedente de Inmigración*, ha calculado una “balanza de inmigración” positiva equivalente al 0,21% del PIB. De forma similar, Dolado y Vázquez (2008) matizan, de acuerdo a los cálculos existentes del *Excedente de Inmigración*, que este beneficio neto podría ascender a 0,25% del PIB, siendo éste la diferencia

entre los beneficios para los empresarios (5,30%) y la pérdida de los trabajadores (5,05%). Por su parte, Collado et al. (2001) estiman que sería necesaria la llegada de un flujo anual de 100.000 inmigrantes con edades superiores a los 12 años, a partir de 1999, para reducir el aumento en la carga per cápita de un nativo nacido en 1999 respecto al de un nacido en 1998.

Desde el punto de vista socioeconómico, una de las cuestiones centrales en el estudio de la inmigración es el de conocer la *tasa de asimilación* experimentada por la población que se incorpora al ritmo económico de la sociedad receptora. Es decir, la rapidez con la que este colectivo se incorpora a las costumbres, modo de vida y dinámica del sistema económico español. En este sentido, Fernández y Ortega (2006), Amuedo-Dorantes y De la Rica (2006) y Cuadrado, Iglesias y Llorente (2007) coinciden en destacar que las pautas laborales de la población inmigrante convergen de forma muy moderada con respecto a las de la población autóctona. En otras palabras, estos estudios apuntan a una falta de asimilación por parte del contingente inmigrante en términos de sus trayectorias y experiencias en el mercado laboral español. En este sentido, el mercado parece estar asignando al contingente inmigrante a puestos de baja calidad y, particularmente, a trabajos que han dejado de ser deseados por los trabajadores nacionales (Garrido, 2006). Más recientemente y observando las diferentes pautas que presentan los inmigrantes de los nativos en términos de sus preferencias y poder de negociación, Bentolila, Dolado y Jimeno (2007) proponen que la creciente importancia de la población inmigrante en España podría explicar una curva de Phillips más “aplanada”<sup>2</sup>.

Considerando las diferencias regionales que presenta la geografía española en términos laborales, Amuedo-Dorantes y De la Rica (2005) apuntan que la inmigración estaría ayudando a reducir estas disparidades regionales, en la medida en que los procesos de migración interna de la población inmigrante los llevan a situarse en regiones con altas tasas de empleo. Sin embargo, Cuadrado, Iglesias y Llorente (2006) justifican un empeoramiento de las diferencias regionales causado, principalmente, por la tendencia del

---

<sup>2</sup> A través de la reducción en la tasa de paro y la estabilización de la inflación.

contingente inmigrante a ubicarse predominantemente en regiones con mercados laborales más dinámicos.

En términos del efecto que la entrada de inmigrantes en España está teniendo sobre diversos procesos económicos tales como la productividad de la fuerza laboral y su impacto en el crecimiento económico, Izquierdo y Jimeno (2005) concluyen que a largo plazo, la magnitud y el signo de este efecto dependerán de los procesos de asimilación laboral que pueda existir dentro del colectivo inmigrante. Analizando la contribución del flujo migratorio al PIB per cápita de España en términos de tres componentes (productividad, empleo y demografía), Dolado y Vázquez (2008) obtiene como resultado que, en el periodo 1996-2005, la contribución de este contingente al crecimiento medio ha sido del 39 por ciento.

Por su parte, Izquierdo, Jimeno y Rojas (2007) estiman un efecto ligeramente negativo sobre la productividad, basándose en las características relacionadas con sus cualificaciones y su empleo en actividades intensivas en mano de obra, al menos en el corto plazo. Al respecto, Malo de Molina (2007) señala que aunque existen factores que apuntan hacia una aportación negativa de la inmigración al nivel de productividad, tales como su nivel formativo y el tipo de ocupaciones en las que se inserta, dicha contribución puede ser positiva debido al impacto atribuible a la mayor participación laboral, su estructura de edades y los efectos indirectos sobre la participación femenina. En un enfoque más regional, Casals y Solsona (2006) determinan que la abundancia de mano de obra barata facilita que una parte de la economía productiva catalana siga anclada bajo el viejo sistema y utilizando técnicas antiguas.

Finalmente, y bajo la óptica de los efectos que los flujos de inmigración podrían estar generando en los procesos demográficos, los trabajos de Oliver Alonso (2006) y Oliver Alonso et al. (2006) sostienen que el grueso del crecimiento poblacional que España ha experimentado en el periodo 1992-2005 se debe, principalmente, a la influencia que ejerce la población inmigrante. Especialmente, resalta la contribución que dicho contingente aporta a la población activa<sup>3</sup>, a tenor de la reducción en la tasa nativa de

---

<sup>3</sup> Calculada respecto de la población con edades entre 16 y 65 años.

natalidad experimentada a partir de 1976, lo que condiciona severamente el crecimiento de la población activa a partir de 1992. Restringiendo el análisis al colectivo femenino, Cebrián, Iglesias, Llorente y Moreno (2002, 2007) señalan que podrían estarse produciendo efectos positivos de la recepción de inmigrantes sobre la recuperación de las tasas de fecundidad, debido a las diferencias que presentan las mujeres inmigrantes y nativas en relación a sus pautas reproductivas.

## **2.2 La tenencia de vivienda en propiedad como hito en la asimilación e integración social.**

Desde que el hombre vive en sociedad, su integración en la misma se produce en función de una gran variedad de dimensiones. En primer lugar, el cumplimiento de las normas y leyes establecidas por la sociedad determinan su aceptación de las mismas y el respeto por los valores en los que se fundamenta dicha sociedad. Complementariamente, su participación dentro de las diferentes instituciones que se crean alrededor de estos valores y costumbres define su grado de integración en sociedad. Contar con un trabajo, formar un hogar o pertenecer a un grupo o asociación son ejemplos de hitos en el proceso de integración social de un individuo. Ser propietario de la vivienda en donde se reside es otro de ellos.

En la mayoría de los casos, este proceso de integración se da de forma natural en los individuos y se va retroalimentando a través de su diaria convivencia con la sociedad y sus instituciones. Con frecuencia, se atribuye a la misma sociedad una vida propia que se piensa influye en la toma de decisiones de los individuos. En el caso de la población que emigra a un país diferente al de su nacimiento, el proceso de integración en su sociedad original se ve interrumpido para dar comienzo a una integración en otra sociedad distinta, en donde desea integrarse en el mercado laboral o quizás emprender un proyecto empresarial, formar un hogar y, cuando los recursos económicos lo permitan, comprar una vivienda.



En esta sección trataremos el tema de la decisión sobre la adquisición de una vivienda en propiedad como uno de los hitos en el proceso de integración social de las personas. En el primer apartado abordaremos esta cuestión desde el punto de vista económico, identificando aquellos rasgos o atributos que hacen de esta decisión una de las más importantes para un hogar o un individuo así como los principales efectos sobre su comportamiento social. La segunda sección contextualiza esta decisión dentro del proceso de asimilación e integración de la población inmigrante en la sociedad receptora, revisando para ello las principales aportaciones teóricas a este respecto.

### *2.2.1 La tenencia de vivienda desde una perspectiva económica.*

Para la mayoría de las familias, la compra de una vivienda representa la piedra angular en la construcción de un patrimonio financiero a través de la acumulación de riqueza. Para algunas personas, la compra de una vivienda simboliza, además, la consecución de un nivel de vida alto así como un activo que puede transmitirse en herencia a generaciones posteriores o, en su caso, actuar como una renta complementaria al momento de la jubilación por medio de la desinversión del mismo. En otras palabras, la adquisición de vivienda constituye un indicador de éxito económico en el largo plazo.

De forma paralela y debido, principalmente, a la alta proporción de la renta familiar que se destina a la compra de una vivienda, la determinación de adquirir dicho bien resulta ser una de las decisiones económicas más relevantes para la persona o familia adquiriente. Tal elección involucra diversos factores que abarcan desde el ciclo de vida familiar hasta la forma de financiar su compra, ya que en la gran mayoría de los casos su precio excede la totalidad de la renta familiar anual. Una familia que inicialmente se encuentre en fase de crecimiento probablemente optará por alquilar, en lugar de comprar, su vivienda. A medida que esta familia consolida su crecimiento y aumenta su capacidad económica, tenderá a buscar la adquisición de la vivienda y a incrementar el tamaño y los servicios de la misma.

Todos estos factores han hecho que la decisión de adquirir una vivienda en propiedad se convierta, desde el punto de vista de las ciencias sociales, en un objeto de estudio y análisis riguroso bajo el que se pretende determinar los principales efectos que dicha decisión tiene sobre el comportamiento social de los individuos y las familias. Sin embargo, esta tarea adquiere una complejidad agregada ya que resulta de vital importancia distinguir cuáles de estos impactos están verdaderamente relacionados de forma *causal* a la tenencia de vivienda en propiedad y cuáles de ellos están simplemente *correlacionados* con ésta. Para conseguir esto, es necesario meditar atentamente sobre las diferencias fundamentales entre propietarios y arrendatarios.

Al respecto, Dietz y Haurin (2003) identifican varios atributos fundamentales que distinguen las decisiones y comportamientos de estos dos colectivos. En primer lugar se encuentran los atributos relacionados con los derechos de propiedad que se adquieren al ser dueño de una vivienda, es decir, los derechos sobre la disposición de la vivienda para su uso o venta con la posibilidad de obtener una ganancia o una pérdida de capital. De igual forma, cobran especial importancia los atributos económicos o financieros, como la importancia relativa que tiene este tipo de activo en la composición del patrimonio financiero de una familia, la obligación de pagar una hipoteca o las posibles ventajas fiscales derivadas de la misma. Finalmente, otra característica que distingue la compra de una vivienda de su arrendamiento o alquiler son los costes de transacción que se derivan del acondicionamiento o el desalojo de la misma, siendo significativamente mayores para los que deciden comprar que para aquellos que alquilan, ya que en el caso de estos últimos son los arrendatarios los que frecuentemente incurrir en estos gastos.

Concretamente, la literatura correspondiente determina que ser propietario de una vivienda produce efectos tanto a nivel individual como a nivel social que impactan en los comportamientos asociados con una amplia diversidad de aspectos. Por ejemplo, el hecho de que la compra de una vivienda frecuentemente involucra la necesidad de aportar un pago inicial para la concesión de una hipoteca provoca que aquellos individuos o familias que

deseen adquirir una vivienda aumenten de forma significativa sus patrones de ahorros y acumulación de riqueza, reduciendo para ello su consumo de forma temporal. Yoshikawa y Ohtake (1989), utilizando datos para la economía japonesa, encuentran que los mercados con precios altos de las viviendas conducen a los individuos que alquilan a desmotivarse en su plan de compra, reduciendo su tasa de ahorro y aumentando consecuentemente su nivel de consumo. De igual forma, Engelhardt (1994) y Haurin et al. (2001) demuestran fenómenos similares usando datos para Canadá y Estados Unidos, respectivamente.

En particular, Haurin et al. (2001) encuentran evidencia estadística de que la relación entre los precios de las viviendas en el mercado y la riqueza acumulada de los individuos que alquilan se describe por una curva en forma de “U” inversa. Es decir, mostrando un rango de precios para el cual las familias presentan acumulación de riqueza hasta alcanzar un umbral en el nivel de precios a partir del cual la desmotivación por los altos precios se traduce en una disminución de esta acumulación de riqueza.

Otro fenómeno que ha sido analizado es el efecto que teóricamente la adquisición de una vivienda en propiedad podría causar sobre la oferta de trabajo de una familia, en respuesta a sus mayores necesidades de ahorro y acumulación de riqueza. Haurin et al. (1996) encuentran de forma general una tendencia al aumento en la oferta laboral en el periodo de tiempo previo a la compra de una vivienda así como un ascenso significativo en la oferta de trabajo femenina en los años en los que se realiza la compra. Para el caso japonés, Yoshikawa y Ohtake (1989) y Higuchi (1980) encuentran confirmación a este argumento. En Canadá, Fortin (1995) demuestra que altos ratios de endeudamiento por la compra de vivienda aumentan la probabilidad a participar en la fuerza laboral de las mujeres canadienses.

Diversos estudios a nivel internacional muestran que la tenencia de vivienda en propiedad genera efectos positivos (Rohe y Stewart, 1996; Green y White, 1997; Aaronson, 2000) tanto a nivel social como económico. Por ejemplo, zonas con mayores porcentajes de propietarios (tasas de propiedad) se asocian generalmente con comunidades más estables, con mayor crecimiento sostenido de las mismas y altas revalorizaciones de las

propiedades que las componen (Cox, 1982; Rohe y Stewart, 1996). De forma similar, la tenencia de vivienda en propiedad tiene efectos positivos permanentes en el bienestar de sus residentes así como en las oportunidades de generaciones futuras (Boehm y Schlottmann, 1999; Conley, 2001; Rohe, Van Zandt y McCarthy, 2002).

La menor movilidad de los propietarios de una vivienda en comparación con los que alquilan se encuentra muy bien documentada en la literatura (Rohe y Stewart, 1996; Boehm, 1981). En general, estos estudios muestran que la mayor propensión a moverse o mudarse de sitio de residencia entre las familias que alquilan se mantiene aún cuando se controla por diferencias en edad, niveles de renta y de educación, y grupos étnicos de pertenencia. El razonamiento más citado para explicar este resultado es el que se refiere a los altos costes de transacción de ocupar y desalojar la vivienda que enfrentan los propietarios en relación a los que alquilan.

Esta estabilidad, junto con los derechos de propiedad que confiere la adquisición de una vivienda, ha llevado a los investigadores a argumentar que los propietarios de viviendas tenderán a mantener éstas en mejores condiciones que en el caso de los que alquilan. Mayer (1981) advierte que los propietarios que habitan sus propias viviendas son más propensos a rehabilitarlas y reformarlas en comparación con los que alquilan. Otros estudios que son consistentes con estas hipótesis incluyen a Galster (1983) y Gatzlaff et al. (1998).

La tenencia de vivienda en propiedad posee un efecto vinculador e integrador entre los propietarios y las comunidades en donde residen. Según Cox (1982), la compra de una vivienda estimula el comportamiento en sociedad a través de dos mecanismos. El primero de ellos se basa en la interdependencia que tienen los asuntos a nivel local en el precio futuro de la vivienda, transmitiendo a los propietarios la responsabilidad de vigilar de cerca estos aspectos en aras de su inversión. En segundo lugar, y como ya se ha comentado, los propietarios tienden a ser más estables y con menor propensión a la movilidad residencial que los individuos que alquilan, desarrollando unos vínculos fuertes con la comunidad en donde residen. En este sentido, cualquier cambio adverso en la comunidad y/o los servicios e

instalaciones que ofrece impactará en el valor de las viviendas, por lo que los propietarios tendrán un poderoso incentivo para involucrarse en actividades comunitarias, sociales e incluso políticas.

Las investigaciones correspondientes han encontrado por lo general efectos significativos entre el ser propietario y el grado de participación en actividades sociales y políticas aunque de magnitud pequeña. Di Pasquale y Glaeser (1999) encuentran efectos positivos, aunque de tamaño reducido, entre la propiedad de una vivienda y la participación comunitaria de los residentes. Por su parte, Fischel (2001) argumenta que el hecho de que una vivienda en propiedad posea una gran importancia relativa en los portafolios de inversión de las familias, empuja a los propietarios a ser más propensos a participar activamente en iniciativas que protejan los intereses comunitarios.

Otros comportamientos socialmente deseables, como el reciclaje de basura, se han vinculado fuertemente a la tenencia de vivienda en propiedad por diversas investigaciones. Mainieri et al. (1997) encuentran, al incluir la tenencia de vivienda como una variable explicativa de los hábitos de reciclaje, que ésta fomenta la ocurrencia de este comportamiento, argumentando que el hecho de que los propietarios se hayan más involucrados política y socialmente en sus comunidades en comparación con aquellos que alquilan, les hace ser más conscientes sobre los aspectos medioambientales de sus comunidades. Daneshvary et al. (1998) confirman el mismo patrón que Mainieri et al. (1997), utilizando datos para el estado de Nevada en Estados Unidos y encontrando que el ser propietario de una vivienda aumenta el apoyo de los hogares a programas de reciclaje.

Finalmente, otro fenómeno que se ha analizado y estudiado extensivamente por esta literatura empírica es el que sugiere que existe sobre el comportamiento de los hijos en los hogares propietarios de su vivienda. Boehm y Schlottman (1999) estiman un efecto significativamente grande y positivo entre la tenencia de vivienda en propiedad y el desempeño escolar de los niños en estos hogares. Otras investigaciones, con especificaciones econométricas más robustas para eliminar cualquier posibilidad de sesgo introducido por variables omitidas, incluyen las de Green y White (1997) que investigan el efecto de vivir en una vivienda en propiedad en las tasas de

fracaso escolar y de madres adolescentes. Estos autores detectan que la tenencia en propiedad ejerce un efecto positivo en estos comportamientos, reduciendo su incidencia, y que estos efectos son significativamente mayores para familias que poseen bajos niveles de renta.

Por otro lado, Aaronson (2000) encuentra que la alta movilidad, típica de las familias que alquilan, afecta negativamente la probabilidad de terminar el bachillerato en los jóvenes. Asimismo, la tenencia de vivienda en propiedad se asocia positivamente con las tasas de graduación de bachillerato. De forma general, estos estudios argumentan que los mecanismos que funcionan detrás de estas relaciones incluyen la mayor estabilidad geográfica de estos hogares así como las mayores inversiones que los propietarios realizan para mejorar el ambiente familiar, en relación a los hogares que alquilan.

En resumen, desde la perspectiva de las ciencias sociales, la tenencia de vivienda en propiedad impacta en múltiples aspectos al comportamiento que un individuo u hogar tiene en diversas áreas de su desarrollo individual y social. Fomenta y facilita algunos procesos de integración social y económica como la participación ciudadana y política, el mantenimiento y acondicionamiento adecuado de un hogar para que sea proclive del desarrollo de futuras generaciones, así como una cultura de conciencia cívica por los asuntos que más preocupan a su comunidad.

Por tanto, los resultados de las investigaciones analizadas en este apartado ponen de manifiesto el papel tan importante que juega la adquisición de una vivienda en propiedad dentro del proceso de integración de las personas en sociedad, sirviendo como canal o catalizador a través del cual algunas fases de este complejo proceso se alcanzan y se fomentan más fácilmente. En este sentido, parece correcto y adecuado considerar la tenencia de vivienda en propiedad como un paso intermedio en el objetivo de un individuo por conseguir avanzar hacia una mayor integración socioeconómica.

### *2.2.2 El caso específico de la población inmigrante.*

En el caso de la población inmigrante residente en un país, este proceso de integración socioeconómica se da de forma paralela a otro proceso de asimilación, que le lleva a formar parte de la sociedad en la que reside y a relacionarse y convivir en el marco de sus instituciones. El proceso de asimilación que experimenta la población inmigrante en la sociedad receptora comprende múltiples dimensiones, abarcando desde la adopción de las costumbres y cultura del país de acogida hasta los patrones de comportamiento social y económico de la mayoría. Esto incluye claramente la elección sobre el régimen de tenencia de la vivienda y su evolución a lo largo del ciclo de vida individual y familiar del inmigrante, como instrumento y expresión de la integración.

Este proceso de asimilación ha sido definido y descrito por muchos investigadores de múltiples maneras y desde una gran variedad de perspectivas. Sin embargo, Gordon (1964) proporciona un análisis sistemático de este concepto, a partir de una formulación multidimensional que ha probado ser de gran aceptación entre la comunidad académica y de gran utilidad para el establecimiento de hipótesis de investigación (Alba y Nee, 1997).

En particular, divide el proceso de asimilación en siete fases distintas, siendo la primera de ellas la aculturación. Durante esta fase, el grupo minoritario adquiere las costumbres culturales y el lenguaje de la sociedad receptora, siendo este un paso inevitable y el menos problemático dentro de todo el proceso de asimilación. Además, Gordon argumenta que la aculturación puede darse incluso sin que venga acompañada de otras formas de asimilación y podría durar de forma indefinida.

La segunda fase es la asimilación estructural, definida como “la entrada de un grupo minoritario a los círculos e instituciones sociales de la sociedad receptora estableciéndose relaciones cercanas entre sus miembros”. La asimilación estructural es considerada por este autor como el catalizador de una asimilación más integral y completa, un paso crucial en el proceso

completo de asimilación que puede ocurrir al mismo tiempo que la aculturación, después de ésta o en ningún caso.

Según Gordon, una vez que se consigue la asimilación estructural, el resto de las fases se generará de forma natural: asimilación marital, de identidad, de comportamiento, de actitud y cívica. Estas fases, de acuerdo con Gordon, son las responsables de que progresivamente disminuyan o incluso desaparezcan los sentimientos de prejuicio y discriminación, sea más común el matrimonio entre grupos étnicos y se desvanezcan las diferencias entre la identidad nativa y algunas identidades étnicas muy particulares.

Aunque muy completo y exhaustivo, el concepto de asimilación delineado por Gordon sufre de importantes limitaciones y ha pasado por alto formas de asimilación significativamente importantes en la sociedad actual, como por ejemplo la asimilación socioeconómica y la *residencial*.

En este sentido, Massey (1985) basándose en las premisas básicas de la escuela ecológica de Chicago y del modelo de sucesión ecológica de Park y Burgess (1925), toma elementos del concepto de asimilación desarrollado por Gordon para desarrollar el *modelo de asimilación espacial*, en el que se han basado la gran mayoría de las investigaciones empíricas sobre el grado de *asimilación residencial* entre la población inmigrante.

La Escuela Ecológica de Chicago, a partir de los trabajos de Robert Park y W. Thomas y sus colaboradores desarrolló el llamado *modelo ecológico de sucesión* como parte de su teoría ecológica urbana. Estos trabajos estuvieron principalmente motivados por los flujos de inmigrantes procedentes en su mayoría de Europa a finales del siglo XIX, y especialmente tras la primera guerra mundial.

Este modelo postula que los grupos étnicos de recién llegada a una sociedad tienden a concentrarse inicialmente en distritos en donde la población nativa u otros inmigrantes se concentran. Como en el caso del comportamiento encontrado en la naturaleza, la interacción social en las zonas urbanas estaría determinada por una serie de fuerzas, entre las que destaca la competencia por los recursos limitados, siendo en este caso, la tierra o el



espacio urbano uno de los más importantes. En la medida que exista amplia disparidad económica y cultural entre los recién llegados y los habitantes originales, estos últimos serán desplazados por los nuevos inmigrantes. Este proceso se prolonga y es fomentado por la aparición de redes sociales étnicas que promueven la llegada de nuevos inmigrantes del grupo étnico dominante.

Si el flujo de inmigrantes continúa, la sucesión se traslada a zonas o distritos adyacentes al enclave étnico formado, expandiéndolo y dando lugar a una distribución residencial segregada por el grupo étnico de pertenencia y a la creación de zonas urbanas más deseables que otras. Estas zonas poseen ciertas características que las hacen distintas y con una distribución de sus habitantes heterogénea en términos de su desarrollo económico, estructura familiar, etapa del ciclo de vida, diversidad étnica, etc. (Park y Burgess, 1925).

Cabe señalar que el *modelo ecológico de sucesión* y las observaciones que de él se desprenden se desarrollaron en el marco de una abundancia de mano de obra barata proporcionada por las fuertes oleadas de inmigrantes a finales del siglo XIX y principios del siglo XX que tendían a concentrarse, a su llegada, en nichos industriales específicos próximos a su lugar de trabajo. De aquí que el proceso de segregación descrito y la rapidez con la que se produzca depende de muchos factores estructurales, como el estado de la economía, del proceso de expansión urbana, del mercado de bienes raíces y de nueva construcción, del mercado laboral, entre otros.

Sin embargo, tal y como apunta Massey (1985), aunque el resultado de la concentración étnica causado por el proceso de sucesión puede llevar a la segregación residencial, existe otro fenómeno que contrarresta a este último: la dispersión espacial. En otras palabras, mientras que la segregación residencial está motivada por factores sociales y estructurales así como por la misma naturaleza de la población inmigrante, otros determinantes *a nivel individual* entran en juego para explicar ciertos patrones en donde la movilidad residencial responde a una búsqueda por mejorar en la escala social y a unas necesidades inherentes a la etapa del ciclo de vida en el que se encuentre el individuo. La misma segmentación y diversidad que es propiciada por la sucesión da pie a que el espacio urbano se fragmente en

zonas con diferentes status sociales y familiares, en donde individuos con características y gustos similares se concentran para disfrutar de los servicios y medios que consideran más acordes con sus niveles de vida, promoviendo de esta forma un proceso de asimilación entre la población nativa y la inmigrante.

En este sentido, el término *asimilación espacial*, desarrollado por Massey (1985) se refiere al movimiento de los grupos inmigrantes fuera del enclave étnico y hacia comunidades donde el grupo nativo o mayoritario predomina (Alba et al., 1999). Massey argumenta que, al contrario de los procesos colectivos que se encuentran detrás del desarrollo de estos enclaves étnicos, la asimilación espacial se alimenta de procesos a nivel individual, como por ejemplo una mayor acumulación de capital humano, el estado civil o el número de hijos. Estos procesos individuales se derivan a su vez del grado de aculturación y la movilidad socioeconómica y residencial que experimenta el inmigrante. De esta forma, la asimilación espacial se considera como una función directa de estos procesos individuales aunque dependiente de ciertos aspectos relacionados con el contexto metropolitano, como la organización geográfica y el mercado inmobiliario.

El inmigrante mejora su situación residencial en la medida en que alcanza la aculturación, se establece en los mercados laborales y consigue mejorar socioeconómicamente en la sociedad receptora. En esta evolución, suelen abandonar los enclaves étnicos urbanos en favor de distritos con mayor mezcla de grupos étnicos, incluyendo los de la población mayoritaria o nativa, asegurando de esta forma mayor grado de asimilación, especialmente la asimilación estructural señalada por Gordon (1964).

No obstante y de forma complementaria, el concepto de *asimilación residencial* también se refiere al hecho de que las oportunidades residenciales de la población inmigrante sean equivalentes a las de aquellos miembros de la población nativa con recursos similares. Estas oportunidades se refieren no sólo a la posibilidad de localizar su vivienda en zonas socialmente deseadas por la mayoría sino también a las relativas a la generalización de la tenencia de vivienda en propiedad y la calidad de las mismas entre la población inmigrante y la población nativa, es decir, el grado

en el que la población inmigrante puede alcanzar los status residenciales de los nativos en igualdad de condiciones.

En la medida en que las posibilidades de convertirse en propietario de una vivienda de la población inmigrante sean iguales a las del grupo mayoritario, una vez que se ha controlado por las diferencias en recursos o dotaciones, y que la calidad de estas viviendas sean comparables entre los dos colectivos, se habrá alcanzado la *asimilación residencial*.

En este sentido y dado que la tenencia de vivienda en propiedad es uno de los hitos en el proceso de asimilación social y económica en una sociedad (Myers y Lee, 1996), la evolución de las tasas de propiedad de vivienda (porcentaje de propietarios) de la *población inmigrante* es, por lo tanto, un tema de estudio de amplia relevancia y con una apreciable complejidad debido a una combinación especial de efectos temporales y culturales. La adquisición de una vivienda por parte de la población inmigrante representa, por lo tanto, un salto hacia delante en su integración económica y asimilación dentro de la sociedad receptora.

Más aún, los beneficios a nivel individual y social que se desprenden de la adquisición de viviendas ponen de manifiesto la importancia de caracterizar, a través de la investigación económica, los factores que determinan la elección sobre el régimen de tenencia de vivienda de la población inmigrante. Las conclusiones que se arrojen, así como sus diferentes enfoques, ayudarán a una formulación más eficaz de políticas públicas.

### **2.3 Análisis económico y empírico de la tenencia de vivienda.**

Dada la importancia que el régimen de la tenencia de vivienda tiene sobre los individuos y su comportamiento en sociedad, así como sus implicaciones en términos del grado de integración de la población inmigrante en la sociedad que les ha acogido, la literatura económica ha desarrollado un marco teórico a partir del cual han comenzado a generarse numerosos estudios empíricos. Estos trabajos pretenden, además de probar la idoneidad

de este marco y sugerir extensiones al mismo, identificar aquellos factores claves que fomentan la tenencia de vivienda en propiedad. Este apartado se encarga de exponer los detalles de este marco teórico así como repasar las principales aproximaciones empíricas para modelizar la decisión de convertirse en propietario de una vivienda y sus conclusiones.

Los modelos económicos para el análisis del mercado de la vivienda tienen su mayor desarrollo a partir de la aplicación de la teoría neoclásica del consumidor a la caracterización de la demanda individual de viviendas (Muth, 1960 y Olsen, 1969). Esta teoría postula que los consumidores intentan maximizar su utilidad o beneficio personal con respecto a una variedad de bienes y servicios, incluyendo los relacionados con la vivienda, sujetos a las restricciones que éstos encuentran en el mercado -a través de los precios- y su renta. A partir del proceso de maximización de utilidad descrito, es posible estimar la demanda de vivienda de cada individuo como una función de los precios que enfrenta el consumidor en el mercado (precio relativo de la vivienda, precio de otros productos y servicios), su renta y sus gustos y preferencias particulares.

En la práctica, es posible aproximar y cuantificar el efecto de los gustos y preferencias a través de características personales de los consumidores como la edad, el estado civil, grupo étnico de pertenencia, etc. Con el uso de estas variables como indicadores de los gustos y preferencias individuales, se pretende capturar las diferencias en las decisiones de los individuos que no están relacionadas con los precios y la renta.

No obstante, estos modelos preliminares simplificaban, a nivel teórico, la realidad acerca del “consumo” de vivienda a través de los “servicios” que la misma proporcionaba, ignorando las características especiales de tiempo y espacio que posee la vivienda como stock de inversión (Smith, Rosen y Fallis, 1988). En otras palabras, una vivienda posee atributos que le identifican simultáneamente como bien de consumo y bien de inversión. Por un lado, proporciona servicios residenciales, como el alojamiento y la ubicación de un domicilio, aunque también representa un instrumento de inversión debido a la expectativa de que su valor se incremente en el futuro.

En este sentido, la naturaleza duradera de la vivienda define dos mercados diferentes. Un mercado se refiere a la vivienda como bien de consumo y otro como activo de inversión. Claramente, los dos mercados están interrelacionados, aunque es preciso destacar que los individuos que eligen alquilar una vivienda en lugar de comprarla, participan solamente en el primero de estos mercados (Megbolugbe, Marks y Schwartz, 1992), ya que al decidir no adquirir el inmueble quedan excluidos de toda ganancia derivada de la apreciación futura de su valor.

Con estos argumentos, la literatura sobre demanda de vivienda comenzó a destacar la necesidad de modelizar estas decisiones en dos partes. En primer lugar, resulta necesario estimar un modelo que se encargue de caracterizar exclusivamente las decisiones sobre el régimen de tenencia de vivienda (comprar vs. alquilar). Posteriormente, se debe abrir paso a la modelización de la demanda y oferta de viviendas, tomando en cuenta sus atributos como bien de consumo e inversión. Bajo este planteamiento se estaría definiendo, para la primera parte, una función que describa el comportamiento de una especie de índice que evalúe la probabilidad o propensión de un consumidor a comprar una vivienda en lugar de alquilarla.

A partir de esta perspectiva, el desarrollo teórico para modelizar *la decisión* de un individuo a adquirir una vivienda tiene su origen en los trabajos de Hendershott y Schilling (1982), Henderson y Ioannides (1983) y Turner y O'Neal (1986), así como en las críticas de Megbolugbe, Marks y Schwartz (1992).

En base a la aplicación de la teoría neoclásica del consumidor al mercado de la vivienda, se puede argumentar que las tasas de propiedad de vivienda (porcentaje de propietarios) que exhibe una población determinada deben reflejar la suma de decisiones realizadas a nivel individual por parte de sus residentes. Bajo este enfoque neoclásico, los trabajos mencionados anteriormente desarrollan un modelo partiendo del supuesto de que cualquier individuo que decide comprar una casa percibe una utilidad

$$V_{Ci} = V(P_{Ci}, P_X, Y_i)$$

Mientras que si decide alquilar, su utilidad vendrá representada por

$$V_{Ai} = V(P_{Ai}, P_X, Y_i)$$

donde:

$P_{Ci}$  : Precio neto de comprar una vivienda

$P_{Ai}$  : Precio neto de alquilar una vivienda

$P_X$  : Precio de otros productos

$Y_i$  : Renta real personal

De aquí que, un individuo decidirá comprar una vivienda si  $V_{Ci} - V_{Ai} \geq 0$ . En otras palabras, si la utilidad o beneficio personal derivado de la compra de una vivienda excede el de alquilarla, el consumidor tomará la decisión de adquirirla en propiedad.

Esta condición no es observable, aunque su realización discreta sí lo es, asignándosele el valor de **1** si el individuo compra una vivienda y **0** en caso contrario. Asumiendo una forma lineal para las diferencias entre las utilidades, se puede plantear el modelo de la siguiente manera:

$$y_i = \begin{cases} 1 & \text{si } V_{Ci} - V_{Ai} = z_i' \alpha + \varepsilon_i \geq 0 \\ 0 & \text{si } V_{Ci} - V_{Ai} = z_i' \alpha + \varepsilon_i < 0 \end{cases}$$

en donde  $\alpha$  es un vector de parámetros desconocidos,  $z_i$  un vector de variables explicativas y  $\varepsilon_i$  representa la perturbación aleatoria asociada.

A partir de estos progresos a nivel teórico, se han realizado una amplia gama de aplicaciones empíricas principalmente para el mercado americano (Gyourko and Linneman, 1996; Ihlanfeldt, 1981; Rosenthal, Duca y Gabriel, 1991). Estas aplicaciones, cuyo principal objetivo es el de contrastar

empíricamente las hipótesis de los modelos teóricos, muestran que el *precio de la vivienda*, el *nivel de renta*, las *condiciones del mercado laboral y crediticio*, así como las *características sociodemográficas* del individuo (edad, nivel de educación, estado civil, composición del hogar, origen étnico, etc.) juegan un papel importante y significativo en la determinación de la elección de régimen de vivienda.

El enfoque utilizado en la mayor parte de estos estudios se ha hecho bajo la perspectiva de especificaciones de modelos probabilísticos en los que el tratamiento de la tasa de propiedad de vivienda se aproxima como la probabilidad de ser propietario de la vivienda de residencia. Las diferentes aplicaciones utilizan micro datos provenientes de censos nacionales o como resultado de encuestas regionales. Otros estudios, aunque en menor proporción, se concentran en estimar la evolución de las tasas de propiedad de vivienda de ciertas zonas geográficas a lo largo de determinado tiempo utilizando datos agregados provenientes de series temporales (Blackley y Follain, 1988).

Dentro de la categoría de micro datos, algunos investigadores han optado por estudiar la *decisión de ser propietario* de una vivienda al utilizar muestras que incluyen a todos los hogares entrevistados o, alternativamente, en la *decisión de compra*<sup>4</sup> restringiendo las muestras utilizadas para incluir sólo a aquellos hogares que han cambiado recientemente de vivienda (Wachter y Megbolugbe, 1992). Independientemente del criterio utilizado, la aportación más importante de estas investigaciones se centra en el cálculo de los efectos marginales que tienen los diferentes determinantes en la probabilidad de ser propietario de una vivienda.

De forma complementaria, aunque en menor número, otros estudios han manifestado la importancia de estudiar la elección de régimen de tenencia conjuntamente con la demanda de vivienda, ya que, se considera que existe endogeneidad entre estas dos decisiones. Para los hogares de Estados

---

<sup>4</sup> La diferencia entre estas dos aproximaciones estriba en el argumento de que las circunstancias que rodean a los hogares que han cambiado de residencia recientemente reflejan más adecuadamente las condiciones de equilibrio del mercado y por ello caracterizan mejor las decisiones de compra presentes.

Unidos, los trabajos más destacados incluyen los de Lee y Trost (1978), Rosen (1979) y Goodman (1988).

En España, Módenes y López (2004) realizan un examen profundo de la evolución del sistema residencial español para el periodo 1994-2000, situándolo dentro del contexto europeo. En su estudio, contrastan las diferentes pautas y comportamientos de las tasas de propiedad de vivienda en relación a una serie de variables sociodemográficas como la edad, nivel de estudios, nivel de renta anual, etc. Asimismo, analizan la relación entre la formación de hogares y la ampliación de familias y el régimen de tenencia de la vivienda en España.

En términos de la modelización del régimen de tenencia de la vivienda para el caso español, cabe destacar el trabajo de Jaén y Molina (1994) en el que mediante un modelo probabilístico explican la decisión entre el régimen de propiedad o alquiler y el gasto asociado para el caso andaluz. Asimismo, destacan los trabajos de Duce Tello (1995) y Colom y Cruz (1997) que distinguen entre varios tipos de tenencia de vivienda, y los de Barrios y Rodríguez (2005) que a nivel agregado y para la Comunidad Canaria realizan un análisis similar. La especificación de estos modelos en lo que se refiere a las variables explicativas es muy similar, incluyendo variables de tipo socioeconómico (sexo, estudios, edad, características del lugar, etc.) así como regresores específicos del problema planteado.

#### **2.4 La tenencia de vivienda entre la población inmigrante.**

Las investigaciones empíricas de carácter general respecto a la tenencia de vivienda en propiedad rápidamente dieron paso al análisis de otros grupos demográficos con rasgos más particulares, como por ejemplo la población inmigrante en un país. Este epígrafe realiza una revisión bibliográfica pormenorizada sobre los principales estudios acerca de la propiedad de vivienda entre este colectivo, identificando las principales contribuciones y los factores más destacados como determinantes de esta decisión.



El estudio de las decisiones sobre el régimen de tenencia de vivienda entre la población inmigrante tiene sus orígenes en el análisis de las tasas de propiedad entre los principales grupos étnicos que componen a la población de Estados Unidos. A principios de la década de los noventa, la literatura empírica comenzó a poner de manifiesto las diferencias significativas que existían en las tasas de propiedad de vivienda entre los diferentes grupos étnicos presentes en ciudades norteamericanas con tradición en la recepción de flujos de inmigrantes, como Los Ángeles, Chicago y Nueva York. Particularmente, diversos estudios llamaban la atención sobre los niveles tan bajos de propietarios que las poblaciones de raza negra e hispana (latinoamericana) mostraban en comparación con la población de raza blanca. Los datos mostraban diferencias de hasta 20 puntos porcentuales entre las tasas de estas poblaciones (Wilson, 1979; Bianchi, Farley y Spain, 1982; Krivo, 1986). A partir de esta observación, la atención se centró en encontrar los factores que dieran explicación a la creciente disparidad en los niveles de estas tasas entre los diferentes grupos de origen étnico.

Como ya se ha discutido en la sección anterior, los modelos teóricos de elección del régimen de tenencia de vivienda se han fundamentado en la teoría neoclásica del consumidor. De acuerdo con este marco conceptual, la elección del régimen de tenencia de vivienda debería estar determinada de igual forma para cualquier grupo sociodemográfico. Esto significa que cualquier diferencia intergrupala que exista entre sus tasas de propiedad de vivienda debería ser explicada por diferencias de composición en los distintos grupos bajo consideración. En otras palabras, dado que la elección de tenencia de vivienda es determinada por un proceso de maximización de utilidad a nivel individual, cualquier disparidad presente en las tasas de propiedad de vivienda entre grupos de individuos debe ser el resultado de diferencias observables en los determinantes del régimen de tenencia que caracterizan a los individuos pertenecientes a un grupo específico (factores socioeconómicos, demográficos, etc.). Una vez que son controladas estas diferencias, la disparidad en tasas de propiedad entre los diferentes grupos debería eliminarse.

Sin embargo, diversos estudios muestran que, aún controlando por estas diferencias de composición grupal, las disparidades existentes en las tasas

de propiedad entre diferentes grupos étnicos prevalecen e incluso, en algunos casos, aumentan a lo largo de los últimos años (Alba y Logan, 1992; Alba et al., 1995; Massey y Denton, 1987; Massey y Denton, 1993; Rosenbaum, 1996).

En general, el punto de partida en estos estudios es la estimación econométrica de un modelo básico en donde se incluyen como variables explicativas todos aquellos factores que los modelos teóricos sobre el régimen de tenencia de vivienda identifican como determinantes claves de esta decisión (renta, nivel de educación, estado civil, etc.). A partir de esta especificación, algunas investigaciones abordan la cuestión sobre las disparidades en tasas de propiedad entre grupos minoritarios incluyendo como variables explicativas indicadores de raza (p.ej., blancos vs. negros) o de grupo étnico (p.ej., hispanos vs. no hispanos) mientras que otros estudios optan, alternativamente, por estimar el modelo básico para cada grupo por separado.

Por ejemplo, Goodman (1988) y Gyourko y Linneman (1996) incluyen la raza como una variable en sus modelos del mercado de la vivienda, diferenciando entre blancos y negros. Megbolugbe y Cho (1996) analizan las diferencias de la demanda de viviendas por razas (blancos y negros) y por etnias (hispanos y no hispanos). De forma alternativa, Wilson (1979), Alba y Logan (1992) y Wachter y Megbolugbe (1992) utilizan modelos separados por raza y grupo étnico, encontrando diferencias significativas entre los grupos analizados en la forma que ciertas variables explicativas influyen en la probabilidad de ser propietario.

A tenor de los resultados de estas investigaciones, y dado que la mezcla étnica en Estados Unidos ha sido en gran parte generada a partir de los procesos de inmigración que este país ha experimentado históricamente, la búsqueda por explicar las disparidades en tasas de propiedad entre etnias y razas se encaminó hacia un modelo que distinguiera entre la población de origen nacional y extranjero, incorporando al mismo tiempo variables relacionadas con el proceso y la experiencia migratorios de estos grupos. Según esta aproximación, las disparidades en tasas de propiedad que persisten entre los grupos étnicos, tras controlar por factores demográficos

y socioeconómicos, podrían deberse a que, en ciertos grupos, la naturaleza inmigrante está más presente que en otros y, por tanto, sus procesos de integración en la sociedad receptora son diversos.

Desde esta perspectiva, se pueden distinguir dos enfoques fundamentales: uno que podríamos llamar de *asimilación*, y otro que llamaremos de *estratificación*.

El primero de estos enfoques se basa en el anteriormente descrito *modelo de asimilación espacial o residencial* (Massey, 1985; Massey y Denton, 1985), y considera la elección sobre el régimen de tenencia de vivienda como un resultado del proceso de asimilación social y económica del inmigrante. De acuerdo con este enfoque, a medida que el inmigrante prospera, mediante la adquisición de un mayor nivel educativo, mejores condiciones laborales y/o a través del dominio y comprensión de las instituciones económicas y sociales del país de acogida, tenderá a traducir estos progresos en una mejora de su estatus residencial.

En este sentido, las disparidades que pudieran existir en las demandas de vivienda para los distintos grupos de inmigrantes, serían el mero reflejo de las diferencias de composición entre los grupos, es decir, de diferencias en las características a nivel individual intrínsecas de cada grupo; una vez que éstas sean incorporadas en el modelo explicativo, las disparidades deberían desaparecer. Bajo este enfoque, un mismo modelo serviría para predecir la probabilidad de que cualquier persona de cualquier colectivo se convierta en propietario de una vivienda, actuando todos los determinantes de la misma forma y con el mismo efecto, independientemente de su grupo de pertenencia.

Por su parte, el enfoque de *estratificación* o de *segmentación*, considera la pertenencia a un grupo como factor clave en la determinación del régimen de tenencia de vivienda elegido. En concreto, este enfoque sugiere que algunos determinantes de la compra de vivienda actúan de forma diferente para algunos grupos étnicos. Tomemos, por ejemplo, la renta familiar. Es posible que para algunos grupos étnicos la renta familiar sea un factor más relevante a la hora de convertirse en propietario de una vivienda que para

otros, provocando que a algunos colectivos les “cueste” más adquirir una vivienda en términos de renta. Esto puede deberse, entre otras cosas, a prácticas de tipo discriminatorio en los mercados hipotecarios o incluso en los mercados residenciales (Alba y Logan, 1992). Los argumentos a favor de este enfoque resaltan al mismo tiempo la importancia de examinar la elección sobre el régimen de tenencia de vivienda para cada grupo étnico por separado e incluir factores de tipo contextual o de nivel agregado (Krivo, 1990), como la localización de la vivienda o la formación de barrios étnicos, en la determinación de la propensión a adquirir una vivienda.

Así, las cuestiones que han rodeado a la literatura sobre las decisiones de tenencia de vivienda entre la población inmigrante se han centrado alrededor de tres temas fundamentales. En primer lugar, determinar si la población inmigrante presenta un proceso de asimilación o estratificación en términos de sus tasas de propiedad, así como la identificación de los factores que más ayudan a determinar las diferencias existentes en las propensiones a ser propietario entre nativos e inmigrantes. En segundo lugar, el estudio del efecto que los factores contextuales del mercado inmobiliario local y del lugar de residencia tienen sobre la tasas de propiedad de este colectivo. Y, en tercer lugar, el análisis histórico de las trayectorias experimentadas por las tasas de propiedad de la población inmigrante y sus disparidades con las de la población nativa.

Es a partir de estas tres cuestiones que se estructura la siguiente revisión bibliográfica. Así, los apartados 2.4.1 a 2.4.3 revisan los principales estudios que han abordado estas cuestiones y examina sus resultados más relevantes. Dado que la mayoría de las investigaciones se han aplicado al caso norteamericano, una cuarta sección resume brevemente la evidencia empírica correspondiente a otros países, haciendo especial énfasis en las aplicaciones al caso español. Por último, el apartado 2.4.5 sintetiza las conclusiones más significativas que surgen de esta revisión.

#### 2.4.1 Análisis de los determinantes de las disparidades en tasas de propiedad entre inmigrantes y nativos.

Uno de los trabajos más referenciados por la literatura empírica sobre disparidades en tasas de propiedad entre la población inmigrante y, frecuentemente vinculado con el origen de esta corriente, es el de Alba y Logan (1992). Estos autores se centraron en determinar si existe un proceso de asimilación o, por el contrario, de estratificación, en las pautas residenciales de los grupos étnicos más importantes de la población norteamericana.

Aunque en su especificación metodológica estos autores no abordan la condición de ser inmigrante de forma explícita, como lo hacen estudios posteriores, sí la incorporan implícitamente, considerando el nivel de dominio del idioma inglés como un indicador de asimilación. Dicho indicador es introducido en múltiples formas en los modelos probabilísticos que estiman para cada grupo étnico por separado: nivel de calidad del inglés hablado, propensión a hablar inglés en casa, propensión a hablar la lengua materna en casa, etc. Asimismo, se incluyen las variables socioeconómicas y demográficas que se han identificado como hechos estilizados por la literatura más general sobre tenencia de vivienda (nivel de renta, educación, composición del hogar, etc.) así como características metropolitanas que permiten contextualizar las condiciones presentes en el mercado inmobiliario a nivel local. Ejemplo de estas variables son el porcentaje que el grupo étnico de pertenencia representa de la población total y el porcentaje de casas en alquiler vs. en propiedad.

Una vez estimados los modelos para cada grupo analizado, se lleva a cabo una simulación que consiste en utilizar las ecuaciones estimadas para cada grupo y evaluarlas utilizando como valores de las variables explicativas los correspondientes a lo que los autores denominan “un individuo aventajado” y que responde a los valores medios que exhibe la población mayoritaria (blancos). Las tasas de propiedad que se estiman tras esta simulación son las tasas *ajustadas*, es decir, las tasas de propiedad que resultarían una vez que se ha controlado por las diferencias en recursos socioeconómicos. Los niveles de estas tasas *ajustadas* reflejan menores disparidades entre los grupos

minoritarios y el grupo mayoritario que las observadas en la realidad, reflejando que una parte importante de las disparidades presentes se debe a diferencias de composición entre los grupos étnicos. Sin embargo, las diferencias tan amplias en la magnitud que presentan los coeficientes de ciertas variables entre las ecuaciones estimadas para cada grupo, como en el caso del nivel de renta o la composición del hogar, permiten a los autores concluir, siguiendo los argumentos introducidos por Wilson (1979), que “cuesta” más a ciertos grupos que a otros alcanzar el sueño de comprar una vivienda.

De esta forma, Alba y Logan (1992) concluyen que si bien existe un proceso de asimilación que explica una parte importante de las disparidades entre grupos, también podría hablarse de una tendencia a la estratificación, principalmente atenuada por los diferentes efectos que tienen algunas variables sobre las posibilidades de adquirir una vivienda, dejando el debate entre asimilación y estratificación abierto.

Siguiendo esta misma línea argumental, Krivo (1995), Myers y Lee (1996) y Coulson (1999) fueron los primeros trabajos en incorporar explícitamente la condición de ser inmigrante en los modelos. En estas investigaciones se proporcionan las primeras estimaciones para las tasas *ajustadas* de propietarios entre el colectivo inmigrante como tal y la población nativa<sup>5</sup> y se identifican los factores que ayudan a explicar en mayor medida la disparidad registrada entre estas dos poblaciones.

Respecto al efecto de ser inmigrante, Krivo (1995) se centra en la población del grupo étnico hispano y determina que las características inmigrantes (nacido en el extranjero, hablar español de forma regular, etc.) deprimen significativamente la probabilidad de adquisición de viviendas. El efecto negativo de nacer en el extranjero no desaparece por completo aún después de muchos años residiendo en Estados Unidos. Una simulación muestra que este efecto no desaparece hasta que han pasado 36 años de residencia. En este mismo sentido, Painter et al. (2000 y 2001) y Ray et al. (2004)

---

<sup>5</sup> En otras palabras, el coeficiente correspondiente al indicador de ser inmigrante o nacido en el extranjero estima la disparidad en tasas de propiedad que permanece entre inmigrantes y nativos una vez que se ha controlado por las variables incluidas en el modelo (factores socioeconómicos, demográficos, etc.).

encuentran una relación negativa entre ser inmigrante y las probabilidades de convertirse en propietario de su vivienda. En otro estudio, Friedman y Rosenbaum (2004) concluyen que el hecho de tratarse de un hogar inmigrante, no sólo tiene un impacto negativo y significativo en la propensión a ser propietario de una vivienda entre este colectivo sino también en la calidad que exhiben las mismas. Por su parte, Coulson (1999) determina que la alta proporción de población inmigrante presente en los grupos étnicos que analiza en su estudio (hispanos y asiáticos) reduce de forma significativa las tasas de propiedad que estos grupos exhiben.

De forma similar Borjas (2002), aunque incorporando un matiz temporal tras estimar el modelo básico de probabilidad de ser propietario de vivienda para muestras referidas a 1980, 1990 y 2000 por separado, encuentra que la magnitud del coeficiente correspondiente al indicador de ser inmigrante aumenta según el año al que hace referencia la especificación, concluyendo que esto es indicativo de que la disparidad *ajustada* o estimada en tasas de propiedad entre inmigrantes y nativos ha crecido entre 1980 y 1990, y entre 1990 y 2000.

Con el propósito de determinar qué variables o conjuntos de factores ayudan a explicar las disparidades existentes entre inmigrantes y nativos en la probabilidad de convertirse en propietario de una vivienda, los modelos especificados por las distintas investigaciones se distinguen por probar determinados factores dentro del conjunto de variables explicativas, con la motivación de aportar valor explicativo en la estimación de las tasas ajustadas de propiedad de la población inmigrante.

Por ejemplo, Krivo (1995) además de incorporar el conjunto típico de factores socioeconómicos así como incluir un conjunto amplio de indicadores que describen la experiencia migratoria de los grupos analizados (indicador de haber nacido fuera de los Estados Unidos, el uso del idioma inglés de forma regular, el tiempo de residencia en el país y la concentración de inmigrantes pertenecientes a su grupo étnico a nivel metropolitano<sup>6</sup>), incluye

---

<sup>6</sup> Índice compuesto por la media de los valores z de cuatro indicadores: porcentaje de la población que es hispana y nacida en el extranjero, porcentaje de la población que es hispana

a su vez variables que reflejan las características individuales de las viviendas (antigüedad de la vivienda, multifamiliar vs. unifamiliar, número de habitaciones, etc.).

Coulson (1999) se diferencia por utilizar variables que distinguen entre viviendas situadas dentro del centro urbano y aquellas que están fuera de éste, es decir, en zonas residenciales en la periferia de estos centros urbanos. Por su parte, Painter et al. (2000 y 2001) incorporan dentro de su especificación interacciones entre el indicador de ser inmigrante y el grupo étnico de pertenencia. Esta interacción pretende medir el efecto diferencial que posee el ser inmigrante en los grupos que estos autores analizan (negros, latinos y asiáticos).

Tras el cada vez más popular argumento sobre la necesidad de estudiar a la población hispana más de cerca, debido a la heterogeneidad de comportamientos que alberga su mezcla de orígenes nacionales (Krivo, 1995; Coulson, 1999), Borjas (2002) defiende en una serie de modelos la importancia del origen nacional, a diferencia del simple grupo étnico, añadiendo indicadores dicotómicos para 90 diferentes nacionalidades<sup>7</sup> dentro de su modelo.

Asimismo, prueba el efecto de la ubicación geográfica, al incluir indicadores fijos para el área metropolitana de residencia y explora el efecto de la existencia de enclaves étnicos en la probabilidad de convertirse en propietario entre la población inmigrante a través de un *índice de exposición*, el cual básicamente mide el porcentaje que representa la población de un origen nacional en particular dentro del total de población en un área metropolitana<sup>8</sup>.

---

y lleva viviendo en EE.UU. menos de 10 años, porcentaje de la población que es hispana y habla español en el hogar y porcentaje de la población que es hispana y habla inglés regular.

<sup>7</sup> El grupo de referencia por omisión en estos indicadores es el nativo (anglosajones). Estas 90 nacionalidades representan el origen de aproximadamente el 90% de inmigrantes que entraron a los Estados Unidos entre 1960 y 1990.

<sup>8</sup> Esta variable se construye para cada una de los grupos de origen nacional considerados y para cada una de las áreas metropolitanas bajo estudio. Así, a cada observación se le asigna un valor de este índice según la nacionalidad y área metropolitana de residencia del individuo. Cuanto mayor es dicho porcentaje, mayor es la concentración de ese grupo étnico o nacional en esa área metropolitana, y viceversa.



En un artículo reciente Bradley et al. (2007), reduciendo su análisis a la población de origen mexicano, incluyen en su modelo una variable que indica si el individuo en cuestión posee la ciudadanía estadounidense así como si envía de forma regular remesas a sus familiares, demostrando un efecto positivo para la ciudadanía y negativo para el envío de remesas, ya que el hecho de destinar una parte importante de su renta al envío de dinero a familiares en México ralentiza la acumulación del capital suficiente para pagar la entrada de una vivienda y hace más difícil la carga de pagos mensuales procedentes de una hipoteca.

Una vez determinada la significancia estadística de las variables explicativas en las configuraciones finales de los modelos en los diferentes estudios, la forma de determinar la contribución que estos factores tienen en la explicación de las tasas de propiedad de la población inmigrante y los niveles de disparidad que presentan con respecto a las de la población nativa se realiza mediante un ejercicio de simulación. En este ejercicio se utilizan las especificaciones econométricas que se han estimado para calcular las tasas *ajustadas* de propiedad. Se les denomina como tasas *ajustadas* ya que se trata de las tasas de propiedad estimadas que se obtienen tras controlar por las variables explicativas incluidas en el modelo.

Algunas investigaciones utilizan para el ejercicio de simulación una serie de especificaciones donde van añadiendo progresivamente las variables de interés. Cada vez que se incluye un conjunto de variables explicativas, se calculan las tasas *ajustadas* de esa especificación y se comparan con las tasas *observadas*. De esta forma, puede identificarse en cada paso si la incorporación de un determinado conjunto de variables (por ejemplo, factores sociodemográficos, de localización geográfica, de origen nacional, etc.) aporta de forma significativa a la determinación de las tasas de propiedad del colectivo inmigrante.

Tras las correspondientes simulaciones para sus modelos separados por grupo étnico, Krivo (1995) determina que las características inmigrantes a nivel individual determinan la mayor parte de las diferencias entre hispanos y anglosajones, mientras que las agregadas (concentración inmigrante) no

ayudan a explicar las diferencias. De igual forma, destaca la diferencia de efectos de las variables educación, renta y edad para los dos grupos, siendo estos efectos significativamente más fuertes entre los hispanos que en los anglos. En este trabajo, Krivo utiliza el mismo razonamiento que Wilson (1979) y Alba y Logan (1992) para comentar que esto es evidencia de que la población hispana necesita más recursos socioeconómicos para adquirir vivienda que otros grupos. Otro efecto que difiere en magnitud es el del estado civil: entre los hispanos estar casado aumenta las probabilidades de comprar vivienda muy poco mientras que en los anglos aumenta significativamente.

Coulson (1999) con un modelo unificado para todos los grupos étnicos que analiza (hispanos, asiáticos, negros y anglosajones) en lugar de modelos separados, como en el caso de Alba y Logan (1992) y Krivo (1995), muestra que la disparidad anglo-asiática puede explicarse prácticamente en su totalidad con tres determinantes: la alta proporción de inmigrantes en este grupo, la edad (muy jóvenes) y sus decisiones de localización (zonas de alto valor). En el caso del colectivo hispano, los determinantes que más ayudan a explicar la disparidad no sólo con respecto a los anglos sino también en relación con la población afro-americana son la proporción de inmigrantes en este grupo, las decisiones de ubicarse en áreas de alto valor, la edad del cabeza de familia y los bajos niveles de educación<sup>9</sup>.

En el trabajo de Painter et al. (2000 y 2001), los resultados que se desprenden de su modelo conjunto así como los correspondientes a los modelos estimados para cada grupo étnico por separado (asiáticos e hispanos, principalmente), son consistentes con la evidencia presentada por investigaciones previas<sup>10</sup>: mayor edad, estar casado, mayor número de

---

<sup>9</sup> La edad y la educación son utilizados como indicadores del nivel potencial de renta permanente.

<sup>10</sup> Restringen su análisis a una muestra de hogares que recientemente cambiaron de vivienda, en lugar de tomar en cuenta a todos los hogares registrados. Esta estrategia se basa en el argumento de que las decisiones sobre el régimen de tenencia de vivienda de esta subpoblación reflejan de forma más clara las condiciones de equilibrio presentes en el mercado. Según Wachter y Megbolugbe (1992) esta estrategia hace que el enfoque de los estudios que restringen sus muestras de esta manera sea hacia la *decisión de comprar*, a diferencia de la probabilidad de convertirse en propietario.

miembros en el hogar, mayores ingresos/rentas y mayores niveles de educación mejoran las posibilidades de convertirse en propietario de una vivienda, mientras que el hecho de ser inmigrante reduce esta probabilidad. Los resultados sobre el tiempo de residencia sugieren que cuanto mayor es el tiempo residiendo en Estados Unidos, mayores las posibilidades de convertirse en propietario.

En términos de la aportación que poseen ciertas variables explicativas, señalan que aquellos inmigrantes de origen asiático con tiempos de residencia entre 5 y 10 años poseen tasas de propiedad mayores que las de los nativos (anglosajones) cuando se les atribuyen los niveles de recursos de estos últimos. En el caso del contingente hispano, las diferencias en los niveles de renta y educación con respecto al grupo de referencia (anglosajones), así como el tiempo de residencia en el país, parecen ayudar a explicar la totalidad de las disparidades observadas en tasas de propiedad entre los grupos.

Para los modelos estimados por grupo étnico, Painter et al. (2000 y 2001) observan diferencias importantes en los efectos de algunas variables explicativas. El impacto de la renta es significativamente mayor para los hispanos que para otros grupos. La renta procedente de dividendos e intereses es más importante para afroamericanos y asiáticos en relación a los blancos. El efecto que tiene el contar con titulación universitaria es más importante entre los asiáticos. El tiempo de residencia eleva las probabilidades de ser propietario entre los hispanos, de forma que, tras 15 años residiendo en el país, un inmigrante hispano tiene las mismas probabilidades de comprar una vivienda que un nativo. El ser inmigrante, sin embargo, es menos importante para los asiáticos que para los hispanos.

Borjas (2002) coincide con otros estudios en observar que los factores socioeconómicos son los responsables de explicar una parte importante de las disparidades en tasas de propiedad. No obstante, su aportación más significativa en esta literatura se centra en identificar la importancia del origen nacional y la aglomeración geográfica de los inmigrantes en la explicación de las disparidades en tasas de propiedad entre los grupos minoritarios y el mayoritario. De acuerdo a sus argumentos, la importancia

que refleja el origen nacional podría reflejar la necesidad de considerar algún tipo de discriminación en el mercado inmobiliario en contra de algunos grupos en particular o, alternativamente, un posible patrón de autoselección en el país de origen de los inmigrantes de ciertas nacionalidades. Por otro lado, el efecto positivo y significativo<sup>11</sup> de la aglomeración geográfica, medida a través de su *índice de exposición*, revela que las redes o asentamientos étnicos que se forman pueden ayudar al surgimiento de agentes inmobiliarios e hipotecarios pertenecientes o especializados en estas subpoblaciones para que asistan a aquellos compradores potenciales con deficiencias de lenguaje en los procesos de información y compra de vivienda (Listokin y Listokin, 2001). De forma similar, aunque específicamente para la población de origen chino, Painter et al. (2004) encuentran que la existencia de estas redes o asentamientos contribuyen de forma positiva en la decisión de compra de vivienda.

#### *2.4.2 Los factores contextuales del mercado inmobiliario local.*

Otro eje a partir del cual se han desarrollado un importante número de investigaciones es el que profundiza sobre la influencia que tienen los factores contextuales del mercado inmobiliario local. Como se ha señalado anteriormente, las decisiones sobre la localización geográfica de las viviendas representan un factor determinante en las probabilidades de convertirse en propietario. En particular, se ha identificado como algunas ciudades o regiones presentan una alta demanda de viviendas y, por tanto, precios más altos que otras.

De igual forma, se apunta a que la tendencia de la población a ubicarse en zonas fuera de los cascos urbanos según aumenta su nivel socioeconómico,

---

<sup>11</sup> En su estimación considera la posibilidad de incurrir en problemas de endogeneidad, por ejemplo que los inmigrantes podrían decidir de forma más frecuente comprar una vivienda en ciudades donde casualmente existe más facilidad para adquirir una, formando de esta manera enclaves étnicos. Corrige por este posible sesgo reestimando el modelo para una submuestra que sólo incluye a inmigrantes refugiados. Estos inmigrantes poseen escasa libertad para elegir su lugar de residencia ya que son asignados a diferentes áreas dependiendo de la disponibilidad de centros de acogida. Los resultados para el coeficiente sobre el índice de concentración se sostienen y son robustos.

genera áreas más atractivas y con mayor número de servicios que otras, influyendo finalmente en las tasas de propiedad que exhiben ciertas localidades. En el caso de la población inmigrante, su tendencia a la aglomeración en zonas en donde otros inmigrantes residen o en las que pueden encontrar mercados laborales dinámicos y desarrollados hace de este aspecto una cuestión relevante en el estudio de sus tasas de propiedad.

Por ejemplo, el análisis de Krivo (1995) incorpora indicadores que reflejan las condiciones que se presentan en las comunidades donde los grupos inmigrantes deciden establecerse. Estos indicadores incluyen el porcentaje de viviendas construidas entre 1970 y 1980, como medida de la importancia de nuevas construcciones, la mediana del valor de las viviendas ocupadas, un indicador de la ubicación geográfica (norte, central, oeste, etc.) y un índice de segregación entre hispanos y anglosajones que construye a partir de las concentraciones que exhibían ambos grupos en cada área metropolitana considerada en el análisis<sup>12</sup>.

Krivo determina que los factores contextuales del área metropolitana poseen efectos importantes para anglos e hispanos. En concreto, la probabilidad de ser propietario es más alta en aquellas zonas con mayor porcentaje de nuevas viviendas y más baja en aquellas zonas con viviendas caras. Un alto grado de segregación parece deprimir las probabilidades de los anglos mientras que para los hispanos no parece tener ningún efecto. Asimismo, un contexto de concentración de inmigrantes afecta negativamente las posibilidades de compra de vivienda de los hispanos, es decir, una mayor presencia de gente con características inmigrantes en el área metropolitana reduce las probabilidades de adquisición de vivienda de este grupo<sup>13</sup>.

---

<sup>12</sup> El índice de segregación es un indicador de lo segregados que pueden estar dos poblaciones en una misma área metropolitana. Tomaría el valor de 100 cuando se diera una situación de apartheid, es decir, que ambos grupos estuvieran confinados en barrios o zonas específicas, y tendría un valor de 0 cuando las poblaciones estuvieran distribuidas de forma aleatoria tal que no pudiera hablarse de segregación.

<sup>13</sup> Es importante distinguir la diferencia entre la segregación y la concentración de inmigrantes. La primera considera el grado en que las poblaciones de dos grupos se diferencian entre sí por su ubicación dentro de una zona y la segunda mide la importancia de un grupo étnico en la población total de cierta área. Se puede tener alta concentración de un grupo étnico sin segregación y viceversa.

En este sentido, Clark (2003) hace hincapié en la influencia que posee la ciudad o región de residencia del hogar en las posibilidades observadas de ser propietario de la vivienda, y es precisamente bajo este argumento que yace su principal contribución a esta corriente de investigación. Tras comparar las tasas de propiedad para los inmigrantes en zonas centrales de las ciudades con las que presentan en zonas fuera de la ciudad (suburbanas), comprueba como éstas últimas tienden a ser mayores, reforzando así la evidencia de que la población inmigrante sigue un proceso de integración y asimilación de la sociedad receptora a través de sus patrones de compra de vivienda. De igual forma observa que la población inmigrante ha tendido históricamente a establecerse en grandes zonas urbanas, convirtiéndolas en “ciudades globales”. En base a lo anterior, estima una serie de modelos probabilísticos muy sencillos, incluyendo el conjunto de variables explicativas estándar (factores socioeconómicos e indicadores de inmigrante) y los controles de cohorte (indicadores de la década de llegada). Estas estimaciones las hace por separado para todo Estados Unidos y por regiones: California, New York/New Jersey, Texas/Arizona/Nuevo México y Florida.

La estrategia de estimar modelos para las distintas regiones por separado, como el caso de investigaciones que segmentan sus modelos por grupos étnicos, permite observar interesantes diferencias. La idea detrás de esta estrategia se basa en que los efectos que ciertas variables explicativas, como los factores sociodemográficos o los correspondientes a la experiencia migratoria, tienen en la probabilidad de convertirse en propietario de una vivienda un efecto diferente en distintas zonas.

Por ejemplo, los resultados de Clark (2003) establecen que el efecto de tener la ciudadanía americana en la probabilidad de comprar una vivienda es más importante en California que en el resto de las regiones. Por su parte, el nivel de educación es un factor más importante en Nueva York/Nueva Jersey que en otras regiones. Por último, estar casado es más importante y aumenta significativamente las probabilidades de convertirse en propietario en los Estados del sur (Texas, Arizona y Nuevo México) y en Nueva York-Nueva Jersey. En resumen, el modelo y sus resultados ponen de manifiesto que el año de llegada y los factores de asimilación, así como la obtención de la ciudadanía, son los determinantes críticos en la decisión de comprar una

vivienda. Asimismo, el comportamiento y efecto que estos factores poseen en la determinación de las posibilidades de convertirse en propietario de una vivienda son altamente influenciados por la región de residencia y sus características intrínsecas.

Por su parte, Borjas (2002) destaca en su estudio el papel tan importante que juegan las variables de localización geográfica de la vivienda (área metropolitana de residencia) en la explicación de las disparidades en tasas de propiedad. Según este autor, el inmigrante, al querer residir en grandes centros urbanos, bien por las oportunidades laborales o por la cercanía con familiares o gente de su mismo grupo étnico, eleva la competencia en los mercados inmobiliarios de dichas zonas, contribuyendo a una escalada en los precios de las viviendas que dificulta aún más su adquisición. No obstante, encuentra que la importancia de estas decisiones de localización en la determinación de las disparidades entre nativos e inmigrantes ha disminuido a lo largo de los años.

De forma alternativa y limitando su análisis a la población inmigrante residente en las 100 áreas metropolitanas más grandes de Estados Unidos, Ray et al. (2004) señalan y llaman la atención sobre el hecho de que aunque históricamente los inmigrantes se han establecido en grandes ciudades bien definidas, a lo largo de los últimos años se han comenzado a observar diferencias en las decisiones de localización y establecimiento de este colectivo, haciendo que otras ciudades o regiones comiencen a presentar cambios en su estructura demográfica así como en sus mercados inmobiliarios. De aquí que, tras analizar las tasas de crecimiento de la población inmigrante en las 100 áreas metropolitanas más grandes durante la década de los noventa, Ray et al. construyen una tipología de ciudades clasificándolas, según la importancia y el crecimiento de la población inmigrante, en cuatro tipos:

- Puertas de entrada tradicionales.
- Destinos de inmigrantes de bajo crecimiento.
- Nuevas puertas de entrada de inmigrantes.
- Nuevos centros de inmigrantes de crecimiento rápido.

El análisis empírico llevado a cabo para estimar la probabilidad de adquirir una vivienda resalta la importancia del tipo de ciudad/área de residencia, utilizando para ello la tipología descrita anteriormente. Las probabilidades de ser propietario de una vivienda son aproximadamente el doble en cualquier tipo de área metropolitana fuera de las consideradas como *Puertas de Entrada Tradicionales*. Específicamente, las probabilidades son 2,4 veces mayores en ciudades *Destino de inmigrantes de Bajo Crecimiento* y en *Nuevos Centros de Inmigrantes de Crecimiento Rápido* y 1,9 veces mayores en ciudades consideradas como *Nuevas Puertas de Entrada de Inmigrantes*. Asimismo, los resultados muestran que las posibilidades de convertirse en propietario disminuyen considerablemente para las oleadas de inmigrantes más recientes, en comparación con la categoría de referencia (europeos y canadienses que llegaron antes de 1990).

Ray et al. (2004) concluyen la existencia de una clara tendencia de la población inmigrante a situarse en áreas o ciudades que tradicionalmente son y han sido consideradas destino de inmigrantes, impulsando progresivamente la demanda y los precios de las viviendas en dichas zonas, resultado que refuerza las conclusiones de Borjas (2002) y Clark (2003) sobre la importancia de la ubicación elegida de las viviendas en la determinación de los ratios de propiedad observados.

Siguiendo una estrategia empírica diferente, Myers et al. (2005) estiman modelos separados para cuatro grupos étnicos: blancos, negros, asiáticos e hispanos con edades entre los 35 y 44 años y datos para el año 2000, con distintas especificaciones de variables explicativas<sup>14</sup>. De su desarrollo se derivan tres principales aportaciones.

En primer lugar, se analiza el comportamiento de las tasas de propiedad en áreas metropolitanas en donde los precios de las viviendas aumentan a diferente ritmo que el nivel de renta per cápita, argumentando que los efectos de un crecimiento de los precios más rápido que el de la renta

---

<sup>14</sup> Realizan un análisis agregado y no a nivel individual como cuando se usan microdatos. Específicamente, su muestra se compone de las 100 áreas metropolitanas con mayor población en Estados Unidos. Para ello, se utiliza la técnica de Mínimos Cuadrados Ponderados (Weighted Least Squares) utilizando como pesos los tamaños relativos de cada grupo étnico en las áreas metropolitanas incluidas en la muestra.



podrían *a priori* crear efectos en las tasas de propiedad en direcciones y sentidos opuestos: por un lado, podrían representar un impedimento para convertirse en propietarios pero, por otro lado, esta situación podría actuar como un incentivo de inversión al convertirse esa área metropolitana en un mercado rentable. Los análisis muestran que la renta no tiene efectos significativos, salvo para el caso de los asiáticos. Por su parte, los precios de la vivienda y sus niveles de alquiler presentan efectos positivos, indicando que los aumentos en el precio de la vivienda son percibidos como mejoras en los rendimientos de la inversión inmobiliaria, mientras que los aumentos en el alquiler reflejan un empeoramiento de la ventaja de alquilar sobre la propiedad.

En segundo lugar, la investigación analiza si el equilibrio relativo entre la nueva construcción de viviendas (oferta) y el crecimiento del empleo (demanda) en una zona determinada podría ayudar a comprender por qué algunas ciudades presentan mayores o menores oportunidades para la compra de viviendas que otras. Los resultados concluyen que no existe un efecto significativo para la creación de empleo aunque sí un efecto positivo de la construcción de nuevas viviendas en las tasas de propiedad.

En tercer lugar, el artículo analiza el efecto que la formación de nuevos hogares tiene sobre las tasas de propiedad de las áreas metropolitanas, esgrimiendo la hipótesis de que aquellas ciudades en donde la formación de nuevos hogares ha crecido, verán crecer también la proporción de hogares alquilando en relación a la de propietarios, deprimiendo sus tasas de propiedad. Sus resultados confirman esta hipótesis. El único grupo para el que no es estadísticamente significativo este efecto es para el de la población hispana.

#### *2.4.3 Trayectorias históricas de la tasa de propiedad inmigrante.*

La compra de una vivienda implica también un proceso de madurez y de acumulación de recursos suficientes que en ocasiones implica el paso de varios años, en los que el individuo ha obtenido suficiente información sobre

el mercado local, se ha establecido en torno a un nivel de vida determinado y ha logrado reunir las características esenciales que le hacen elegible para la concesión de una hipoteca o préstamo. Tal y como lo demuestran los estudios que se han revisado, la edad representa un factor relevante en este proceso. Sin embargo, en el caso de la población inmigrante, existe otro factor temporal, además de la edad, que se convierte en una determinante adicional y crucial para convertirse en propietario de una vivienda: el tiempo de residencia en el país de acogida.

A tenor de esta observación, y gracias a la disponibilidad y riqueza de datos históricos, derivada de la extendida tradición americana en la recepción de flujos de inmigrantes, varios investigadores como Pitkin y Masnick (1980), Myers (1982) y Chevan (1989) señalaban que los avances de las generaciones más recientes, tanto de nativos como de inmigrantes en términos de sus carreras residenciales, estaban siendo menos fructíferos que las de sus predecesores. En otras palabras, la entrada al mercado inmobiliario y, consecuentemente, a la compra de una vivienda, estaba evolucionando más lentamente para las generaciones recientes que para las más antiguas.

Para poder abordar esta cuestión, es necesario analizar la evolución de las tasas de propiedad a través del tiempo, con el objeto de identificar y aislar los efectos temporales que la edad, el tiempo de residencia y las diferentes oleadas de inmigrantes tienen sobre su comportamiento a largo plazo. Otras ramas de las ciencias sociales, como la demografía, han desarrollado formas eficaces de analizar estas cuestiones para varios conjuntos de poblaciones y para un sinnúmero de variables socioeconómicas.

En concreto, el análisis de tendencias y trayectorias socioeconómicas en la población requiere del desarrollo de un concepto multidimensional del cambio. En otras palabras, para poder entender la evolución de ciertas magnitudes socioeconómicas a lo largo de un periodo de tiempo, es necesario entender que esta evolución es el producto de múltiples procesos temporales como la edad, la acumulación de experiencia, el tiempo de residencia, etc. Por ello, la literatura de estudios demográficos ha desarrollado el *enfoque de cohorte* (cohort approach) que consiste en seguir a una población durante un determinado periodo de tiempo

segmentándola por rangos de edad. De esta forma, es posible separar el efecto del paso del tiempo del efecto producido por la edad. El primero en utilizar este enfoque para el caso de la población inmigrante fue Borjas (1985) con el objeto de analizar sus patrones de asimilación salarial en el mercado laboral. En su caso, este tipo de aproximación implicó centrarse en analizar a este colectivo segmentándolo por el año o década de llegada a los Estados Unidos.

Myers y Lee (1996) fueron los primeros que aplicaron este enfoque para abordar el estudio de las trayectorias de compra de vivienda entre este colectivo. Más aún, y con el fin de poder contrastar las trayectorias entre inmigrantes y nativos, anidaron los rangos de edad dentro de las oleadas de inmigrantes por periodo de llegada, siguiendo la evolución de los grupos que se formaban de la interacción de estas dos variables para dos puntos en el tiempo, por ejemplo, dos décadas. De esta forma, se ampliaba el *análisis de generaciones (cohort analysis)* para dar lugar al *análisis de dobles generaciones (double cohort analysis)*.

Una de las primeras conclusiones a las que se llega analizando las trayectorias de los ratios de propiedad de la población inmigrante a lo largo del tiempo es que las generaciones más recientes de inmigrantes no sólo poseen menores tasas de propiedad que la población nativa sino también cuando se comparan con las de oleadas de inmigrantes más antiguas (Myers y Lee, 1996; Pitkin et al., 1997; Myers et al., 1998).

Sin embargo, estos estudios reconocen en dichas trayectorias un claro indicio de que la población inmigrante experimenta un proceso de asimilación hacia la propiedad de vivienda relativamente rápido. Es decir, la tasa a la que la población inmigrante avanza, a lo largo del tiempo, hacia la propiedad de vivienda es alta, sugiriendo una rápida evolución de dicha población a ratios de propiedad mayores (Myers y Lee, 1998). Más recientemente, Myers et al. (2005) confirman estos resultados incorporando un factor geográfico a este análisis. Este trabajo concluye que el ser inmigrante deprime considerablemente las probabilidades de poseer una vivienda, especialmente en aquellas regiones o ciudades en las que se han recibido oleadas recientes de inmigrantes, apuntando de esta forma a los factores

temporales como la edad, la pertenencia a ciertas oleadas o generaciones y el tiempo de residencia como fuertes determinantes de la tasa de posesión de vivienda.

Bajo esta línea y poniendo especial énfasis en el proceso de asimilación residencial de la población inmigrante, Zhou y Myers (2007) observan que los factores que rodean a la elección del régimen de vivienda en un individuo o familia juegan dos papeles diferentes en el proceso de asimilación. Por un lado, el ser propietario de una vivienda representa un hito en la asimilación social, que refleja un avance o *logro socioeconómico* significativo. Por otro lado, la decisión sobre la adquisición de una vivienda es un elemento crucial en el proceso de *integración residencial*, ya que proporciona acceso a mejores comunidades. De esta forma, Zhou y Myers (2007) consideran estos dos factores relacionados entre sí y los denominan *asimilación residencial*.

En base a estos argumentos teóricos, introducen la metodología del enfoque de doble cohorte (*double cohort approach*) con el objeto de separar el efecto que tiene el tiempo de residencia en el proceso de asimilación residencial del efecto inducido por la edad. En el caso particular de esta investigación, el enfoque consiste en seguir la evolución de una sola oleada de inmigrantes, aquellos que llegaron en el periodo 1970-1979, con el fin de analizar los procesos y factores determinantes de su asimilación residencial entre 1990 y 2000. La asimilación residencial se analiza a partir de cinco indicadores que los autores identifican y asocian con dicho proceso, entre las que se incluye la tenencia de vivienda en propiedad<sup>15</sup>. Los resultados se comparan paralelamente para tres distintos grupos de origen: mexicanos, coreanos y chinos, usando como referencia al grupo étnico blanco. Como puede inferirse, los grupos que se comparan son similares tanto en edad como en el periodo de tiempo en el que se contrastan las trayectorias.

Las variables independientes utilizadas en el análisis incluyen un indicador del año censal al que se refiere la observación (1990 o 2000, tomando el valor de 1 para este último), el rango de edad de pertenencia, el año de

---

<sup>15</sup> El resto de variables que consideran como indicadores de asimilación residencial incluyen la concentración de residentes nativos (blancos), la concentración de residentes coétnicos, la mediana del nivel de renta de los hogares y un indicador de si se vive dentro o fuera del área central de la ciudad.

llegada al país y, complementariamente, efectos interacción entre el rango de edad, el año de llegada y el año censal. Asimismo, se introduce un vector de factores socioeconómicos (renta, educación, dominio del inglés, etc.). Los datos que utilizan se refieren a residentes del condado de Los Ángeles. Las estimaciones de dichos modelos se presentan por separado para cada uno de los grupos de inmigrantes analizados y, en cada uno de ellos, se estima un modelo con el vector de factores socioeconómicos y otro sin él.

En el caso del modelo correspondiente a la probabilidad de ser propietario de una vivienda, los resultados en magnitud y significancia estadística de los coeficientes son muy similares entre los tres grupos de inmigrantes (mexicanos, coreanos y chinos). El alto valor positivo que registra el coeficiente para los indicadores del rango de edad en los tres grupos indica que la edad incrementa las posibilidades de convertirse en dueño de la vivienda en la que se reside. Alternativamente, los coeficientes negativos para la interacción entre el año censal y el rango de edad revelan que el paso del tiempo en los diez años entre 1990 y 2000 disminuye las posibilidades de comprar una vivienda para las generaciones mayores, en relación al grupo de referencia (aquellos con edades 25-34 en 1990), ya que este efecto negativo aumenta conforme se avanza en el rango de edad de pertenencia. Paralelamente, los efectos de la edad al momento de su llegada al país son negativos para aquellos inmigrantes con edades mayores al grupo de referencia (25-34 en 1990). En otras palabras, los inmigrantes que llegaron a los Estados Unidos con mayores edades son penalizados más tarde en sus logros residenciales.

Uno de los coeficientes más importantes es el de la interacción entre el año censal y el indicador de ser inmigrante llegado entre 1970 y 1979. Esta interacción mide el grado de convergencia (o divergencia) entre inmigrantes y nativos, en otras palabras, el cambio diferencial hacia la asimilación residencial<sup>16</sup>. Los mexicanos registran un coeficiente positivo y significativo, lo cual explica que la tenencia de vivienda en propiedad aumenta más

---

<sup>16</sup> El valor de este coeficiente debe ser interpretado en comparación con el coeficiente del indicador del año censal que representa el cambio entre 1990 y 2000 para el grupo de referencia (nativos blancos). Si es positivo significa que los inmigrantes prosperan más rápidamente en sus tasas de propiedad que la población nativa mientras que si es negativo, significaría que los inmigrantes progresan más lentamente.

rápidamente para este grupo que para los nativos blancos entre 1990 y 2000. El caso opuesto se presenta para los coreanos y chinos, con coeficientes negativos que indican que la tenencia de vivienda en propiedad aumenta más lentamente que para los nativos.

#### 2.4.4 Evidencia empírica en otros países.

Si bien para Estados Unidos existen innumerables artículos y aplicaciones, a nivel internacional son pocos los estudios que investigan la evolución de las decisiones sobre la tenencia de vivienda entre la población inmigrante. Para el caso de Alemania, Sinning (2006) documenta y analiza la disparidad en los ratios de propiedad observados entre inmigrantes y nativos, poniendo especial énfasis al proceso de asimilación de los hogares inmigrantes. En su estudio, determina que el tiempo de residencia no es un determinante estadísticamente significativo de la probabilidad de ser propietario de vivienda, sugiriendo la no existencia de tal proceso de asimilación.

También para el caso de Alemania, Constant et al. (2007) investigan las disparidades de ratios de propiedad, considerando el concepto de *identidad étnica* como un determinante en la decisión de adquirir una vivienda. Este concepto se define como una medida del equilibrio entre integración y asimilación de la cultura del país receptor con la cercanía cultural que mantiene el inmigrante con su país de origen. En este sentido, se definen cuatro estados: *asimilación*, caracterizado por la adquisición de un fuerte vínculo adquirido con la cultura receptora y el abandono completo de la cultura de origen; *integración*, en donde se presenta una dedicación y apego a ambas sociedades; *separación*, lo que indica un arraigo exclusivo al país de origen con un débil vínculo con la cultura receptora; y, finalmente, *marginalización*, un estado de desarraigo de ambos países y culturas. La evidencia empírica presentada sugiere que aquellos inmigrantes con un mayor grado de apego hacia el país receptor, independientemente del grado de arraigo hacia su país de origen, está asociado con una mayor probabilidad de adquirir una vivienda, después de controlar por un conjunto amplio de variables socioeconómicas y demográficas.

Otras aplicaciones internacionales incluyen las de Lewin-Epstein y Semyonov (2000) para Israel, en donde también se detectan diferencias significativas en los ratios de propiedad, que serían explicadas, según los autores, por un proceso claro de estratificación o segmentación de la población inmigrante en el mercado inmobiliario, independiente de los resultados alcanzados en el mercado laboral. No obstante, el tiempo de residencia en Israel es identificado como un determinante significativo y con efectos positivos sobre las tasas de posesión de vivienda de la población inmigrante.

Para el caso de Canadá, en donde hasta hace aproximadamente dos décadas se había dado la situación inversa a la experimentada a nivel internacional en relación a los ratios de propiedad entre inmigrantes y nativos, es decir, la población inmigrante en Canadá exhibía tasas de posesión de vivienda mayores a las de la población nativa, Haan (2005) evalúa la eficacia de los modelos tradicionales de decisión de vivienda, basados en la teoría de la elección individual de consumidor, encontrando que éstos funcionan de forma completamente satisfactoria al explicar la ventaja mostrada por la población inmigrante en 1981 pero se limitan a explicar sólo una tercera parte de las variaciones experimentadas durante el período 1981-2001, en donde dicha ventaja se reduce e invierte.

En España, los únicos estudios que abordan estas cuestiones son los del Colectivo IOÉ (2004), a nivel nacional, y el Observatorio Valenciano de las Migraciones (2005), a nivel autonómico y provincial. El primero de ellos realiza una exposición exhaustiva y pormenorizada de los cambios suscitados en la situación del mercado inmobiliario en España desde 1950, así como de los flujos de entrada de inmigrantes y las características demográficas de éstos. Asimismo, presentan los resultados de una encuesta realizada al contingente inmigrante residente en los núcleos urbanos de las Comunidades de Madrid, Cataluña y Comunidad Valenciana. Entre sus principales conclusiones se hallan las referentes al papel que juega la población inmigrante en el mercado de la vivienda, la comparación de pautas diferenciales de este contingente con respecto a la población nativa y los factores explicativos que determinan las diversas trayectorias residenciales de este grupo.

En el estudio realizado por el Observatorio Valenciano de las Migraciones, se recoge la situación reciente de los indicadores más importantes sobre las condiciones en las que se insertan los inmigrantes en el mercado de la vivienda y la futura y potencial incidencia del fenómeno de la inmigración en la demanda de viviendas de la Comunidad Valenciana y sus provincias. La información estadística utilizada proviene de varias fuentes, entre las que destacan el Censo de Población y Viviendas 2001, los Ayuntamientos de Alicante, Castellón y Valencia, así como el Ministerio de Vivienda. Este informe resalta la concentración de la población inmigrante mayoritariamente en zonas urbanas en torno a las grandes ciudades, como capitales de provincia y coronas periféricas de las capitales.

Merece la pena destacar el hecho de que ninguno de estos estudios aborda, desde una perspectiva empírica y estadística, la modelización de la decisión sobre el régimen de tenencia de vivienda entre la población inmigrante. En todo caso, el análisis presentado en ambas investigaciones es de carácter descriptivo y exploratorio, por lo que las inferencias que del mismo se desprenden son de la misma naturaleza.

Otra investigación para el caso español que, aunque no aborda directamente la compra de vivienda entre la población inmigrante o sus decisiones sobre el régimen de tenencia de vivienda sí considera el impacto de este flujo sociodemográfico sobre el precio de la vivienda en España, es la de Sosvilla (2008). Además de determinar que la sobrevaloración de la vivienda, medido a través de la evolución real de sus precios y la estimación que se desprende de un modelo que considera los determinantes fundamentales de esta variable, ha sido de aproximadamente 15% entre 1995 y 2007, Sosvilla procede a incluir el flujo de inmigrantes como variable explicativa dentro de la especificación del modelo inverso de demanda que estima. Al incluir este flujo demográfico, la sobrevaloración se reduce a 7,4%, con lo que se concluye que el impacto que la entrada de inmigrantes ha tenido sobre el precio medio de la vivienda en España es positivo y significativo y que aquellos modelos que omitan este factor en la determinación de la sobrevaloración de los precios de la vivienda en la economía española, tenderán a emitir estimaciones sesgadas y altas.



#### *2.4.5 Síntesis de resultados y conclusiones.*

El objetivo de este capítulo ha sido establecer un marco teórico que nos permita establecer la importancia que posee el análisis de la población inmigrante y su tasa de propiedad como indicador de su grado de interacción y asimilación en la sociedad receptora.

La literatura que se ha revisado se encarga de demostrar que la inmigración ejerce efectos sociolaborales relevantes en el país de acogida. Estos estudios y sus resultados ponen de manifiesto la importancia de investigar los efectos de la inmigración en una sociedad. Tal y como se recoge en la mayoría de estos trabajos, dichos efectos dependerán crucialmente del grado de integración que muestre la población inmigrante en las sociedades receptoras. De aquí que resulte clave el análisis de los procesos de integración y asimilación de esta población en los países a los que emigran.

En la sociedad moderna, la tenencia de vivienda en propiedad representa un hito en el avance socioeconómico de los individuos. Múltiples estudios identifican a la propiedad de vivienda como un elemento fundamental dentro del proceso de integración de las personas en sociedad. En particular, la adquisición de una vivienda en propiedad por parte del inmigrante en el país de residencia significa un importante avance en su integración socioeconómica. De forma complementaria, y como se ha destacado en la literatura empírica, las tasas de propiedad de la población inmigrante expresan cuestiones relacionadas con la experiencia y proceso migratorio del colectivo.

En este sentido, los anteriores argumentos justifican el análisis económico de los determinantes de la decisión de convertirse en propietario de vivienda y sus diferencias entre los nativos e inmigrantes, como aproximación de estos procesos de integración.

Una vez establecida la vinculación entre la propiedad de vivienda y el proceso de integración de un individuo en sociedad, así como el marco teórico bajo el cual se han estudiado los determinantes de la probabilidad de ser propietario de vivienda, la revisión bibliográfica realizada en este epígrafe se ha concentrado en la tarea de examinar las aportaciones científicas de esta corriente en sus aplicaciones específicas a la población inmigrante en los países de acogida.

El objetivo de esta revisión ha sido identificar las principales contribuciones y los factores más destacados dentro de esta literatura con el fin de guiar el resto de nuestra investigación.

En general, y a la luz de los resultados aportados por estos estudios, se puede concluir que la evidencia empírica apoya las siguientes conclusiones fundamentales:

- El hecho de ser inmigrante deprime significativamente las probabilidades de ser propietario de una vivienda. Las diferentes aplicaciones identifican a este factor como un determinante importante de las disparidades observadas en tasas de propiedad de vivienda entre los distintos grupos étnicos en una sociedad. En otras palabras, los hogares inmigrantes presentan significativamente menores probabilidades de convertirse en propietarios de las viviendas en donde residen que en el caso de los hogares nativos. Este resultado confirma que la naturaleza inmigrante de ciertas minorías les coloca en desventaja con respecto al grupo mayoritario en términos de sus posibilidades de tener una vivienda en propiedad.
- Dos son los enfoques fundamentales en el análisis de las tasas de propiedad de la población inmigrante: asimilación y estratificación. En el primero de ellos se supone que las disparidades entre nativos e inmigrantes son explicados fundamentalmente por diferencias de composición. En el segundo enfoque la idea subyacente es que ciertos determinantes actúan de forma distinta en un colectivo que en otro. Los resultados y conclusiones de esta revisión son similares

para los estudios de ambos tipos de enfoques y se encaminan en la misma dirección. Esto representa un claro indicio de su importancia dentro de esta literatura.

- Las diferencias de composición entre inmigrantes y nativos ayudan a explicar una parte importante de las diferencias en tasas de propiedad. En concreto, factores demográficos y socioeconómicos como edad, estado civil, nivel de educación y renta son las variables que más ayudan a explicar las disparidades existentes.
- Múltiples estudios advierten de la existencia de diferentes efectos asociados a los factores demográficos y socioeconómicos, según el origen o grupo étnico del inmigrante.
- El origen nacional o regional del inmigrante, así como su exposición a grupos o redes de individuos de su mismo origen, se identifican como factores claves de la probabilidad de convertirse en propietario de vivienda. La identificación del inmigrante con una nacionalidad específica y su tendencia a agruparse en sitios en donde otros inmigrantes de su mismo origen lo han hecho, permite a los diferentes estudios revisados determinar la existencia de diferencias significativas en las tasas de propiedad, no sólo respecto a la población nativa, sino también entre grupos de origen. Algunas investigaciones asocian estos resultados con la existencia de discriminación en el mercado inmobiliario. Sin embargo, otros estudios apuntan a diferencias culturales o distintas predisposiciones a la tenencia de vivienda en propiedad.
- Los factores contextuales de los mercados inmobiliarios en donde se localizan las viviendas también tienen una importancia significativa sobre la probabilidad de ser propietario entre los inmigrantes. Sus resultados aportan un matiz geográfico al análisis de las tasas de propiedad de la población inmigrante y sus disparidades con respecto a la población nativa. En particular, destaca la importancia de las zonas con diferentes niveles de precios y alquileres de la vivienda, la tipología de ciudad (centros urbanos y de recepción de

inmigrantes), así como el ritmo de la formación de hogares y construcción de viviendas.

- El proceso de integración de un inmigrante depende en buena medida de sus decisiones de localización residencial. Si consideramos a la tenencia de vivienda en propiedad como un hito en el proceso de adaptación e integración del inmigrante, el punto anterior sugiere que dicho proceso estará condicionado en gran medida por las condiciones presentes en el mercado inmobiliario en el que se encuentre. Éstas pueden facilitar o dificultar este proceso según sea el caso particular de cada región o mercado.
- El tiempo de residencia y la edad de llegada al país se reconocen por la literatura como dos de los determinantes temporales más importantes en la determinación de la tasa de propiedad del contingente inmigrante y, por tanto, de su proceso de integración. El paso del tiempo puede aportar madurez, estabilidad económica y la obtención de mayor información respecto al mercado inmobiliario y sus expectativas de futuro. En el caso de la población inmigrante, el tiempo que lleva residiendo en el país de acogida, así como la fase del ciclo de vida en la que emprendió el proyecto de inmigración, son elementos claves en la determinación de sus posibilidades de convertirse en propietario.
- La pertenencia a diferentes oleadas y cohortes de inmigrantes determina en gran medida la carrera y los logros residenciales del inmigrante. El análisis de las trayectorias históricas de las tasas de propiedad ha permitido a esta corriente literaria distinguir entre cohortes de inmigrantes según el momento de su llegada al país. En particular, se han detectado diferencias significativas en la composición de los contingentes de inmigrantes recibidos en años y décadas más recientes respecto a los colectivos más antiguos. Estas diferencias influyen significativamente en el ritmo al que avanzarán sus carreras residenciales y en la rapidez de sus procesos de integración.

## **CAPITULO III. DESCRIPCIÓN DEL FENÓMENO MIGRATORIO EN ESPAÑA Y SUS ELECCIONES DE RÉGIMEN DE VIVIENDA.**

### **3.1 Introducción y fuentes.**

La sección anterior ha servido para establecer el marco teórico a partir del cual se estudiará la integración de la población inmigrante en España sobre la base de sus decisiones de tenencia de vivienda. Una vez hecho esto, resulta conveniente realizar un ejercicio descriptivo de este colectivo y de sus principales rasgos personales y socioeconómicos. Esto nos servirá para poner de manifiesto la importancia de esta población dentro de la economía española y conocer, en líneas generales, su grado de asimilación respecto a las pautas que muestran los españoles.

De esta forma, el objetivo de este capítulo se centra, en primer lugar, en el análisis del reciente fenómeno migratorio en España, haciendo especial énfasis en su evolución, estructura y distribución territorial. En segundo lugar, esta sección se propone la caracterización de este colectivo en función de la naturaleza de su proceso migratorio, sus características personales y condiciones de vida en España. La principal motivación de este segundo objetivo es establecer la relevancia de estudiar sus recientes patrones de asimilación e integración. Por último, un tercer objetivo se plantea la exploración de las decisiones de tenencia de vivienda de la población inmigrante, con el propósito de compararlas con las de la población española y revisar, en líneas generales, el grado de asimilación e integración de este colectivo en la sociedad española.

Para acometer estos objetivos, esta sección hace uso de tres fuentes de información procedentes del Instituto Nacional de Estadística (INE): El Padrón Municipal, la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF) y la Encuesta Nacional de Inmigrantes (ENI). La elección de estas fuentes de información para llevar a cabo el análisis descriptivo de este capítulo se basa en la disponibilidad de información reciente y actualizada sobre este fenómeno y el libre acceso a sus respectivos ficheros de microdatos. Más aún, la EPF

permite la comparación entre hogares españoles e inmigrantes en términos de sus decisiones sobre el régimen de tenencia de vivienda y algunos aspectos relacionados con sus condiciones de vida. Por su parte la ENI, aunque no permite comparaciones entre españoles e inmigrantes, ofrece un alto grado de desagregación del contingente inmigrante por su país de origen, lo que nos permite un análisis más pormenorizado de este colectivo.

El Padrón Municipal es un registro que llevan a cabo las administraciones municipales en donde constan los vecinos del municipio y se recoge información acerca del sexo de la persona, nacionalidad, lugar de nacimiento, lugar de residencia y edad, entre otras variables. En este sentido, la explotación estadística del Padrón Municipal nos permite seguir la evolución de los flujos de población extranjera así como su composición y características particulares con respecto a la población española. Dado que uno de los requisitos exigidos en las regularizaciones de inmigrantes ilegales es el de estar empadronados en su lugar de residencia, para lo cual se lleva a cabo periódicamente un control sobre esos registros con el fin de eliminar aquellos extranjeros que no han renovado su empadronamiento<sup>17</sup> por considerar que han vuelto a sus países o emigrado a otros, la información procedente de esta fuente incluye tanto a la población extranjera con estatus legal como a la que carece de él. De igual forma, su continua renovación nos permite disponer de una visión actualizada de este fenómeno.

La Encuesta Nacional de Inmigrantes (ENI) es un producto estadístico que ha desarrollado el INE en colaboración con el Ministerio de Trabajo y la Universidad Complutense de Madrid, materializado en una encuesta y los resultados que de ella se desprenden, cuya población objetivo son las personas de 16 años o más, nacidas fuera de España pero residiendo en territorio nacional al momento de la encuesta por lo menos durante el último año o con intención de hacerlo<sup>18</sup>. El trabajo de campo fue desarrollado entre noviembre de 2006 y febrero de 2007, abarcando una

---

<sup>17</sup> Dicha renovación ha sido establecida, desde 2006, para hacerse cada dos años, según la modificación del artículo 16 de la Ley 7/1985 Reguladora de las Bases del Régimen Local, por la Ley Orgánica 14/2003.

<sup>18</sup> Se excluyeron de esta definición a todos los españoles de nacimiento, nacidos fuera de España, que el año de su venida a España no cumplieran todavía dos años de edad.

muestra de 21.000 viviendas distribuidas en 2.100 secciones censales. El proyecto de esta encuesta nace del creciente interés social por el fenómeno migratorio en España y pretende proporcionar información sobre la experiencia migratoria de la población inmigrante en y acerca de las principales dimensiones sociales y económicas como la familia, el trabajo, la vivienda, la calidad de ésta, las redes migratorias, los cambios de localidad, el contacto con el país de origen, el envío de remesas, la relación con otros familiares, etc. La frecuencia de su realización se define como irregular por el INE, entendiéndose que no se ha establecido ningún calendario definitivo para sus posteriores realizaciones, siendo la primera y única disponible la correspondiente a 2007.

La Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF) “suministra información sobre la naturaleza y destino de los gastos de consumo, así como diversas características relativas a las condiciones de vida de los hogares”<sup>19</sup>. Hasta el año 1997, se venían realizando dos tipos de EPF, las estructurales, cada 8 o 10 años, y las coyunturales o trimestrales. A partir del año 1997 se implementó una nueva EPF que agrupa los puntos más fuertes de estas dos metodologías en una sola investigación. A partir de ese año y hasta 2006, nuevas exigencias y recomendaciones metodológicas, principalmente procedentes de la oficina estadística de la Unión Europea, EUROSTAT, se han ido incorporando al formato de 1997, dando lugar a la nueva EPF que entró en vigor en enero de 2006.

Esta nueva versión es de periodicidad anual, cuenta con una muestra más grande de hogares (24.000 hogares) y potencia el esquema de colaboración de los hogares simplificando el esfuerzo de éstos y aumentando el periodo de seguimiento en sus patrones de gasto. Así, cada uno de los hogares colaboradores recibe una libreta en donde registran sus patrones de gastos durante 14 días (dos semanas), reduciendo de esta forma el efecto que puede llegar a tener una semana atípica. Adicionalmente, se lleva a cabo una entrevista para incluir información sobre el gasto en productos o servicios que, por su naturaleza, es difícil incluir en sus seguimientos bisemanales. La

---

<sup>19</sup> “Encuesta de Presupuestos Familiares. Base 2006: Principales Características”, Subdirección General de Estadísticas de Precios y Presupuestos Familiares. Instituto Nacional de Estadística (INE, <http://www.ine.es>), Diciembre 2008.

muestra de hogares está uniformemente distribuida a lo largo del año y cada año se renueva la mitad de la muestra, con lo que cada hogar puede llegar a colaborar un máximo de dos años.

En la actualidad, bajo este nuevo formato, se encuentran disponibles para el público los microdatos de la EPF para los años 2006 a 2009. En esta investigación se utilizará la información correspondiente a 2007 ya que, dado el esquema de recolección de información para la EPF descrito anteriormente, sus datos resultan comparables, desde el punto de vista temporal, con los de la Encuesta Nacional de Inmigrantes (ENI). Otra justificación para el uso de este año de referencia es la naturaleza del fenómeno a estudiar: las decisiones sobre tenencia de vivienda de la población inmigrante y nativa. Como se ha discutido en el capítulo anterior, la decisión de convertirse en propietario de una vivienda depende de una serie de factores relacionados con la situación presente del individuo y sus expectativas de futuro. Así, y a tenor de la actual coyuntura económica, el hecho de considerar información previa a 2008 nos permite reducir el posible sesgo que la entrada de la crisis económica pueda llegar a tener en este tipo de decisiones.

La explotación de los microdatos de la Encuesta de Presupuestos Familiares en 2007 revela que de los más de 16 millones de hogares existentes en el territorio español (16.280.438), un poco más del 11% (11,1%) tenían sustentadores principales con nacionalidad extranjera. Por su parte, la Encuesta Nacional de Inmigrantes (ENI) estima para 2007 un total de 4.526.522 extranjeros viviendo en territorio español<sup>20</sup>. Tomando en cuenta que la población total de España para 2007 era de 45.200.737 personas<sup>21</sup>, esto significa que aproximadamente el 10% de la población total es de origen extranjero. Como puede observarse, esta importancia relativa es similar a la que se llega utilizando como fuente la EPF 2007, lo cual nos indica que la EPF parece medir adecuadamente la población extranjera residente en España, por lo que representa una buena base estadística para nuestros propósitos.

---

<sup>20</sup> La explotación estadística del Padrón Municipal para 2007 arroja una cifra similar de extranjeros: 4.519.554 personas.

<sup>21</sup> Según cifras del Padrón Municipal para 2007. Instituto Nacional de Estadística (INE).



El resto del capítulo se estructura en cinco epígrafes. En el primero de ellos se analiza la importancia que ha adquirido recientemente, y que mantiene en la actualidad, el flujo de población inmigrante en España, así como sus principales rasgos en términos de las regiones de procedencia de esta población. Posteriormente, los apartados 3.3 y 3.4 describen la naturaleza de esta población en función de los motivos y circunstancias de su proceso migratorio, poniendo énfasis en su distribución geográfica en el territorio español y sus características demográficas y socioeconómicas más destacables. El apartado 3.5 examina las diferencias en las decisiones sobre el régimen de tenencia de vivienda entre la población de origen español e inmigrante, con el fin de determinar las disparidades que existen en las tasas de propiedad de vivienda entre estos dos grupos. Complementariamente, y en líneas generales, este epígrafe analiza estas disparidades en términos de su relación con el grado de asimilación e integración de la población inmigrante en la sociedad española. Por último, el apartado 3.6 concluye resumiendo los principales resultados obtenidos tras este análisis descriptivo.

### **3.2 El fenómeno de la inmigración en España: evolución reciente, composición y distribución regional.**

La sociedad española nunca ha estado ajena al fenómeno de las corrientes migratorias. En los últimos tiempos y durante la primera mitad del siglo XX y parte de la segunda, grandes contingentes de españoles emigraron hacia diferentes puntos de América Latina y Europa en busca de un empleo y calidad de vida. Pero ha sido a finales del siglo pasado cuando España, impulsada por el acelerado ritmo de crecimiento económico conseguido en parte gracias a su integración económica en Europa, pasa de ser una economía emisora neta de emigrantes a una receptora de inmigrantes.

Sin embargo, el fenómeno de la inmigración en España no ha cobrado verdadera importancia hasta finales del siglo pasado, cuando se experimenta un aumento significativo en el flujo de población extranjera que llega y se instala en nuestra sociedad. Estos súbitos cambios han venido acompañados

por reacciones poco homogéneas en el proceso de adaptación de la sociedad hacia una nueva y diferente distribución económica.

Como puede apreciarse en el Cuadro 3.1, la importancia relativa de la población extranjera dentro del total de la población se mantiene en torno a un nivel del 2% antes del año 2000, a partir del cual este flujo demográfico se acelera hasta alcanzar a representar el 12,1% de la población total en España en 2009. Es decir, una de cada ocho personas es de nacionalidad extranjera. En términos absolutos, mientras que en 1998 había un poco más de medio millón de extranjeros residiendo en España, actualmente son casi 5,7 millones los que integran este contingente, un crecimiento de 786,64% en prácticamente 10 años.

**Cuadro 3.1**  
**Importancia relativa de la población extranjera (1998-2009).**

<b>Año</b>	<b>Extranjeros</b>	<b>Población Total</b>	<b>Importancia relativa</b>
<b>1998</b>	637.085	39.852.650	1,6%
<b>1999</b>	748.954	40.202.158	1,9%
<b>2000</b>	923.879	40.499.790	2,3%
<b>2001</b>	1.370.657	41.116.842	3,3%
<b>2002</b>	1.977.946	41.837.894	4,7%
<b>2003</b>	2.664.168	42.717.064	6,2%
<b>2004</b>	3.034.326	43.197.684	7,0%
<b>2005</b>	3.730.610	44.108.530	8,5%
<b>2006</b>	4.144.166	44.708.964	9,3%
<b>2007</b>	4.519.554	45.200.737	10,0%
<b>2008</b>	5.268.762	46.157.822	11,4%
<b>2009</b>	5.648.671	46.661.950	12,1%

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos proporcionados por el Padrón Municipal. Instituto Nacional de Estadística (INE).*

Como se ha señalado anteriormente, el año de referencia para esta investigación es 2007. La información que presenta el Cuadro 3.1 refleja que en este año la importancia relativa de la población extranjera en España alcanzaba una cifra de dos dígitos, equivalente al 10% de la población total.

Este rápido aumento en el flujo de extranjeros no se ha producido de forma homogénea dentro de la geografía española. El Cuadro 3.2 presenta evidencia al respecto. En él se muestra el número de extranjeros por Comunidad Autónoma de residencia y su importancia respecto al total de su población. Esta información se presenta para 1998 y nuestro año de referencia, 2007, con el propósito de apreciar los cambios producidos en el tiempo.

**Cuadro 3.2**  
**Evolución en la importancia relativa de la población extranjera según Comunidad Autónoma de residencia (1998 y 2007).**

	1998		2007	
	Extranjeros	% del total	Extranjeros	% del total
Baleares	38.093	5,0%	190.170	18,5%
Comunidad Valenciana	102.118	2,5%	732.102	15,0%
Murcia	11.916	1,1%	201.700	14,5%
Madrid	115.202	2,3%	866.910	14,3%
Cataluña	121.361	2,0%	972.507	13,5%
Canarias	55.218	3,4%	250.736	12,4%
Rioja	2.539	1,0%	36.825	11,9%
Aragón	7.846	0,7%	124.404	9,6%
Navarra	4.313	0,8%	55.921	9,2%
Castilla-La Mancha	9.854	0,6%	159.637	8,1%
Andalucía	99.781	1,4%	531.827	6,6%
Castilla y León	15.121	0,6%	119.781	4,7%
Cantabria	3.147	0,6%	26.795	4,7%
País Vasco	15.198	0,7%	98.524	4,6%
Asturias	6.029	0,6%	32.720	3,0%
Galicia	19.693	0,7%	81.442	2,9%
Extremadura	4.082	0,4%	29.210	2,7%
<b>ESPAÑA</b>	<b>637.085</b>	<b>1,6%</b>	<b>4.519.554</b>	<b>10,0%</b>

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos proporcionados por el Padrón Municipal. Instituto Nacional de Estadística (INE).*

Por Comunidades Autónomas, se alcanzan a percibir notables diferencias en relación a la importancia relativa de la población extranjera en 2007. Por ejemplo, casi el 20% de la población residente en Baleares es de nacionalidad extranjera. En Cataluña, Comunidad Valenciana, Madrid y Murcia, más del 13% de sus poblaciones se encuentran formadas por extranjeros. Las

autonomías en donde la población extranjera posee menos importancia son Extremadura, Galicia y Asturias. En estas comunidades, menos del 3% de la población total está compuesta por extranjeros, muy lejos de los niveles que muestran los primeros puestos del Cuadro 3.2.

No obstante, esta situación no siempre había sido así. Excepto en el caso de Baleares, en estas Comunidades Autónomas el peso relativo de este colectivo sobre la población total apenas excedía el 2% (Comunidad Valenciana) durante 1998, incluso en algunas de ellas era cercano al 1% (Murcia). Asimismo, el orden era similar aunque con ciertas excepciones. Murcia figuraba como la séptima autonomía con más proporción de extranjeros dentro de su población en 1998 mientras que en 2007 ocupa el tercer puesto, muy cerca de la Comunidad Valenciana.

Centrándonos en cifras absolutas, se aprecian crecimientos de más del 1000% en varias comunidades como Aragón, Castilla-La Mancha, Murcia, Navarra y La Rioja, es decir, la población extranjera en estas regiones se ha multiplicado por 10 o más en 10 años, incluso hasta por 15 o 16 como en Aragón y Murcia. Por su parte, Madrid, Cataluña y Comunidad Valenciana presentan crecimientos superiores a la media nacional (609,4%) mientras que Galicia, Canarias y Baleares registran crecimientos por debajo de esta referencia.

Otro elemento importante dentro del análisis de la evolución del fenómeno migratorio en España es la composición de orígenes dentro del contingente migratorio. La mezcla de nacionalidades bien definidas en la población inmigrante de un país posibilita el análisis del impacto económico del fenómeno desde la perspectiva de uno o varios grupos étnicos, dando pie al contraste de hipótesis acerca de las diferencias en las pautas de comportamiento entre las múltiples nacionalidades que la componen.

En el caso español, el rápido aumento en el flujo de inmigrantes ha venido acompañado de un cambio en la mezcla de orígenes de este contingente. En tan sólo 10 años el perfil del inmigrante en España ha cambiado de forma significativa. El Cuadro 3.3 nos presenta la composición por regiones de origen para el total de la población extranjera en 1998 y 2007.

**Cuadro 3.3**  
**Composición del total de inmigrantes en España (1998 y 2007).**

<b>Origen</b>	<b>1998</b>	<b>2007</b>
UE-25	48,9%	24,8%
Resto de Europa	3,3%	17,9%
Latinoamérica	18,3%	35,8%
Otros América	1,7%	0,5%
Norte de África <sup>22</sup>	17,8%	12,7%
Resto África	3,9%	3,6%
Asia	5,9%	4,6%
Oceanía	0,2%	0,1%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,00%</b>

*Elaboración propia a partir de datos suministrados por el Padrón Municipal. Instituto Nacional de Estadística (INE).*

A primera vista, se puede distinguir que dentro la población inmigrante el grupo procedente de América Latina es el que posee la mayor importancia dentro del total de extranjeros. Así, a partir de la información que presenta el Cuadro 3.3, se puede afirmar que en 2007 aproximadamente cuatro de cada diez extranjeros en España eran de nacionalidad latinoamericana. Asimismo, el segundo origen más importante dentro de la población extranjero es el que proviene de la UE-25<sup>23</sup>.

Sin embargo, y como se puede apreciar en el Cuadro 3.3, esta composición por región de origen ha cambiado significativamente entre 1998 y 2007. En

<sup>22</sup> Esta región se compone por Argelia, Egipto, Libia, Marruecos y Túnez.

<sup>23</sup> Los países que formaban este bloque eran: Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, República Eslovaca y Suecia. Es importante señalar que la Unión Europea, como bloque económico y político, ha experimentado dos ampliaciones en el número de sus miembros desde 1998. La primera ocurrió en 2004 cuando entraron a formar parte 10 nuevos países, constituyendo lo que se conoce como la UE-25 y, finalmente, en 2007, Bulgaria y Rumania ingresaron para formar la UE-27, definición que sigue en vigor hasta la fecha. Véase el Cuadro A3.1 en el Anexo para una relación de los países miembros en cada una de las fases y ampliaciones de la Unión Europea. Para el Cuadro 3.3, se ha optado por utilizar la clasificación de la Unión Europea de los 25 (UE-25) para asegurar la consistencia en las comparaciones entre 1998 y 2007, y reflejar más adecuadamente la transformación de la mezcla de orígenes, a tenor de la significativa ampliación experimentada en 2004.

este periodo de tiempo, el contingente latinoamericano ha doblado su importancia mientras que los extranjeros comunitarios (UE-25) han visto reducido su peso relativo a la mitad. Otra región que ha cambiado significativamente su importancia dentro de la población inmigrante es el colectivo procedente de países europeos fuera de la UE-25, incrementándose en tan sólo diez años de casi 3,3% a 17,9%.

Mientras que a finales de la década de los noventa, aproximadamente la mitad (48,9%) de los inmigrantes que residían en España provenían de países miembros de la Unión Europea (UE-25), casi diez años después sólo uno de cada cuatro (24,8%) extranjeros procede de este conjunto de países. De forma paralela, si uno agrega al contingente latinoamericano y al de los países fuera de la UE-25, juntos en 2007 conforman más del 53% de la población inmigrante. Este hecho revela que la naturaleza del flujo migratorio reciente es muy diferente a la que se presentaba en la anterior década y que, como se verá más adelante, responde generalmente a factores de carácter económico.

En este sentido, el siguiente epígrafe aborda el análisis de este tipo de inmigración y pone de manifiesto su importancia dentro de la población extranjera en España. Posteriormente, y centrándonos en este colectivo, se examinarán sus características personales, laborales y de condiciones de vida, con el fin de compararlas con la población nativa o española y comprender sus diferencias más importantes.

### **3.3 La naturaleza económica de la población inmigrante en España.**

En este epígrafe se presenta evidencia estadística que revela el predominante carácter económico del flujo migratorio en España. En otras palabras, las motivaciones en la entrada de este contingente responden a cuestiones mayoritariamente económicas o laborales: la búsqueda de mejores y mayores oportunidades, calidad de vida, etc. Este tipo de

inmigración<sup>24</sup> procede generalmente de países en vías de desarrollo. Del total de extranjeros (4.519.554) registrados por las cifras del Padrón Municipal que ofrece el Instituto Nacional de Estadística, al 1 de enero de 2007, más del 77% proviene de este tipo de países.

**Cuadro 3.4**  
**Distribución de la inmigración por tipología (2007).**

<b>Tipo de Inmigración</b>	<b>%</b>
Inmigración Económica	77,5%
Inmigración No Económica	22,5%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos proporcionados por el Padrón Municipal. Instituto Nacional de Estadística (INE).*

En España, la *inmigración económica* ha crecido de tal manera que mientras que en 1998 ésta representaba aproximadamente el 0,8% de la población total, actualmente supone casi el 9%<sup>25</sup>. De forma similar y paralela a la evolución experimentada por la población extranjera en general, este acusado crecimiento en la importancia de este colectivo se ha visto acentuado especialmente a partir del año 2000. Tal y como se puede apreciar en el Gráfico 3.1, el ritmo de crecimiento de este tipo de inmigración parece acelerarse en comparación con su evolución de años anteriores.

Este particular rasgo en la evolución de este colectivo aflora dos cuestiones fundamentales. En primer lugar, que uno de los factores determinantes del aumento en el número e importancia de los extranjeros en España es el flujo de inmigrantes procedentes de países en vías de desarrollo que llegan

---

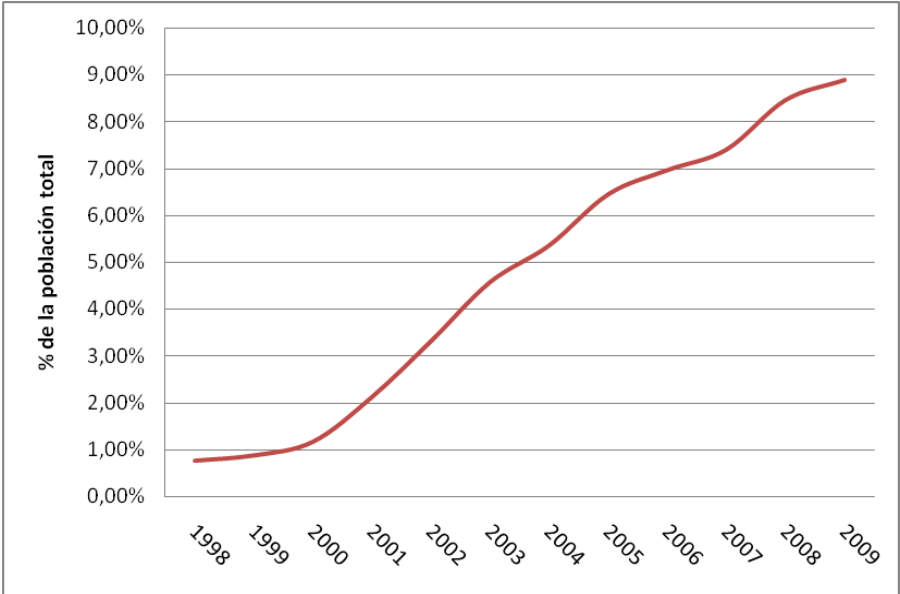
<sup>24</sup> En adelante, se hará referencia a este colectivo como inmigración económica o inmigrantes económicos. Para su cálculo, se siguió la definición utilizada en Carrasco (1999) que considera bajo esta clasificación a todos los inmigrantes procedentes de países de ingreso medio y bajo, según el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). En nuestro caso, hemos tomado en cuenta el criterio de clasificación referente a 1997. Según este criterio, los países de ingreso bajo son aquellos con un PNB per cápita de 755 dólares o menos (en 1997) y los países de ingreso medio aquellos con un PNB per cápita en 1997 entre 756 y 9.265 dólares. Véase el Cuadro A3.2 en el Anexo para una relación más detallada de los países considerados en cada categoría.

<sup>25</sup> Cifras homogéneas nacionales del Padrón Municipal depurado al 1 de enero de 1998 y 2009.

buscando mejores condiciones de vida. Y, en segundo lugar, que dicho fenómeno es de reciente naturaleza en nuestro país y, por tanto, analizar la velocidad de su crecimiento es fundamental cuando se desea estudiar las repercusiones que esta entrada masiva de inmigrantes tiene en nuestro entorno social y económico.

Particularmente, este segundo aspecto es relevante ya que la rapidez de su crecimiento se puede traducir, desde el punto de vista económico, en la rápida formación de nuevos grupos que ejercen su poder adquisitivo para impulsar y transformar mercados existentes. Asimismo, la naturaleza económica y reciente de este colectivo hace surgir la necesidad de estudiar su proceso de asimilación e integración en la sociedad española. Si este proceso sigue un ritmo adecuado, la influencia de este colectivo en la economía española puede extenderse a una amplia variedad de sectores.

**Gráfico 3.1**  
**Evolución de la importancia relativa de la inmigración económica (1998-2009).**



*Elaboración propia a partir de datos proporcionados por el Padrón Municipal. Instituto Nacional de Estadística (INE).*



Respecto a la distribución geográfica de este tipo de inmigración, se pueden detectar ciertas peculiaridades en cuanto a las Comunidades Autónomas donde tienden a concentrarse. Según la ENI 2007, del número total de inmigrantes económicos en el territorio español, más una quinta parte se encuentra en la Comunidad de Madrid. De hecho, más de la mitad (57,9%) de la inmigración económica a nivel nacional está concentrada en las Comunidades de Madrid, Cataluña y Valenciana, como lo indica la información contenida en el Cuadro 3.5. Esto nos muestra la escasa homogeneidad en la distribución geográfica de este fenómeno, concentrándose la mayor parte en las zonas con mayor actividad económica e industrial.

**Cuadro 3.5**  
**Distribución de la inmigración económica en España por Comunidad Autónoma (2007).**

<b>Comunidad Autónoma</b>	<b>Distribución</b>
Cataluña	23,4%
Madrid	22,6%
Comunidad Valenciana	13,4%
Andalucía	9,7%
Murcia	4,9%
Castilla-La Mancha	4,4%
Canarias	3,6%
Aragón	3,3%
Baleares	3,1%
Castilla y León	2,9%
País Vasco	2,4%
Galicia	1,6%
Navarra	1,4%
Rioja	0,9%
Asturias	0,8%
Extremadura	0,7%
Cantabria	0,7%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>

*Elaboración propia a partir de datos proporcionados por la Encuesta Nacional de Inmigrantes (ENI). Instituto Nacional de Estadística (INE).*

Para mayor muestra de esta falta de homogeneidad, nótese que la autonomía que después de estas tres comunidades registra una proporción

importante de inmigrantes dentro la distribución nacional de este colectivo es Andalucía, con casi el 10% del total. A partir de este nivel, las proporciones del resto de Comunidades se reducen a niveles por debajo del 5% e incluso por debajo del 1%, como se aprecia para La Rioja, Asturias, Extremadura y Cantabria.

Antes de proceder a analizar la composición de esta población por sus diferentes nacionalidades, merece la pena examinar un par de características adicionales. Por ejemplo, es importante contrastar el tamaño relativo de la inmigración económica con respecto a la población total entre las diferentes regiones. El Cuadro 3.6 presenta los datos de población total e importancia relativa de la inmigración económica por Comunidades Autónomas. Como ya se había mostrado anteriormente, se observa como en España la inmigración económica representaba en 2007 el 7,7% de la población total. El caso de la Comunidad Autónoma de Madrid resalta de manera apreciable debido al alto peso relativo con que este contingente se ha hecho en la región: 12,9%, más de 5 puntos superior al resultado nacional, situándola por encima de Cataluña y de la Comunidad Valenciana, Comunidades con importancias relativas de la inmigración económica por encima de la media nacional.

De hecho, si comparamos el orden autonómico del Cuadro 3.6 con la información que se presentaba en el Cuadro 3.2 para la población extranjera en general, se pueden apreciar cambios significativos. Mientras que Baleares era la Comunidad con mayor importancia relativa de la población extranjera en España, en términos del colectivo de inmigrantes económicos se coloca en cuarto puesto. Por su parte, Madrid y Cataluña suben del puesto 4 y 5 en la clasificación general al 1 y 3 en importancia de la inmigración económica. Otras comunidades que pierden posiciones respecto al Cuadro 3.2 son Canarias y Comunidad Valenciana, reflejando junto a Baleares una naturaleza diferente en su composición de inmigrantes. Más particularmente, la comparación entre la información del Cuadro 3.2 y 3.6 refleja que una parte importante de la población extranjera de estas comunidades no procede de países con niveles de ingreso medio y bajo. Esto se puede deber al flujo de inmigrantes jubilados o retirados que proceden de países del norte de Europa que eligen estas Comunidades para establecer su residencia permanente.

**Cuadro 3.6**  
**Importancia relativa de la inmigración económica respecto a la población total por Comunidad Autónoma (2007).**

<b>Comunidad Autónoma</b>	<b>Población Total</b>	<b>Inmigración Económica</b>	<b>Importancia Relativa</b>
Madrid	6.081.689	786.870	12,9%
Murcia	1.392.117	169.772	12,2%
Cataluña	7.210.508	813.511	11,3%
Baleares	1.030.650	107.620	10,4%
Rioja	308.968	31.964	10,3%
Comunidad Valenciana	4.885.029	467.268	9,6%
Aragón	1.296.655	114.804	8,9%
Navarra	605.876	48.222	8,0%
Castilla-La Mancha	1.977.304	151.368	7,7%
Canarias	2.025.951	126.740	6,3%
Andalucía	8.059.461	338.325	4,2%
Castilla y León	2.528.417	101.825	4,0%
Cantabria	572.824	23.036	4,0%
País Vasco	2.141.860	81.977	3,8%
Asturias	1.074.862	26.160	2,4%
Extremadura	1.089.990	23.808	2,2%
Galicia	2.772.533	56.066	2,0%
<b>ESPAÑA</b>	<b>45.200.737</b>	<b>3.476.803</b>	<b>7,7%</b>

*Elaboración propia a partir de datos proporcionados por la Encuesta Nacional de Inmigrantes (ENI). Instituto Nacional de Estadística (INE).*

Dado que el objetivo de esta investigación se centra en el estudio de las pautas de integración de la población inmigrante en España a partir de sus decisiones de tenencia de vivienda, el análisis que se llevará a cabo se centrará en los inmigrantes económicos. La naturaleza de este colectivo le confiere una particular relevancia, no sólo para el estudio de las pautas de integración de la población inmigrante en España, sino también para el análisis de sus tasas de propiedad. La búsqueda de mejores oportunidades y condiciones de vida en un país diferente al de origen abarca desde cuestiones laborales hasta aquellas relacionadas con la formación de un hogar y estilo de vida.

En este sentido, no debe sorprendernos el alto crecimiento en la entrada de inmigrantes en las comunidades de Madrid, Murcia y Cataluña si consideramos que estas regiones cuentan con un empuje económico que ha sido similar o superior a la media nacional y un mercado laboral en constante movimiento, que permite la incorporación de la mayor parte de este flujo de personas. Prueba de ello es el crecimiento medio experimentado por estas autonomías entre 1997 y 2007. Mientras que a nivel nacional el crecimiento del Producto Interior Bruto (PIB) fue de 7,5% durante este periodo, Madrid registró una tasa media de 8,1% y Murcia del 8,6%. Cataluña, por su parte, presentó un comportamiento más similar a la media nacional, con un crecimiento de 7,4%. En términos *per cápita*, Madrid y Cataluña registraron los mayores niveles de PIB por habitante durante 2007, 30% y 17,3% superiores al resultado nacional, respectivamente<sup>26</sup>.

El Cuadro 3.7 nos presenta la composición por nacionalidades para el colectivo considerado como inmigración de carácter económico. Para ello, se ha agrupado a este contingente en 7 regiones de origen: Latinoamérica, Europa<sup>27</sup>, norte de África<sup>28</sup>, Asia, Medio Oriente<sup>29</sup>, resto de América y resto de África. Los datos en esta tabla muestran cómo la importancia relativa de los distintos grupos difiere considerablemente entre ellos y, sobre todo, en relación al Cuadro 3.3 que presentaba la distribución de nacionalidades en el total de población inmigrante.

Desde este punto de vista se advierte que más de la mitad de los extranjeros que emigran a España por motivos laborales y económicos son latinoamericanos (50,9%). El grupo de inmigrantes procedentes de países europeos es el segundo grupo en importancia (21,4%), seguido muy de cerca por la comunidad de inmigrantes que proceden de países del norte de África

---

<sup>26</sup> Según datos de la Contabilidad Regional de España del Instituto Nacional de Estadística (INE). Para un mayor detalle regional, véase el Cuadro A3.3 del Anexo.

<sup>27</sup> No se ha recurrido a la definición utilizada anteriormente de UE-25 ya que existen varios países de este bloque que, según los criterios utilizados y descritos anteriormente, son considerados como países de ingreso alto y que, por tanto, deben ser descartados de la definición de inmigrantes económicos.

<sup>28</sup> Véase nota al pie 6.

<sup>29</sup> Se consideran como países de esta región a Irak, Irán, Jordania, Kuwait, Líbano, Pakistán, Siria y Palestina.

(Argelia, Egipto, Libia, Marruecos y Túnez), siendo apropiado afirmar que uno de cada seis inmigrantes económicos procede de esta región (17,2%).

**Cuadro 3.7**  
**Composición de la inmigración económica en España (2007).**

<b>Origen</b>	<b>%</b>
Latinoamérica	50,9%
Europa	21,4%
Norte de África	17,2%
Resto de África	4,7%
Asia	4,0%
Medio Oriente	1,7%
Otros América	0,1%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>

*Elaboración propia a partir de datos suministrados por la Encuesta Nacional de Inmigrantes (ENI). Instituto Nacional de Estadística (INE).*

Tan solo estas tres regiones de origen (Europa, Latinoamérica y norte de África) concentran aproximadamente a 9 de cada 10 inmigrantes económicos (89,5%) en España. El restante 10,5% se encuentra repartido en su gran mayoría entre inmigrantes procedentes del resto de África y de países asiáticos.

El 58,3% del colectivo latinoamericano se encuentra compuesto por inmigrantes de nacionalidad argentina, colombiana, ecuatoriana y peruana. De estos 4 orígenes, Ecuador es el que mayor importancia relativa posee. Uno de cada cinco (20,8%) inmigrantes latinoamericanos procede de este país. Le sigue en importancia Colombia (16,8%), Argentina (13,0%) y Perú (7,8%).

El grupo de países europeos está formado en su gran mayoría por países fuera de la definición de la UE-25. El 90,3% de los inmigrantes de este grupo pertenecen a países fuera de este bloque. De ellos, destacan los que proceden de Rumania, representando 63,8%, y de Bulgaria (14,8%). Juntos, los inmigrantes de estos dos países concentran casi el 80% (78,7%) del total de inmigrantes procedentes de países fuera de la UE-25. Por su parte, el restante 10,7% del grupo europeo pertenece a países miembros de la UE-25,

aunque mayoritariamente de Polonia. Este país concentra el 65% de los inmigrantes europeos procedentes de la UE-25.

En el caso del bloque de países del norte de África, los marroquíes son los que prácticamente concentran el total de inmigrantes pertenecientes a esta región de origen (89,7%).

En contraste con los inmigrantes de carácter económico, el resto de inmigrantes en España, parece provenir casi exclusivamente (95,5%) de países europeos, como se muestra en el Cuadro 3.8. Más particularmente, de países comunitarios: el 93,2% procede de países miembros de la UE-25. Tal y como esto nos indica, el perfil del inmigrante no económico en España es el de un individuo procedente de un país miembro de la UE-25.

**Cuadro 3.8**  
**Composición de la inmigración no económica en España (2007).**

<b>Origen</b>	<b>%</b>
Europa	95,5%
Asia	0,4%
Medio Oriente	0,1%
América del Norte	3,3%
Oceanía	0,8%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>

*Elaboración propia a partir de datos suministrados por la Encuesta Nacional de Inmigrantes (ENI). Instituto Nacional de Estadística (INE).*

Otro aspecto en el que los inmigrantes económicos se distinguen del resto de inmigrantes es en términos del tiempo de residencia en España. Como indica la información presentada en el Cuadro 3.9, más de tres cuartas partes (75,9%) de la inmigración de carácter económico contaban con 10 años o menos de residencia en España en 2007. Esto es congruente con la información que se analizaba partir del Gráfico 3.1 en el que se apreciaba que la importancia relativa de la inmigración económica en España comenzó a incrementarse aceleradamente a partir de finales de la década de los noventa.

En contraste, poco más del 40 por ciento de los *inmigrantes no económicos* lleva residiendo en España una década o menos. Este grupo de inmigrantes presenta una distribución más homogénea que los inmigrantes económicos. Por ejemplo, más de la mitad (50,1%) de la *inmigración no económica* lleva residiendo en España entre 11 y 40 años, situación en la que se encuentra sólo el 19,2% de la inmigración de carácter económico.

Esta diferencia en el tiempo de residencia entre estos dos colectivos podría estar reflejando distintas fases en el proceso de integración de estos grupos. Cuanto mayor es el tiempo de residencia, más tiempo ha tenido un inmigrante para adaptarse a las costumbres y cultura de la sociedad receptora. Un inmigrante recién llegado se encuentra en una fase temprana de la curva de aprendizaje y adopción de la nueva cultura y, por tanto, menos integrado que aquel con mayor antigüedad.

**Cuadro 3.9**  
**Distribución de la población inmigrante por tiempo de residencia en España (2007).**

<b>Años de residencia</b>	<b>Inmigrantes económicos</b>	<b>Inmigrantes no económicos</b>
0-5	34,4%	22,0%
6-10	41,5%	20,2%
11-15	6,6%	9,7%
16-20	6,2%	9,1%
21-25	2,0%	7,0%
26-30	1,8%	7,6%
31-40	2,6%	16,7%
41-50	1,8%	3,9%
51-60	0,6%	1,0%
60 y más	0,8%	1,7%
No sabe	1,7%	1,1%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

*Elaboración propia a partir de datos suministrados por la Encuesta Nacional de Inmigrantes (ENI). Instituto Nacional de Estadística (INE).*

Por último, con el objeto de comparar las particularidades que exhibe la mezcla de nacionalidades y orígenes entre las provincias en España y de estudiar las posibles formaciones de *clusters* o enclaves étnicos dentro del

territorio español, se ha procedido a calcular un Índice de Exposición con el que medir el grado de concentración de los distintos grupos de inmigrantes en las provincias. La metodología empleada para su construcción ha sido similar a la utilizada por Borjas (2002)<sup>30</sup>. En concreto, se han construido tres índices que corresponden a los tres grupos de origen más importantes dentro del colectivo de inmigrantes económicos: latinoamericanos, europeos y del norte de África. Los Gráficos 3.2 a 3.4 muestran los resultados de nuestros cálculos en un mapa de provincias. El Cuadro A3.4 en el Anexo proporciona el detalle de dichos cálculos.

El Gráfico 3.2 muestra la situación que dibuja el índice de exposición calculado para el grupo de América Latina. Cada provincia ha sido asignada con un color cuya intensidad indica el grado de concentración de la inmigración de origen latinoamericano en dicha región. Se han considerado tres rangos de intensidad según la importancia de este colectivo en la población de 16 años o más: 0 a 2,5%, 2,5% a 5% y 5% o más.

Como se puede apreciar a través de la distribución de colores en el mapa, los inmigrantes latinoamericanos presentan una gran heterogeneidad geográfica en su concentración regional. Las provincias que presentan mayores exposiciones a este colectivo son Madrid (8,82%), Baleares (8,0%), Las Palmas (6,2%), Tenerife (8,6%), Barcelona (6,9%), Girona (5,3%), Alicante (5,8%), Murcia (6,4%) y Almería (5,3%).

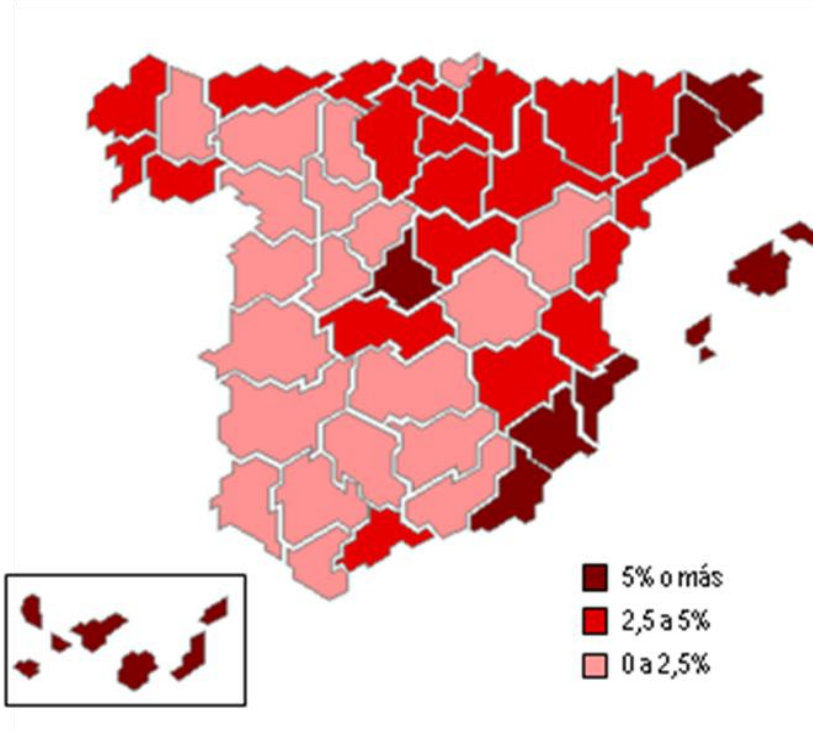
En contraste, resalta la baja concentración de este colectivo en la región oeste y sur del país, específicamente en Cáceres, Badajoz, Ciudad Real, Cádiz, Huelva, Jaén, Sevilla, Ávila, León, Palencia, Zamora y Asturias. Todas ellas con una importancia de este colectivo inferior al 2,5% de su población de 16 años o más.

---

<sup>30</sup> El índice de exposición étnico propuesto por Borjas (2002) se construye para cada región dividiendo el número de personas del grupo étnico de interés que residen en la región por el número total de personas viviendo en la misma región. Para esta investigación, en lugar de utilizar como denominador la población general se utilizó la población con edades superiores a los 16 años, ya que la información sobre la población inmigrante que procede de la ENI excluye a los menores de 16 años.



**Gráfico 3.2**  
**Índice de Exposición para el grupo de inmigrantes latinoamericano por provincias.**

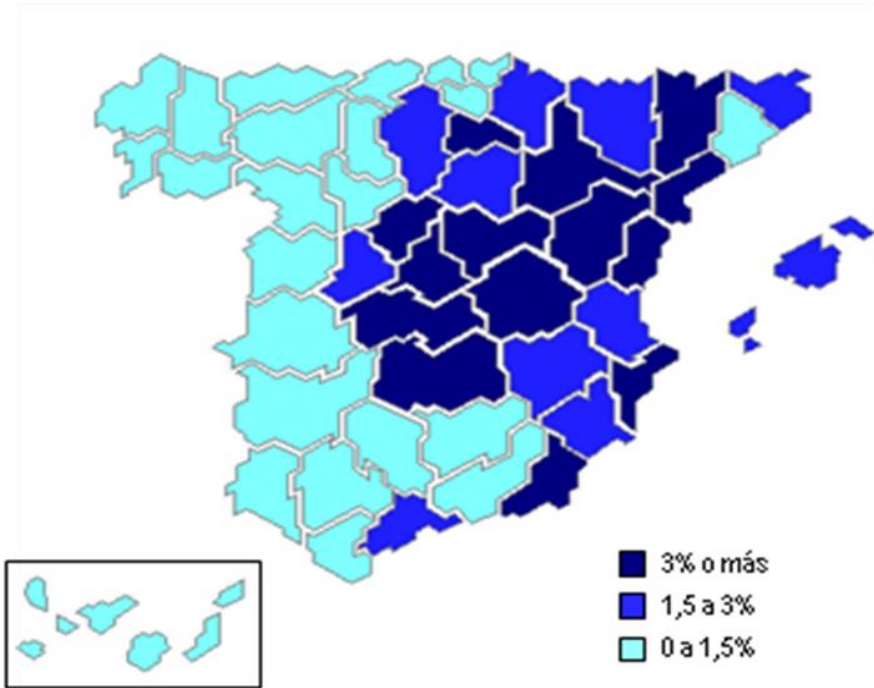


*Elaboración propia a partir de datos proporcionados por la Encuesta Nacional de Inmigrantes (ENI). Instituto Nacional de Estadística (INE).*

La concentración de inmigrantes procedentes de países europeos, a diferencia del latinoamericano, ha tendido a concentrarse de manera más homogénea dentro del territorio, como se ilustra en el mapa del Gráfico 3.3. Las mayores importancias relativas se concentran principalmente en la parte central del país: Madrid (3,6%), Teruel (3,8%), Zaragoza (3,6%), Segovia (7,12%), La Rioja (3,4%), Cuenca (4,1%), Guadalajara (4,9%), Toledo (3,5%) y Ciudad Real (3,7%). También destacan provincias de levante como Lleida (5,7%), Tarragona (3,1%), Alicante (3,5%), Castellón (8,2%) y Almería (4,5%).

**Gráfico 3.3**

**Índice de Exposición para el grupo de inmigrantes europeos por provincias.**



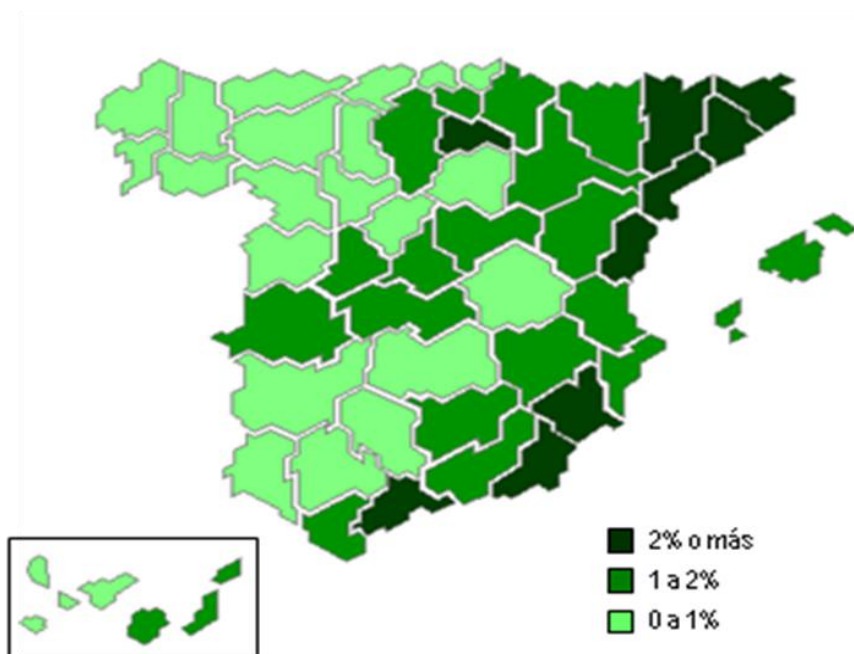
*Elaboración propia a partir de datos proporcionados por la Encuesta Nacional de Inmigrantes (ENI). Instituto Nacional de Estadística (INE).*

Las Comunidades de Galicia, Asturias y Extremadura, como en el caso anterior, vuelven a presentar provincias con niveles bajos del Índice de Exposición, esta vez para el colectivo de inmigrantes europeos. Todas sus provincias exhiben importancias relativas inferiores al 1% para este grupo de origen. En Andalucía, las provincias de Cádiz, Granada y Jaén registran valores similares.

Finalmente, el Gráfico 3.4 muestra la situación para el grupo de inmigrantes del norte de África. Como ya se había discutido anteriormente, éste se compone principalmente por inmigrantes procedentes de Marruecos, los cuales tienen una mayor tradición e historia en este tipo de movimiento poblacional a nuestro país. Aunque ligeramente menos homogéneo

geográficamente que el grupo de origen europeo, parece apreciarse de una forma más o menos clara la tendencia de la comunidad norteafricana a concentrarse en la costa de Levante y del sur de España. Destacan las provincias de Barcelona (2,1%), Girona (5,3%), Lleida (3,5%), Tarragona (4,5%), Castellón (3,0%), Murcia (4,1%) y La Rioja (2,4%) por presentar importancias relativas significativamente superiores a la que presenta este colectivo a nivel nacional (1,6%).

**Gráfico 3.4**  
**Índice de Exposición para el grupo de inmigrantes del norte de África por provincias.**



*Elaboración propia a partir de datos proporcionados por la Encuesta Nacional de Inmigrantes (ENI). Instituto Nacional de Estadística (INE).*

### **3.4 Características personales y socioeconómicas de la población inmigrante.**

El apartado anterior destacó el papel tan importante que la inmigración de carácter económico tiene dentro del flujo migratorio que recibe España. Dado que el interés de esta investigación se centra en el estudio de las pautas de asimilación e integración de esta población en la sociedad española, resulta preciso analizarla ahora en términos de sus rasgos personales, laborales y de condiciones de vida.

Para ello, este epígrafe presentará información respecto a estos aspectos que servirán para contextualizar y caracterizar a esta población de forma más particular a la que ya se realizó en el apartado anterior. Cuando la naturaleza de la información lo requiera y esté disponible, se realizarán comparaciones con la población nativa o española, con el fin de analizar si existen diferencias significativas entre estos colectivos<sup>31</sup>. Toda referencia que se haga a partir de esta sección referente a la población inmigrante se refiere al colectivo de naturaleza económica<sup>32</sup>.

Comenzando con su caracterización, y en relación a su edad, los inmigrantes presentan un perfil significativamente más joven que el de la población española. Según la información procedente de la EPF para los sustentadores principales de hogares en territorio español, más de tres cuartas partes de los inmigrantes (76,2%) cuentan con edades entre los 16 y 44 años. Entre la población española, sólo el 33,7% de los sustentadores principales se

---

<sup>31</sup> Siempre que se desee hacer comparaciones entre españoles e inmigrantes, será necesario utilizar la información procedente de los microdatos de la EPF, dado que la ENI sólo registra información para la población inmigrante.

<sup>32</sup> La EPF no posee el mismo nivel de desagregación que la ENI en relación al país de origen del inmigrante y por ello merece la pena comentar cómo se identifica al colectivo de inmigrantes económicos. En concreto, la EPF solo distingue entre 4 regiones de origen del sustentador principal: España, UE-25, Resto de Europa y Resto del Mundo. Con el fin de proporcionar información relativa al colectivo de inmigrantes económicos utilizando la EPF, se ha aproximado esta población a partir de los orígenes Resto de Europa y Resto del Mundo. Tal y como se mostró anteriormente, según la ENI, el 93,2% de los inmigrantes no económicos procede de países miembros de la UE-25 y sólo el 6,8% procede del resto del mundo. De esta forma, la aproximación propuesta permite descartar correctamente al 93,2% de los inmigrantes no económicos.

encuentran en este rango de edad<sup>33</sup>. Complementariamente, casi 3 de cada 10 sustentadores de origen español (28,8%) cuentan con una edad de 65 años o superior mientras que menos del 2% de los sustentadores en hogares inmigrantes se encuentran en esta situación.

**Cuadro 3.10**  
**Distribución de hogares españoles e inmigrantes según la edad del sustentador principal (2007).**

<b>Rango de edad</b>	<b>Español</b>	<b>Inmigrante</b>
16 a 24	0,70%	4,52%
25 a 34	12,30%	38,94%
35 a 44	20,70%	32,73%
45 a 54	19,88%	17,22%
55 a 64	17,64%	4,76%
65 o mayor	28,78%	1,84%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

*Elaboración propia a partir de datos proporcionados por la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF). Instituto Nacional de Estadística (INE).*

Respecto a su nivel de formación, la población inmigrante exhibe un porcentaje alto de individuos con estudios de educación secundaria postobligatoria o superior. Concretamente, el 54,3% de los inmigrantes declaran contar con este nivel de formación. De estos, casi una tercera parte (32,4%) cuenta con estudios universitarios (primero, segundo y tercer ciclo), los cuales representan el 17,6% de la población inmigrante. Tal y como se refleja en el Cuadro 3.11, aproximadamente 8 de cada 10 inmigrantes (81,3%) cuentan por lo menos con estudios obligatorios.

No se ha comparado esta característica con la situación que refleja a este respecto la población española ya que, como diversos estudios señalan (Chiswick, 1978; Friedberg, 2000), el capital humano exhibe una portabilidad imperfecta de un país a otro. En particular, para el caso de los inmigrantes, algunos estudios destacan que cuanto mayor es la distancia cultural o en

---

<sup>33</sup> Esta información a nivel de hogares y sustentadores principales es congruente con la que registra la ENI 2007 a nivel individual para la población inmigrante. Según esta fuente de información, el 79,7% de los inmigrantes de naturaleza económica cuentan con una edad entre los 16 y 45 años.

grado de desarrollo económico con respecto a la sociedad receptora, menor es la portabilidad del capital humano obtenido en el país de origen (Sanromà, Ramos y Simón, 2008).

**Cuadro 3.11**  
**Distribución de la población inmigrante según el máximo nivel de estudios alcanzado (2007).**

<b>Nivel de Estudios</b>	<b>Distribución</b>
Sin estudios o EGB sin completar <sup>34</sup>	18,7%
E. Secundaria Obligatoria <sup>35</sup>	27,0%
E. Secundaria Postobligatoria <sup>36</sup>	25,7%
Formación Profesional <sup>37</sup>	10,9%
E. Universitarios 1º ciclo	6,2%
E. Universitarios 2º y 3º ciclo	11,4%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>

*Elaboración propia a partir de datos proporcionados por la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF). Instituto Nacional de Estadística (INE).*

La distribución por niveles de ingreso mensuales refleja ligeras diferencias entre la población inmigrante y la española. El Cuadro 3.12 presenta información al respecto a partir de la información que se desprende de la EPF para los hogares. Estas diferencias se pueden observar mejor a partir de la columna de porcentajes acumulados. Entre los €2.000 y €3.000 de ingresos mensuales se acumula la mayor diferencia porcentual entre la población inmigrante y la española. Así, mientras que el 90,5% de los hogares inmigrantes cuentan con ingresos mensuales inferiores a los €3.000, entre los hogares españoles la proporción es de 84,5%.

En términos de ingresos medios, lo anterior se traduce en una diferencia de un poco menos de €200 mensuales (€170) entre los hogares españoles

<sup>34</sup> Incluye a los individuos que no saben leer o escribir, así como aquellos que saben leer o escribir pero no completaron la Educación General Básica (E.G.B.), la Educación Secundaria Obligatoria (E.S.O.) o el Bachiller elemental.

<sup>35</sup> Incluye a las personas que hayan obtenido el Bachiller elemental, graduado escolar o en E.S.O. o el certificado de escolaridad.

<sup>36</sup> Comprende a los individuos que hayan alcanzado el Bachiller superior, B.U.P., bachiller LOGSE, COU y PREU.

<sup>37</sup> Concentra la Formación Profesional de Grado Medio y Superior, FPI, FPII, Oficialía Industrial, Maestría Industrial o equivalente.

(€2.021) e inmigrantes (1.851€)<sup>38</sup>. En este sentido, se advierte que no existen grandes diferencias entre estas dos poblaciones en términos de sus niveles de ingresos.

**Cuadro 3.12**  
**Distribución de hogares por el nivel de ingresos netos mensual, según origen del sustentador principal (2007).**

Nivel de ingresos	Inmigrantes		Españoles	
	% del total	% acumulado	% del total	% acumulado
Menos de 500€	4,00%	4,00%	5,02%	5,02%
500€ a 999€	17,72%	21,73%	16,91%	21,93%
1.000€ a 1.499€	19,77%	41,49%	19,22%	41,15%
1.500€ a 1.999€	20,37%	61,86%	17,66%	58,81%
2.000€ a 2.499€	19,62%	81,49%	15,76%	74,57%
2.500€ a 2.999€	9,00%	90,48%	9,94%	84,51%
3.000€ a 4.999€	8,10%	98,59%	12,61%	97,11%
5.000€ a 6.999€	1,24%	99,83%	1,97%	99,08%
7.000€ a 8.999€	0,00%	99,83%	0,49%	99,57%
9.000€ o más	0,17%	100,00%	0,43%	100,00%
<b>Media de Ingresos Netos (€)</b>	<b>€ 1.851</b>		<b>€ 2.021</b>	

*Elaboración propia a partir de datos proporcionados por la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF). Instituto Nacional de Estadística (INE).*

Sin embargo, un matiz importante surge cuando tomamos en cuenta el tamaño del hogar y el número de ocupados en éste y lo comparamos para españoles e inmigrantes. Los cuadros 3.13 y 3.14 muestran la distribución de hogares por su tamaño y número de ocupados, según el origen del sustentador principal.

Tal y como se puede apreciar, los hogares de inmigrantes tienden a ser mayores que los de la población española. Entre los inmigrantes, existe significativamente una mayor proporción de hogares de cinco o más personas. En concreto, el 17,5% de los hogares encabezados por un

<sup>38</sup> Para el cálculo del nivel medio de ingresos por hogar se utilizaron los puntos medios de los rangos de ingresos establecidos, ponderando por su importancia relativa en términos de la distribución de hogares. Por simplicidad, se utilizó un valor de €10.000 para el último de los rangos.

inmigrante poseen un tamaño de 5 o más miembros. Entre los hogares españoles, la proporción es de apenas 6,34%. La diferencia también es visible en los tamaños más pequeños. Prácticamente la mitad de los hogares españoles (46,5%) están compuestos por dos o menos miembros mientras que entre el colectivo inmigrante es algo menos del 40% (38,2%).

**Cuadro 3.13**  
**Distribución de hogares por tamaño, según el origen del sustentador principal (2007).**

<b>Tamaño de hogar</b>	<b>Inmigrantes</b>	<b>Españoles</b>
Una persona	13,77%	17,88%
Dos personas	24,45%	28,60%
Tres personas	25,27%	26,35%
Cuatro personas	19,02%	20,83%
Cinco personas	9,59%	4,96%
Seis o más personas	7,90%	1,38%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

*Elaboración propia a partir de datos proporcionados por la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF). Instituto Nacional de Estadística (INE).*

**Cuadro 3.14**  
**Distribución de hogares por número de ocupados, según el origen del sustentador principal (2007).**

<b>Número de ocupados</b>	<b>Inmigrantes</b>	<b>Españoles</b>
Ningún ocupado	6,1%	28,5%
Un ocupado	34,8%	33,0%
Dos ocupados	39,1%	31,4%
Tres ocupados	12,6%	5,7%
Cuatro o más ocupados	7,4%	1,5%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

*Elaboración propia a partir de datos proporcionados por la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF). Instituto Nacional de Estadística (INE).*

De forma complementaria, los inmigrantes exhiben un mayor número de ocupados en sus hogares que la población española. El Cuadro 3.14 nos muestra que una elevada proporción de hogares inmigrantes (59,1%) cuenta con dos o más ocupados. En el caso de los hogares nativos o españoles, la proporción es de 38,6%. En otras palabras, mientras que en 3 de cada 5



hogares de inmigrantes existen dos o más individuos ocupados, el ratio para los hogares españoles es de aproximadamente 2 de cada 5.

El hecho de que los hogares inmigrantes exhiban un mayor tamaño que los hogares españoles, así como un mayor número de ocupados, refleja una situación distinta a la que por sí sola dibujaban los datos sobre el nivel de ingresos en el Cuadro 3.12. Aún cuando no existen grandes diferencias en el nivel de ingresos mensuales por hogar entre la población inmigrante y española, el mayor tamaño entre los hogares extranjeros se traduce en un menor nivel de renta *per cápita* o por miembro del hogar.

Por otro lado, el mayor número de ocupados por hogar en el caso de la población extranjera refleja que si bien el nivel de ingreso medio por hogar es similar entre españoles e inmigrantes, la forma de obtenerlo no es igual. Para obtener un nivel similar al de la población española, el inmigrante debe dedicar más recursos.

**Cuadro 3.15**  
**Proporción de inmigrantes que envían remesas a otros países, según la región de origen (2007).**

<b>Región de origen</b>	<b>Envío de remesas</b>
Latinoamérica	49,7%
Europa	54,2%
Otros América	32,5%
Norte de África	39,8%
Resto de África	61,7%
Asia	44,8%
Medio Oriente	43,6%

*Elaboración propia a partir de datos proporcionados por la Encuesta Nacional de Inmigrantes (ENI). Instituto Nacional de Estadística (INE).*

Otro aspecto relacionado con la capacidad y recursos económicos disponibles, y que está altamente relacionado con los movimientos migratorios, es el envío de remesas. Principalmente relevante en el caso de la inmigración de carácter económico, el envío de remesas frecuentemente afecta de forma negativa al ingreso disponible del inmigrante, a la vez que expresa información respecto al tipo de proyecto de inmigración. En general,

una mayor propensión al envío de remesas podría reflejar una inmigración temporal, sin búsqueda de integración o arraigo, con el objetivo de contribuir a la mejora de las condiciones de vida de la familia en el país de origen.

El Cuadro 3.15 presenta la proporción de inmigrantes que declaran enviar remesas de forma regular a otros países<sup>39</sup>. La información se desglosa por región de origen del inmigrante con el fin de poder apreciar las diferencias entre estos grupos. El grupo con menor proporción de inmigrantes que envían remesas es el de los países del continente americano que no pertenecen a Latinoamérica, con 32,5%, seguido de los procedentes del norte de África (39,8%).

En contraste, los inmigrantes de países africanos fuera de la región norte son los que más extendida tienen esta costumbre: el 61,7% envía remesas. Otra región de origen que presenta un porcentaje alto es la que corresponde a los inmigrantes procedentes de países europeos (54,2%). Es posible que en estos grupos la relación con el país de origen sea fuerte y que en sus proyectos de inmigración no esté contemplada la posibilidad de permanecer en España o establecer un hogar.

Por último, analicemos las características de la vivienda y su comparación entre inmigrantes y españoles. Para ello, se consideran tres aspectos: la densidad de población del lugar de residencia, la antigüedad del edificio o finca en el que se encuentra la vivienda y la tipología de la misma (Cuadro 3.16).

La distribución de hogares según la densidad de población<sup>40</sup> del lugar de residencia nos proporciona información sobre las preferencias de ubicación y

---

<sup>39</sup> Sólo el 1,2% de los inmigrantes envía dinero a personas con las que no está emparentado o a instituciones. El resto de los que envían remesas lo hace a sus familiares.

<sup>40</sup> Las definiciones técnicas de estas tres clasificaciones son: Densamente Poblada (más de 500 habitantes por km<sup>2</sup> y población total de al menos 50.000 habitantes), Semiurbana o intermedia (Densidad entre 100 y 500 habitantes por km<sup>2</sup> y la población total es al menos de 50.000 habitantes o adyacente a una zona densamente poblada) y Escasamente poblada (zona que no cumple las características definidas para las otras dos categorías de densidad). Fuente: Metodología Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) del Instituto Nacional de Estadística. Año 2005. [http://www.ine.es/daco/daco42/condivi/ecv\\_metodo.pdf](http://www.ine.es/daco/daco42/condivi/ecv_metodo.pdf).

concentración de hogares entre estas dos poblaciones. Así, el colectivo inmigrante se concentra mayoritariamente en zonas densamente pobladas. El 65,1% de los hogares inmigrantes se encuentra ubicado en este tipo de zonas.

**Cuadro 3.16**  
**Distribución de hogares por características de la vivienda, según la región de origen del sustentador principal (2007).**

<b>Características de la vivienda</b>	<b>Inmigrantes</b>	<b>Españoles</b>
<b><i>Densidad de población</i></b>		
Densamente poblada	65,1%	51,3%
Semiurbana o intermedia	19,3%	22,4%
Escasamente poblada	15,6%	26,3%
<b><i>Antigüedad del edificio</i></b>		
Menos de 25 años	24,5%	39,1%
25 o más años	75,5%	60,9%
<b><i>Tipo de vivienda</i></b>		
Vivienda unifamiliar independiente	2,8%	11,7%
Vivienda unifamiliar adosada o pareada	11,5%	24,5%
Edificio con menos de 10 viviendas	28,9%	16,9%
Edificio con 10 o más viviendas	56,1%	46,7%
Otros	0,8%	0,2%

*Elaboración propia a partir de datos proporcionados por la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF). Instituto Nacional de Estadística (INE).*

Entre los hogares españoles las zonas densamente pobladas son menos comunes que para los inmigrantes. Aún así, la mitad de los hogares nativos (51,3%) se concentra en zonas con más de 500 habitantes por kilómetro cuadrado. La distribución de la población española en el resto de zonas (semiurbanas y escasamente pobladas) es muy equitativa, mientras que entre los hogares inmigrantes existe una mayor concentración en zonas de densidad intermedia o semiurbanas.

Estas diferencias podrían reflejar la preferencia de la población inmigrante por vivir en zonas con mayor concentración de servicios y empleos, y en las que la vivienda vertical es más común que otros tipos de desarrollo inmobiliario. Después de todo, el 84,4% de los hogares inmigrantes se encuentran ubicados en zonas consideradas como urbanas.

Respecto a la antigüedad del inmueble<sup>41</sup> en donde está situada la vivienda, en los hogares españoles se aprecia una distribución muy equitativa entre estas dos clasificaciones, siendo ligeramente mayor para los inmuebles con mayor antigüedad. Sin embargo, en el caso de los hogares de inmigrantes económicos, tres de cada cuatro pertenecen a la categoría de mayor antigüedad mientras que menos de una cuarta parte se trata de inmuebles nuevos con antigüedad menor a 25 años.

En otras palabras, existe una mayor proporción de hogares situados en inmuebles con una antigüedad de 25 años o más entre el colectivo inmigrante que entre la población española. Más que diferencias en términos de preferencias, esto último podría estarnos indicando diferencias en opciones y oportunidades disponibles en el mercado inmobiliario para las dos poblaciones analizadas. De un lado, lo anterior podría apuntar hacia la discriminación en el mercado inmobiliario que limita las alternativas disponibles y segrega a la población inmigrante en áreas o zonas caracterizadas por viviendas situadas en inmuebles de mayor antigüedad. Alternativamente, estas diferencias podrían reflejar el hecho de que las viviendas en edificios más antiguos, suponiendo todo lo demás constante, tienden a ser más baratas que las de reciente construcción.

Tal y como se argumentaba anteriormente respecto a la preferencia de los hogares inmigrantes por residir en zonas de alta densidad, la información correspondiente al tipo de vivienda confirma la mayor concentración de éstos en viviendas verticales. El 85% de los hogares encabezados por inmigrantes vive en edificios de viviendas multifamiliares. Entre los españoles, la proporción de hogares en este tipo de viviendas es más de 20 puntos porcentuales inferior, 63,6%.

Menos del 3% de los hogares extranjeros residen en viviendas unifamiliares independientes y algo menos del 12% (11,5%) en adosadas. En el caso de la población nativa o española, uno de cada ocho (11,7%) lo hacen en viviendas

---

<sup>41</sup> La EPF 2007 utiliza para esta variable dos categorías: antigüedad de 25 años o más y antigüedad inferior a 25 años

del tipo independiente y prácticamente una cuarta parte (24,5%) en viviendas adosadas o pareadas.

En resumen, los datos analizados señalan cómo la población inmigrante en España presenta un perfil de menor edad respecto a la española, con un nivel de educación relativamente alto. En términos de sus recursos económicos, presentan un nivel de ingresos por hogar similar al de la población nativa pero el hecho de contar con hogares más grandes y con mayor número de ocupados refleja unas condiciones inferiores a las de los españoles, así como la necesidad de mayores recursos para alcanzar ese nivel de ingresos. En este aspecto, su nivel de asimilación todavía no estaría completado.

Adicionalmente, resulta clave considerar que existen ciertos grupos de inmigrantes, como los africanos y europeos, cuyos proyectos de inmigración dan especial importancia al envío de dinero a sus familiares y parientes. Este aspecto podría situar en un segundo plano la asimilación e integración de estos colectivos con la sociedad española.

Sus patrones de ubicación residencial y de vivienda nos indican una preferencia de los inmigrantes por las poblaciones urbanas y con densidad alta. El perfil de sus viviendas responde al de una vivienda multifamiliar con más de 25 años de antigüedad. En este sentido, la asimilación con respecto a las pautas mostradas por los españoles requeriría una mayor dispersión de los inmigrantes hacia zonas con menor densidad de población y en viviendas unifamiliares.

### **3.5 Inmigración y vivienda.**

Una característica de especial relevancia para esta investigación es la tasa de propiedad de vivienda que exhibe la población inmigrante y sus grupos de origen, así como las disparidades respecto a los niveles que muestra la población española. Para un inmigrante, el hecho de convertirse en propietario de su vivienda de residencia en la sociedad de acogida denota un

avanzado grado de asimilación respecto a la cultura autóctona y un paso hacia adelante en su proceso de integración.

Tal y como apunta la literatura empírica revisada en el capítulo anterior, en la medida en que el inmigrante asimile las pautas y patrones socioeconómicos de la población nativa, sus decisiones respecto al régimen de tenencia de vivienda deberán parecerse entre sí. En este sentido, cualquier disparidad existente en las tasas de propiedad entre estos colectivos debería reflejar diferencias en sus recursos económicos disponibles o en factores demográficos ligados al ciclo de vida.

Al respecto, el epígrafe anterior analizó, en líneas generales, estas pautas de asimilación y el grado en que la población inmigrante en España es todavía diferente a la nativa. Esta sección se centra en el análisis de las diferencias en tasas de propiedad, caracterizándolas por grupo de origen y distribución territorial.

**Cuadro 3.17**  
**Régimen de tenencia de vivienda según el origen del sustentador principal (2007).**

<b>Régimen de tenencia</b>	<b>Inmigrantes</b>	<b>Españoles</b>
EN PROPIEDAD	25,1%	86,4%
ALQUILER	72,6%	8,3%
CESION	2,3%	5,3%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos proporcionados por la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF). Instituto Nacional de Estadística (INE).*

El Cuadro 3.17 compara la tasa de propiedad de los hogares inmigrantes con la que exhiben los españoles. La diferencia entre estos dos colectivos es clara: aproximadamente 9 de cada 10 hogares de origen español son propietarios de su vivienda mientras que sólo 1 de cada 4 hogares de inmigrantes económicos lo es. En otras palabras, los hogares españoles son

casi 3,5 veces<sup>42</sup> más propensos a convertirse en propietarios de su vivienda que los hogares formados por inmigrantes.

En ocasiones, el proceso de asimilación y adaptación viene acompañado también por la adopción de la nacionalidad del país en el que se reside. El contar con esta nacionalidad podría reflejar un mayor grado de integración en la sociedad de acogida, ya sea a través de un mayor tiempo de residencia u otro tipo de vínculos institucionales como el matrimonio con nativos. Por esta razón el Cuadro 3.18 segmenta a los hogares inmigrantes según la nacionalidad del sustentador principal. El propósito es analizar si existen diferencias en las tasas de propiedad según esta característica.

En la gran mayoría de los hogares de inmigrantes económicos (90,9%) el sustentador principal no cuenta con la nacionalidad española, de hecho sólo menos del 10% de los cabezas de familia en estos hogares cuentan con ella. Sin embargo, cuando se calculan las tasas de propiedad para estos dos subgrupos, se observa que las probabilidades de convertirse en propietario se doblan cuando se posee la nacionalidad española. Según los datos que resultan de cruzar la nacionalidad del sustentador principal con el régimen de vivienda, la tasa de propiedad de los hogares con cabezas de familia que sólo poseen la nacionalidad de su país de origen es de 22,6% mientras que en aquellos en donde además se cuenta con la nacionalidad española ésta asciende a 50,1%.

**Cuadro 3.18**  
**Tasas de propiedad: Hogares de inmigrantes económicos, según nacionalidad del sustentador principal (2007).**

	<b>Distribución</b>	<b>Tasa de propiedad</b>
<b>SOLO EXTRANJERA</b>	90,9%	22,6%
<b>ESPAÑOLA Y EXTRANJERA</b>	9,1%	50,1%

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos proporcionados por la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF). Instituto Nacional de Estadística (INE).*

---

<sup>42</sup> Esta cifra procede de calcular el ratio entre el porcentaje de hogares españoles propietarios (86,4%) y el correspondiente para los inmigrantes económicos (25,1%).

Centrándonos ahora en la composición por orígenes que exhibe la población inmigrante, el Cuadro 3.19 muestra la proporción de propietarios de vivienda según su región de nacimiento, con el objeto de identificar aquellos grupos que son más propensos a comprar vivienda así como a los que presentan menores tasas de propiedad.

Como ya se apuntó anteriormente, el colectivo más importante en esta población es el procedente de países latinoamericanos. Este grupo exhibe una tasa de propiedad (24,9%) prácticamente igual al nivel medio para el total de inmigrantes (24,8%). Sin embargo, los inmigrantes procedentes de Medio Oriente y de países del continente americano que no pertenecen ni a Latinoamérica ni a Norteamérica (Antillas, Trinidad y Tobago, etc.) presentan las mayores tasas de propiedad: 40,2% y 37,5%, respectivamente. No obstante, estos dos grupos son también los que menos peso tienen dentro del total de esta población.

**Cuadro 3.19**  
**Tasas de propiedad y distribución de la población inmigrante de naturaleza económica, según su región de nacimiento (2007).**

<b>Región de Nacimiento</b>	<b>Tasa de Propiedad</b>
Europa	16,62%
Latinoamérica	24,90%
Otros América	37,50%
Norte de África	30,30%
Resto de África	26,40%
Asia	34,40%
Medio Oriente	40,20%

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos proporcionados por la Encuesta Nacional de Inmigrantes (ENI). Instituto Nacional de Estadística (INE).*

Llama la atención la baja propensión a la compra de viviendas del contingente inmigrante procedente de países europeos, que incluye países como Rumanía, Bulgaria, Ucrania y Polonia entre los orígenes más importantes. Este grupo muestra un nivel que se encuentra 8,4 puntos porcentuales por debajo de la tasa media de la población inmigrante (24,8%).



Por su parte, el colectivo de inmigrantes de países asiáticos, aunque con una participación pequeña, cuenta con una proporción de propietarios de viviendas que es aproximadamente diez puntos porcentuales superior de la media agregada, situándoles como uno de los grupos con mayor propensión a la compra de vivienda.

Finalmente, los inmigrantes procedentes de África, subdivididos en aquellos que proceden del norte de África (Argelia, Egipto, Libia, Marruecos y Túnez) y el resto del continente, muestran dos patrones diferentes. Los inmigrantes del norte de África presentan un nivel de tasa de propiedad por encima de la media de 24,8%, ascendiendo a 30,3%. Sin embargo, el resto de inmigrantes de origen africano exhiben un nivel similar a esta media (26,4%).

Una de las conclusiones que se desprende, tras el análisis de la información presentada en el Cuadro 3.19, es que la región de origen del inmigrante es un factor importante en la explicación de las bajas tasas de propiedad que exhibe la población inmigrante en España. Como se ha podido apreciar, los hogares europeos presentan los menores niveles en estas tasas, seguidos de aquellos cuyo origen es Latinoamérica y los países africanos fuera de la región norte. Estos mismos colectivos son los que anteriormente destacaban por presentar las mayores propensiones en el envío de remesas a sus familiares o parientes. En este sentido, sus menores tasas de propiedad podrían estar reflejando distintas naturalezas en sus proyectos de inmigración.

Algunos grupos de origen pueden tener como objetivo el proporcionar a su familia en el país de origen un nivel socioeconómico determinado, lo que les llevaría a considerar el proyecto de inmigración como un viaje de ida y vuelta. De forma alternativa, podría argumentarse que el proyecto de algunos grupos pasa por varias fases. En las fases tempranas, el inmigrante posee vínculos y compromisos económicos con el país de origen. Paulatinamente, estos vínculos se van haciendo más débiles según va integrándose en la sociedad, reagrupando a sus familiares y estableciéndose en España. En cualquier caso, resulta importante el papel que juegan las distintas motivaciones y diferencias culturales de los grupos de origen que

forman la mezcla inmigrante en la determinación de sus pautas de asimilación.

Finalmente, el Cuadro 3.20 explora la influencia del factor geográfico en las probabilidades de convertirse en propietario de la vivienda en donde se reside. Por encima de la media registrada para los inmigrantes, se encuentran las comunidades de Canarias, Cantabria, Comunidad Valenciana y Galicia.

**Cuadro 3.20**  
**Tasas de propiedad de los inmigrantes económicos según la Comunidad Autónoma de residencia (2007).**

<b>Comunidad Autónoma</b>	<b>Tasa de Propiedad</b>
Andalucía	25,0%
Aragón	21,5%
Asturias	27,8%
Baleares	22,1%
Canarias	32,2%
Cantabria	29,6%
Castilla y León	18,7%
Castilla-La Mancha	19,7%
Cataluña	26,2%
Comunidad Valenciana	30,3%
Extremadura	15,8%
Galicia	28,6%
Madrid	21,9%
Murcia	20,6%
Navarra	23,9%
País Vasco	15,2%
Rioja	24,6%

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos proporcionados por la Encuesta Nacional de Inmigrantes (ENI). Instituto Nacional de Estadística (INE).*

Llaman la atención los casos de Cataluña y Madrid ya que, a pesar de concentrar al 45% de los inmigrantes y ser las regiones con mayor empuje económico en los últimos años, registran tasas de propiedad menores (Madrid) o muy similares (Cataluña) a la media a nivel nacional del contingente. Este fenómeno podría encontrar explicación en el hecho de que Comunidades con grandes núcleos urbanos, como Madrid Capital y

Barcelona, poseen mercados inmobiliarios más competitivos y con mayores precios, dificultando el acceso a la vivienda en propiedad.

Las Comunidades con menores tasas de propiedad son Castilla y León, Castilla-La Mancha, Extremadura y País Vasco. Estas regiones también se caracterizan por contar con una baja concentración de inmigrantes en su territorio (Cuadro 3.5). En el caso de Castilla-La Mancha su bajo nivel en tasas de propiedad podría también deberse a la tendencia del grupo de inmigrantes europeos a concentrarse en esta región. Como fue comentado anteriormente, este es uno de los grupos que presenta la menor propensión a adquirir vivienda.

En otras palabras, la diferencia en tasas de propiedad que se presentan a nivel geográfico en España podría ser el resultado de una combinación de efectos que involucra dos tipos de factores. De un lado están aquellos relacionados con la formación de clusters de inmigrantes de distintos orígenes, dando pie a la concentración de grupos con culturas y proyectos de inmigración similares. Esta concentración de grupos permitiría aflorar ciertas predisposiciones hacia la tenencia de vivienda en propiedad que se reflejarían a nivel agregado. Por otro lado, entrarían también en juego las condiciones locales en el mercado inmobiliario que podrían influir en la elección del régimen de tenencia del hogar. Así, por ejemplo, zonas o regiones con mercados inmobiliarios muy competitivos podrían dificultar aún más la decisión de convertirse en propietario de vivienda.

### **3.6 Recapitulación de los principales resultados.**

Tras la revisión de las fuentes de información consultadas, resulta evidente que el fenómeno migratorio en España posee una relevancia singular por su magnitud y dinamismo en los últimos años. Destacan, principalmente, su elevada importancia relativa respecto al total de la población y su rápido crecimiento en la última década.

En particular, el análisis presentado en este capítulo revela una población inmigrante con una distribución poco homogénea dentro del territorio nacional, así como una composición por orígenes muy diversa y predominantemente procedentes de países con nivel de ingresos medios y bajos. Son significativamente más jóvenes que el español medio y con un nivel de educación relativamente alto. No obstante, en términos socioeconómicos, todavía existe una brecha entre estos dos colectivos. En particular, el hogar extranjero debe dedicar más recursos humanos para obtener el mismo nivel de ingresos y repartirlo entre más personas. Respecto a sus decisiones residenciales, los extranjeros tienden a concentrarse en ciudades densamente pobladas y a vivir en viviendas multifamiliares con más de 25 años de antigüedad.

De forma similar, las diferencias en tasas de propiedad entre españoles e inmigrantes reflejan un proceso de asimilación y adaptación todavía abierto y en una etapa precoz. La propensión a ser propietario de vivienda entre la población nativa es 3,5 veces superior a la de los extranjeros. Este bajo nivel en la tasa de propiedad inmigrante puede ser el resultado de dos factores. El primero de ellos se encuentra relacionado con las diferencias subyacentes en los grupos de origen que componen la mezcla de inmigrantes en España. El segundo factor se refiere a las decisiones de localización residencial y ubicación de la vivienda.

Tal y como sugiere la literatura especializada en estos temas, la propensión a ser propietario de vivienda es diferente para los diferentes grupos de origen que componen la población inmigrante. En España, los inmigrantes provenientes de países europeos son el grupo que registra las tasas de propiedad más bajas mientras que aquellos que proceden de Medio Oriente, Asia y el norte de África registran niveles de esta tasa superiores a la media del colectivo inmigrante.

Por su parte, el análisis de las tasas de propiedad de la población inmigrante a lo largo de las regiones españolas permite distinguir aquellas comunidades con mayores niveles de tasas que otras. Entre ellas destacan aquellas con grandes centros urbanos y con mayor empuje económico en los últimos años

como las zonas en donde menores tasas de propiedad se registran para este colectivo.

Las conclusiones derivadas de nuestra revisión bibliográfica y las observaciones realizadas en este capítulo sirven de motivación para profundizar en el análisis de las pautas de asimilación de la población inmigrante en España. Más particularmente, el objetivo se centrará en analizar la forma en la que las decisiones sobre el régimen de tenencia de vivienda reflejan el grado de integración de este colectivo en la sociedad española.



## **CAPITULO IV. REVISIÓN DE LA METODOLOGÍA EMPÍRICA UTILIZADA PARA EL ESTUDIO DE LAS DECISIONES SOBRE TENENCIA DE VIVIENDA.**

Desde un punto de vista econométrico, la estimación de ecuaciones en donde la variable dependiente no es cuantitativa sino cualitativa se ha aproximado mediante el uso de modelos probabilísticos. Por ejemplo, y como es el caso particular de la decisión sobre el régimen de tenencia de vivienda, la variable de interés podría estar indicando la pertenencia a ciertas categorías o la elección de ciertas alternativas, es decir, la variable dependiente toma un número finito de valores. En estos casos, el objeto de estudio podría centrarse en conocer la forma en la que ciertos factores o variables explicativas afectan la pertenencia a una u a otra categoría o, por otro lado, a la elección de una alternativa u otra.

Los modelos probabilísticos aproximan esta cuestión planteando la pertenencia o elección entre categorías o alternativas como la ocurrencia de un suceso o evento específico, con lo que el objetivo entonces se convierte en estimar la forma en la que los distintos factores identificados como determinantes de estos eventos afectan la ocurrencia de los mismos. En otras palabras, lo que se pretende con el uso de este tipo de modelos es estimar la probabilidad de ocurrencia de un suceso en función de un conjunto de variables explicativas. De esta forma, y una vez que se han estimado los coeficientes correspondientes, el resultado de sustituir valores en las variables explicativas es una probabilidad condicional de la ocurrencia del evento bajo análisis.

En este sentido, la forma en la que las variables explicativas influyen en dicha probabilidad dependerá crucialmente de la forma funcional que se especifique para la ecuación de regresión. Centrándonos en el caso de una variable cualitativa dicotómica o binaria (sólo dos posibles valores o categorías, frecuentemente utilizando el valor de 1 para la ocurrencia del evento o la pertenencia a cierta categoría y 0 para el caso contrario), existen tres métodos para desarrollar un modelo probabilístico que han sido utilizados extensivamente por la literatura empírica:

1. El modelo lineal de probabilidad (MLP)
2. El modelo LOGIT
3. El modelo PROBIT

En cada uno de ellos, se asumen formas funcionales diferentes que determinan la forma en la que las variables explicativas afectan a la probabilidad condicional bajo análisis. Con el objeto de describir las diferencias más importantes entre estos modelos, se procederá a su explicación a través de un sencillo ejemplo.

Supongamos que se desea estimar un modelo que ayude a predecir el régimen de tenencia de vivienda elegido por una familia en función sólo de su nivel de renta. Se trata de un modelo muy sencillo en donde

$$Y_i = \begin{cases} 1 & \text{si la familia } i \text{ posee una casa} \\ 0 & \text{si la familia } i \text{ no posee una casa} \end{cases}$$

$$X_i = \text{Renta familiar de la familia } i \text{ (anual)}$$

En este sentido, el interés principal de un modelo probabilístico es el definir una función  $F(\cdot)$  tal que,

$$P(X_i) \equiv P(Y_i = 1|X_i) = F(X_i \cdot \beta) \quad (1)$$

Donde  $P(X_i) \equiv P(Y_i = 1|X_i)$  representa la probabilidad condicional de que la familia  $i$  posea una casa para un valor determinado de renta anual ( $X_i$ ) y  $\beta$  representa el parámetro que describe el efecto marginal de la renta familiar anual en la probabilidad de comprar una casa.

El Modelo Lineal de Probabilidad (MLP) asume la siguiente forma funcional:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 \cdot X_i + u_i \quad (2)$$



Donde  $Y_i$  y  $X_i$  son tal y como fueron definidas anteriormente y  $u_i$  es el término estocástico de error, comúnmente llamado perturbación aleatoria.

Dado que  $Y_i$  no es continua, aunque sí completa, sigue la distribución de probabilidad de Bernoulli, es decir:

$Y_i$	Probabilidad
0	$1 - P_i$
1	$P_i$
<b>Total</b>	<b>1</b>

Es fácil darse cuenta que

$$E(Y_i) = 0 \cdot (1 - P_i) + 1 \cdot (P_i) = P_i \tag{3}$$

Y, por lo tanto,

$$\begin{aligned}
 E(Y_i|X_i) &= \beta_0 + \beta_1 \cdot X_i = P(X_i) \\
 &\equiv P(Y_i = 1|X_i)
 \end{aligned}
 \tag{4}$$

Parecería que aplicar Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) a la estimación de (2) no debe presentar complicaciones. Sin embargo, y aunque MCO produciría estimadores insesgados y consistentes de  $\beta$ , lo haría en presencia de heterocedasticidad.

Como se sabe, uno de los supuestos para la aplicación de MCO es que el término de error o perturbación aleatoria ( $u_i$ ) se distribuya de forma normal, con media cero y varianza constante. Así como en el caso de  $Y_i$ , en el modelo MLP  $u_i$  no se distribuye de forma normal sino que sigue una distribución de Bernoulli. No obstante, esto no representa gran problema ya que, como puede demostrarse, la normalidad podría conseguirse y

asegurarse a medida que el tamaño de la muestra aumenta. Asimismo, si tomamos en cuenta la distribución de valores de  $u_i$ , es decir

$u_i$	Probabilidad
$1 - \beta_1 - \beta_2 \cdot X_i$	$P_i$
$-\beta_1 - \beta_2 \cdot X_i$	$1 - P_i$
<b>Total</b>	<b>1</b>

Se puede demostrar que aunque  $E(u_i) = 0$ , la varianza de  $u_i$  no es constante sino  $var(u_i) = P_i \cdot (1 - P_i)$ , y dado que a partir de (4)  $P_i = P(X_i) = \beta_1 + \beta_2 \cdot X_i$ , se concluye que la varianza de la perturbación aleatoria no es constante sino que depende de los valores que tome  $X_i$ .

La heterocedasticidad provoca que los estimadores MCO no sean eficientes, es decir, no aseguran tener varianza mínima. Tal y como en el caso de la no normalidad, este problema no es insuperable, ya que podrían utilizarse los Mínimos Cuadrados Ponderados (MCP) para transformar el término de error y asegurar la homocedasticidad.

Sin embargo y como se observa en (4), el MLP relaciona la renta familiar anual de forma lineal con la probabilidad de ser propietario de una casa. Dado que  $\beta_1$  representa un parámetro constante, el MLP asume que el efecto de un aumento o disminución de la renta familiar en la probabilidad de comprar una casa es el mismo para cualquier nivel de renta. En otras palabras, según esta especificación el efecto de una renta anual 1.000€ mayor en una familia con un nivel de renta de 20.000€ anuales será igual que para una familia con una renta anual de 200.000€.

Esto es un gran inconveniente y representa una de las mayores debilidades y desventajas del MLP en dos sentidos. En primer lugar, resulta poco realista que el efecto marginal de una variable explicativa, como es el caso de la renta, influya de forma lineal y constante en la probabilidad de ser dueño de una vivienda. Por otro lado, esta misma característica en la forma funcional del modelo no permite restringir los valores estimados de  $P(X_i)$  a una escala

entre 0 y 1, como es el caso de una probabilidad, ya que aumentos o disminuciones continuos en  $X_i$  llevarán necesariamente a  $P(X_i)$  a tomar valores mayores a 1 o negativos. En un modelo probabilístico, estos dos inconvenientes reducen significativamente el atractivo para su aplicación. Es por ello que en la literatura empírica cada vez menos aplicaciones recurren a este método aunque con algunas excepciones debidas, principalmente, a su simplicidad en la especificación.

Sobre la base de los inconvenientes que se han discutido para el caso del MLP, un modelo probabilístico adecuado debería asegurar que la probabilidad estimada nunca se salga del intervalo 0-1 y, en la medida de lo posible, permitir que la relación entre las variables explicativas y la probabilidad condicional estimada no sea ni lineal ni constante. En este sentido, los modelos LOGIT y PROBIT representan dos alternativas al MLP que poseen estas propiedades y cumplen con estas características.

El modelo LOGIT asume la siguiente forma funcional para  $P(X_i)$ ,

$$P(X_i) = \frac{1}{1 + e^{-Z_i}} = \frac{e^{Z_i}}{1 + e^{Z_i}} \quad (5)$$

Donde  $Z_i = \beta_1 + \beta_2 \cdot X_i$ . La ecuación (5) representa lo que se conoce como *función de distribución acumulativa logística*. Esta función, como cualquier función de distribución, tiene la propiedad de que a medida que  $Z_i$  se mueve en un rango de  $-\infty$  a  $+\infty$ ,  $P(X_i)$  toma valores dentro del rango 0-1. Adicionalmente, es fácil darse cuenta que bajo esta forma funcional  $X_i$  no está relacionado linealmente con  $P(X_i)$ .

Aunque el vector de coeficientes,  $\beta$ , no está relacionado linealmente con  $P(X_i)$ , es posible transformar (5) para obtener una forma funcional que sea lineal en parámetros y que, por tanto, permita utilizar el procedimiento MCO o similar para estimar dichos parámetros.

Tomando en cuenta que  $P(X_i)$  es como en (5),  $1 - P(X_i)$ , la probabilidad de que el evento no ocurra (en nuestro ejemplo, la probabilidad de que una familia no posea una casa) sería

$$1 - P(X_i) = \frac{1}{1 + e^{Z_i}}$$

De esta forma, podemos expresar

$$\frac{P(X_i)}{1 - P(X_i)} = \frac{1 + e^{Z_i}}{1 + e^{-Z_i}} = e^{Z_i} \quad (6)$$

Donde la expresión del lado izquierdo de (6) se conoce como la *razón de probabilidades* a favor de ser propietario de una vivienda (en inglés, *odds ratio*). Por ejemplo, si  $P(X_i)$  es igual 0,75, este ratio tomaría el valor de 3 y nos diría que las probabilidades son de 3 a 1 a favor de que la familia  $i$  posea una casa.

Obteniendo el logaritmo natural en ambos lados de (6), tenemos

$$L_i = \ln\left(\frac{P(X_i)}{1 - P(X_i)}\right) = Z_i = \beta_1 + \beta_2 \cdot X_i \quad (7)$$

Lo cual nos deja con una expresión en donde el logaritmo natural de la razón de probabilidades es lineal no sólo en  $X_i$  sino también en los parámetros  $\beta$ . Al logaritmo natural de la razón de probabilidades, es decir  $L_i$ , se le conoce con el nombre de logit (de ahí el nombre del modelo LOGIT).

Obsérvese que esto no significa que el efecto marginal de las variables explicativas ( $X$ ) sobre la probabilidad de ser propietario de una vivienda sea lineal y constante. Lo único que significa es que el logit (el logaritmo de la razón de probabilidades) está linealmente relacionado con las variables explicativas. De hecho, puede demostrarse que el efecto marginal de  $X_i$  sobre  $P(X_i)$  es

$$\frac{dP(X_i)}{dX_i} = \beta_2 \cdot P(X_i) \cdot (1 - P(X_i)) \quad (8)$$

Con lo que se demuestra que, para el caso del modelo LOGIT, el efecto de una variable explicativa sobre la probabilidad de ocurrencia del evento en cuestión (compra de una casa) depende no solamente del coeficiente correspondiente sino del nivel de probabilidad a partir del cual se mide dicho cambio. En otras palabras, el efecto de una variable explicativa será diferente según el nivel de probabilidades que exhiba dicha observación. Este nivel dependerá asimismo de la situación particular (valores y niveles de otras variables explicativas) de la observación en cuestión, con lo que el efecto marginal de cada variable explicativa no será igual para cualquier nivel como en el caso particular del MLP.

Asimismo, con la transformación logarítmica en (7) se permite a la variable dependiente (el logit) variar de  $-\infty$  a  $+\infty$ , a medida que  $P(X_i)$  se mueve en el rango acotado entre 0 y 1, facilitando el uso tradicional de métodos de estimación para variables dependientes continuas. Una vez que se obtienen los valores estimados para los parámetros  $\beta$ , es fácil ver a partir de (5) la forma de obtener la probabilidad de ocurrencia del evento (comprar una casa) para una observación (familia) en particular.

El método de estimación que se aplica al LOGIT depende crucialmente del tipo de datos que se disponga. En general, pueden ser de dos tipos: datos individuales o no agrupados y datos agrupados o replicados.

Cuando se trata del primer tipo, datos individuales, la información que se tiene para cada observación individual no es una probabilidad o proporción, del tipo  $1 \geq P(X_i) \geq 0$  sino la realización sobre la característica en cuestión, es decir, la pertenencia o no a la categoría bajo estudio o la ocurrencia o no de cierto evento, de tal forma que puede representarse mediante los valores de 0 o 1, según sea el caso. Así, en particular para este tipo de datos y para nuestro ejemplo sobre propiedad de vivienda,  $P(X_i) = 1$  para una familia que posee una casa y  $P(X_i) = 0$  en caso contrario. De esta forma, es fácil darse cuenta que el lado izquierdo de (7), es decir el logit, será:

$$L_i = \ln \left( \frac{1}{0} \right) \text{ si una familia es propietaria de su vivienda}$$

$$L_i = \ln \left( \frac{0}{1} \right) \text{ si una familia no es propietaria de su vivienda}$$

Dado que estas expresiones definen valores indeterminados de la variable dependiente, en estos casos carece de sentido minimizar la suma de cuadrados del error, como en MCO, para estimar el valor de los parámetros  $\beta$  sino alternativamente utilizar el método de Máxima Verosimilitud (MV) en donde el objetivo es elegir el valor de los parámetros que maximice la probabilidad de observar los valores muestrales.

Por otro lado, cuando se dispone de datos agrupados o replicados, por ejemplo, sobre diversas familias en un área geográfica o sección censal, es posible obtener una estimación del verdadero valor de  $P(X_i)$ . Por cada nivel de renta,  $X_i$ , pueden existir  $N_i$  familias, de las cuales  $n_i$  son propietarias de sus viviendas. Así,

$$\widehat{P(X_i)} = \frac{n_i}{N_i}$$

Donde  $n_i \leq N_i$ .

Si  $N_i$  es relativamente grande,  $\frac{n_i}{N_i}$  o la frecuencia relativa representa una buena estimación de  $P(X_i)$  y puede utilizarse para calcular una estimación del logit,  $L_i$ , con la que pueda utilizarse un método en el que el objetivo sea minimizar la suma de cuadrados de los errores de estimación.

Sin embargo, aún así no puede utilizarse MCO como método de estimación ya que puede demostrarse aunque el término de error se distribuye de forma normal y tiene una esperanza nula, sigue siendo heterocedástico como en el caso del MLP, por lo que tendría que recurrirse a los MCP. En este sentido, todas las conclusiones extraídas de la inferencia estadística (intervalos de confianza, prueba de hipótesis, etc.) serán válidas en la medida que la muestra sea lo suficientemente grande.

Por su parte, el modelo PROBIT resulta muy similar al LOGIT aunque en lugar de asumir la función de distribución acumulativa (FDA) logística para  $P(X_i)$ , utiliza la FDA normal tipificada. Por esta razón, algunos autores llaman alternativamente al modelo PROBIT, el modelo NORMIT.

La mejor forma de explicar el modelo PROBIT es mediante el uso del modelo desarrollado por McFadden (1973) que se fundamenta en la perspectiva de selección racional basada al comportamiento.

Siguiendo con nuestro ejemplo de compra de vivienda, supóngase que la decisión de adquirir una casa en propiedad depende de un factor latente no observable que mide la conveniencia de tal decisión. Este factor, medido por un índice al que denominaremos  $I_i$ , está determinado por una o varias variables explicativas  $X$  de forma tal que cuanto mayor sea el valor de este índice, mayor será la probabilidad de ser propietario de su vivienda. Para nuestro ejemplo, supongamos que este índice o factor latente depende solamente del nivel de renta anual de cada familia  $i$ , es decir,

$$I_i = \beta_1 + \beta_2 \cdot X_i \quad (9)$$

Donde  $X_i$  es el nivel de renta anual de la familia  $i$ .

Tal y como fue definido antes, sea  $Y_i = 1$  si la familia  $i$  posee una casa y  $Y_i = 0$  si no la posee. Supongamos además que existe un nivel crítico  $I_i^*$ , tal que si  $I_i$  excede este nivel, la familia en cuestión será propietaria de una vivienda y lo contrario si no lo excede. Aunque este umbral o nivel crítico no es observable, si asumimos que los valores de este índice o factor latente,  $I_i$ , para cada familia  $i$  se distribuyen de forma normal, con la misma media y varianza, podríamos obtener la probabilidad de que el valor de dicho índice sea mayor o igual al umbral definido,  $I_i^*$ , a partir de la FDA normal tipificada:

$$\begin{aligned} P(X_i) &= P(Y_i = 1|X_i) = P(I_i^* \leq I_i) \\ &= P(Z_i \leq \beta_1 + \beta_2 \cdot X_i) \\ &= F(\beta_1 + \beta_2 \cdot X_i) \end{aligned} \quad (10)$$

Así, bajo la especificación PROBIT,  $P(X_i)$  toma la siguiente forma:

$$P(X_i) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^{\beta_1 + \beta_2 \cdot X_i} e^{-z^2/2} dz \quad (11)$$

En donde  $z$  es una variable con media cero y varianza igual a uno, con lo que se entiende que la función de densidad de probabilidad en (11) es la correspondiente a una normal tipificada.

En cuanto al efecto marginal de las variables explicativas ( $X$ ), en el caso del PROBIT, viene determinado por la siguiente expresión:

$$\frac{dP_i}{dX_i} = f(\beta_1 + \beta_2 \cdot X_i) \cdot \beta_2 \quad (12)$$

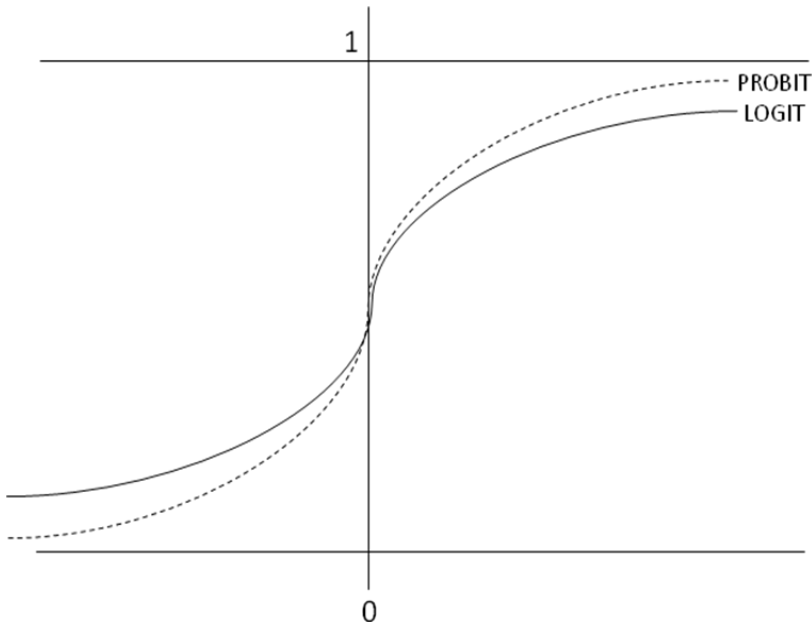
En donde  $f(\cdot)$  es la función de densidad de la normal tipificada evaluada en  $\beta_1 + \beta_2 \cdot X_i$ . Con lo que, como en el caso del modelo LOGIT, el efecto marginal de una variable explicativa depende no sólo de la magnitud del coeficiente asociado a dicha variable sino del valor que tomen esa y el resto de variables explicativas incluidas en el modelo, por lo que a diferencia del MLP, el efecto marginal de una variable explicativa no es constante.

La estimación a través de LOGIT y PROBIT produce resultados muy similares debido a la gran semejanza existente en la forma de las curvas de las FDA logística y normal tipificada. De hecho, la única diferencia entre estas dos FDA es que en la distribución normal tipificada se alcanza más rápidamente los valores extremos de 0 y 1, con lo que la FDA logística resulta tener una forma más achatada que ésta al acercarse a dichos valores. Esto se puede ver más claramente en el Gráfico 4.1 a continuación.

En todo caso, las diferencias más importantes son de carácter operativo, es decir, en su cálculo y estimación. La FDA normal tipificada sólo puede calcularse de forma integral mientras que la FDA logística no, haciendo del modelo LOGIT una aproximación de manejo sencillo. Esta es la principal razón por la que los modelos LOGIT se han generalizado y extendido en la gran mayoría de aplicaciones empíricas de variables de elección discreta. Es en base a estas ventajas que esta investigación ha optado por utilizar el modelo LOGIT para la estimación de las ecuaciones correspondientes.



**Gráfico 4.1**  
**Funciones de distribución acumulativa LOGIT y PROBIT.**



De forma complementaria a la elección del modelo econométrico que se utilizará para caracterizar la decisión de ser propietario de una vivienda, existen ciertas decisiones de carácter metodológico que merece la pena comentar y revisar. En concreto, estas consideraciones involucran diferentes enfoques que se han desarrollado en las distintas aplicaciones empíricas, a partir de las críticas y avances relacionados con la correcta identificación de ciertos efectos, y las estrategias de simulación propuestas para fines comparativos.

Una de las primeras y más básicas cuestiones que se han abordado, en términos de la especificación del modelo, es la que se refiere a la definición de la variable dependiente. La mayoría de las aplicaciones empíricas analizan la *decisión sobre el régimen de tenencia* basándose en información a nivel individual (microdatos) por hogar mientras que otros estudios utilizan datos agregados con el fin de modelizar las *tasas de propiedad* de vivienda de varias áreas geográficas o de cierto segmento poblacional a lo largo del

tiempo. Por lo regular, el enfoque de los estudios que utilizan datos agregados está vinculado con el análisis de efectos macroeconómicos o de políticas públicas en las tasas de propiedad de viviendas del área o grupo bajo análisis.

Ejemplos de este tipo de aplicaciones incluyen Blackley y Follain (1988) y Myers et al. (2005). Esta investigación hará uso de microdatos procedentes de varios productos estadísticos del INE (ENI, EPF y ECV) por lo que su análisis se concentrará en la decisión sobre el régimen de tenencia de vivienda en lugar de la modelización de las tasas de propiedad. Asimismo, y dado que uno de nuestros objetivos es conocer la forma en la que ciertas características de carácter demográfico y socioeconómico influyen en la probabilidad de ser propietario de una vivienda, los microdatos de estas fuentes de información permiten recoger de forma representativa toda la variedad y dispersión de comportamientos que puede encontrarse en la realidad.

Dentro de los estudios que utilizan microdatos individuales en lugar de información agregada, existe otro asunto metodológico de especial relevancia que corresponde a la selección de la muestra. Según Wachter y Megbolugbe (1992), cuando uno considera en su estudio una muestra que abarca a todos los hogares en un territorio determinado, se está intentando caracterizar la *probabilidad de ser propietario* mientras que, cuando uno restringe la muestra para incluir en su análisis sólo a los hogares que recientemente cambiaron de residencia (*recent movers*), el análisis se está concentrando en la *decisión de comprar*. Algunos ejemplos de este último enfoque son Painter et al. (2000, 2001) y Zhou (2006).

En particular, uno de los argumentos más comúnmente utilizado cuando se analiza la decisión de comprar, en lugar de la decisión de ser propietario, es que las condiciones que enfrentan en el mercado inmobiliario los hogares que recientemente han cambiado de residencia reflejan de mejor manera las condiciones de equilibrio de dicho mercado. Sin embargo, como argumenta Struyk (1976), la decisión de cambiar el régimen de tenencia de la vivienda (alquilar-comprar) involucra consideraciones y elementos del *presente* así como la anticipación de *futuras* necesidades e ingresos, con lo que los

hogares que recientemente han cambiado de residencia no parecen reflejar las condiciones corrientes del mercado inmobiliario de mejor forma que aquellos hogares que no han cambiado de residencia en un determinado periodo de tiempo. En base a esto, el enfoque de esta investigación será sobre la probabilidad de ser o convertirse en propietario. No obstante, y dado que el fenómeno de la inmigración es muy reciente y ha coincidido con el auge y apogeo del boom inmobiliario en España, la información estadística utilizada refleja las condiciones que imperaban coyunturalmente en ese mercado y en las condiciones crediticias, así como las expectativas de futuro sobre ingresos, necesidades financieras y experiencia migratoria.

La naturaleza de las fuentes estadísticas disponibles para aproximar la decisión sobre el régimen de tenencia de vivienda de las familias inmigrantes y nativas, así como determinar si existe un proceso de asimilación entre éstas, dio origen, a mediados de la década de los noventa, a un debate metodológico que cuestionó la correcta identificación de ciertos efectos de carácter temporal, principalmente los relacionados con la edad y el tiempo de residencia, en las diferentes aplicaciones existentes.

La mayoría de las investigaciones utilizan microdatos procedentes de los censos poblacionales y por lo tanto referidos a un año o década en particular. A este tipo de datos se le conoce habitualmente como de *corte transversal* (cross-section). En el caso de las formulaciones de corte transversal, un supuesto que implícitamente está presente en estos modelos es el de considerar las decisiones de compra de vivienda de un grupo en un año (o década) determinado como independientes de las decisiones realizadas en años (o décadas) anteriores. En otras palabras, el efecto que se identifica para la edad o el tiempo de residencia se supone igual que el efecto medio de estas variables en años o décadas anteriores, como si este efecto fuera universal para cualquier época o circunstancia. Asimismo, y más particularmente para el caso de la edad, el enfoque de corte transversal no toma en cuenta el hecho que un mismo grupo de personas pertenecen a grupos de edad sucesivos en posteriores años o décadas.

Aunque no particularmente para el caso de la adquisición de vivienda, Borjas (1985) y Pitkin y Myers (1994) manifestaron sus críticas respecto a la

identificación de estos efectos en estudios sobre los procesos de asimilación de la población inmigrante. De forma más específica, Borjas (1985) apuntaba a la necesidad de evaluar el efecto del tiempo de residencia de forma longitudinal ya que, según argumentaba, la “calidad” de las generaciones más recientes de inmigrantes había disminuido, entendiéndose por “calidad” el nivel de estudios y el conjunto de habilidades de las que estas generaciones disponían.

Por otro lado, Pitkin y Myers (1994) acuñaban el término *age cohort fallacy* (falacia de cohorte de edad) para describir el error en el que se incurre cuando se asume que la trayectoria que sigue cierta variable, como puede ser la tasa de adquisición de vivienda, a través de diferentes rangos de edad en un punto en el tiempo define la trayectoria futura que seguirá un grupo al envejecer. El error reside, según Myers, Megbolugbe y Lee (1998) en ignorar la posibilidad de que los grupos definidos por los rangos de edad en un punto en el tiempo poseen historias únicas o particulares respecto a la variable o comportamiento en cuestión (compra de vivienda) y sus principales determinantes. En este sentido, el problema es uno de identificación temporal ya que las variables que se refieren al paso del tiempo, como la edad o el tiempo de residencia, son sincrónicas. Con el paso del tiempo, nuevas generaciones se incorporan a los mercados laboral e inmobiliario y, al mismo tiempo, grupos existentes envejecen y progresan en la duración de su residencia. Al controlar por una o dos de estas variables, se controlaría también por otros factores temporales a través de su identificación mutua o simultánea.

El debate sobre la identificación temporal de efectos cobró especial relevancia cuando los resultados derivados de algunas investigaciones (Mankiw y Weil, 1989; Pitkin y Myers, 1994; Green y Hendershott, 1996; Myers et al., 1992 y Myers y Pitkin, 1995) llegaban a conclusiones contradictorias con respecto, por ejemplo, al comportamiento que seguirían las tasas de compra de vivienda de ciertos grupos en los próximos años.

Como alternativa, Myers y Lee (1996) y Myers, Megbolugbe y Lee (1998) propusieron el enfoque *double cohort* o de doble cohorte, que consiste esencialmente en anidar a los grupos de edad dentro de los grupos definidos

por las olas de inmigración (periodo de entrada al país). De esta forma, con datos referentes a dos puntos en el tiempo, como en el caso de dos censos, es posible identificar si existen diferencias en el efecto que tiene el paso de la edad entre las diferentes olas de inmigrantes, o el tiempo de residencia entre diferentes generaciones de inmigrantes. La clave de este enfoque reside en la posibilidad de separar los efectos causados por el sólo hecho de pertenecer a ciertos grupos o cohortes de las tasas de cambio que se observan a lo largo de una década en estos efectos. Operativamente, lo anterior se logra definiendo una variable ficticia o dummy para el año del censo de referencia y haciéndola interactuar con el conjunto de variables ficticias que definen los rangos de edad o las olas de inmigración.

En términos de estos problemas de identificación temporal, el caso de España es relativamente diferente y ciertamente más sencillo de estudiar, ya que hasta el momento no parece posible hablar de diferentes oleadas de inmigrantes y, por tanto, de distintas “calidades” en dichas oleadas. Podemos identificar el fenómeno de la inmigración económica masiva y, por tanto, el origen en la llegada de inmigrantes económicos a España en los albores del siglo XXI. De esta forma, los datos de los diferentes productos estadísticos que se utilizarán (ENI, EPF o ECV) reflejan sólo una “calidad” o una oleada de este tipo de inmigrantes.

Finalmente, otro aspecto de carácter metodológico surge cuando el objetivo de la aproximación empírica se concentra en la comparación de experiencias entre inmigrantes y nativos, o entre los grupos étnicos o de región de origen que componen a la población inmigrante, por ejemplo para conocer los procesos de asimilación de estos grupos en términos de su propensión a convertirse en propietarios de vivienda. Entre la literatura existente el método más utilizado es el de estimar un modelo conjunto para todos los grupos o segmentos definidos e incluir variables ficticias o *dummies* para indicar el grupo de pertenencia y de esta forma controlar por aspectos relacionados con la cultura de origen o el hecho de pertenecer a un grupo étnico en particular.

No obstante, algunos investigadores han puesto de manifiesto la conveniencia de estimar modelos separados para cada grupo que se desea

analizar, tal y como Wilson (1979) proponía, con el fin de poder evaluar las disparidades y diferencias de comportamientos entre ellos. Alba y Logan (1992), Wachter y Megbolugbe (1992) y Krivo (1995), son ejemplos de estudios en los que, al separar los modelos de propiedad de vivienda por raza o grupo étnico, se revelan diferencias significativas en los efectos que ciertas variables tienen sobre la probabilidad de convertirse en propietario. Una vez estimados estos modelos, se analizan las diferentes magnitudes en los coeficientes estimados sobre ciertas variables explicativas, como la renta, la edad, el estado civil, entre otras, interpretando las diferencias en magnitudes como diferentes “esfuerzos” que los integrantes de estos grupos deben realizar para convertirse en propietarios de su vivienda.

Además, en la mayoría de estudios que siguen el enfoque de estimar modelos separados para los grupos bajo análisis, se conduce un ejercicio de *simulación* en el que se define a un prototipo de individuo “aventajado”, en términos de su predisposición a convertirse en propietario, con el fin de aplicar los valores medios que este prototipo exhibiría en las variables independientes incluidas en el modelo y que están presentes en las ecuaciones estimadas para cada grupo bajo estudio. La comparación de las tasas de propiedad estimadas bajo esta simulación con las que se observan en la realidad les permite, según argumentan estos estudios, conocer cuáles serían las probabilidades que los individuos pertenecientes a estos grupos exhibirían si presentaran las mismas características “aventajadas” del individuo prototipo.

Alternativa y complementariamente algunos estudios han comenzado a perfeccionar este ejercicio de simulación, haciendo uso de una técnica de descomposición, originalmente utilizada por Blinder (1973) y Oaxaca (1973) en estudios sobre los diferenciales salariales entre grupos de hombres y mujeres y grupos étnicos. Una aplicación de esta técnica al caso de la propiedad de vivienda se desarrolla en Wachter y Megbolugbe (1992). Este enfoque de descomposición permite separar las disparidades observadas en las tasas de propiedad de vivienda entre grupos en diferencias de composición, como las características sociodemográficas, y un factor residual que podría abarcar desde diferencias culturales de actitud hacia la compra de una vivienda hasta prácticas discriminatorias en el mercado inmobiliario.

Concretamente, consiste en estimar regresiones separadas para cada uno de los grupos bajo análisis y, posteriormente, utilizar los coeficientes del grupo de referencia (por ejemplo, el más aventajado o el mayoritario) para predecir el comportamiento que seguirían los otros grupos, comparando los resultados obtenidos con las tasas de propiedad observadas en cada grupo.

Esta técnica de descomposición representa un enfoque más integral que la simple inclusión de variables ficticias como indicadores de pertenencia a grupos ya que, de forma implícita, permite probar si los diferentes grupos bajo análisis difieren en la influencia que ciertos factores o variables explicativas tienen sobre la probabilidad de ser propietario de una vivienda. El método más tradicional de estimar un modelo conjunto, incluyendo variables ficticias de grupo étnico o raza, supone implícitamente que la pertenencia a un grupo modifica la probabilidad de ser propietario en la misma magnitud a todos los individuos pertenecientes a dicho grupo, independientemente de sus valores en otras variables explicativas. Ejemplos de estudios que utilizan la técnica de descomposición de Blinder y Oaxaca incluyen a Silberman, Yochum e Ihlanfeldt (1982), Wachter y Megbolugbe (1992), Painter, Gabriel y Myers (2001), Flippen (2001) y Zhou (2006).

En esta investigación se utilizará la estimación de modelos conjuntos y separados. Los modelos conjuntos nos permitirán establecer la importancia de ciertos determinantes en la explicación de las tasas de propiedad que exhiben los colectivos analizados de forma común. Por su parte, los modelos separados nos permitirán analizar si los diferentes grupos de origen que componen a la población inmigrante en España requieren de diferentes “esfuerzos” para convertirse en propietarios. De esta forma, podremos evaluar si los procesos de integración socioeconómica que siguen estos grupos, medidos a través de sus decisiones de tenencia de vivienda, responden a distintos perfiles.





## **CAPITULO V. UN MODELO SOBRE LA PROPIEDAD DE LA VIVIENDA: PRINCIPALES DETERMINANTES DE LAS DIFERENCIAS ENTRE LA POBLACIÓN INMIGRANTE Y LA NATIVA.**

Una vez revisado el marco teórico en el que se identifica a la propiedad de vivienda entre la población inmigrante como un paso importante en su proceso de asimilación e integración en la sociedad de acogida, y tras estudiar el fenómeno migratorio en España y sus rasgos más significativos, toca el turno al análisis de los determinantes de las disparidades observadas en tasas de propiedad de vivienda entre ésta y la población española.

Como se ha puesto de manifiesto anteriormente, las diferencias en tasas de propiedad entre la población inmigrante y la nativa en España son significativas. Por término medio, casi el 90% (86,88%) de los hogares de origen español son propietarios de su vivienda mientras que sólo el 36% de los hogares extranjeros lo son. Sin embargo, si atendemos a una mayor desagregación de los hogares inmigrantes, según su región de origen, surgen diferencias en la magnitud de esta disparidad. En concreto, los hogares extranjeros cuyo sustentador principal procede de países comunitarios europeos (UE-25) exhiben una tasa de propiedad media de aproximadamente 60% (60,26%), es decir, casi el doble del nivel mostrado por el colectivo extranjero de forma agregada. Por su parte, los hogares cuyo origen se encuentra fuera de la UE-25 registran tasas de propiedad de 31,27% si el sustentador principal procede de un país europeo no comunitario (UE-25) y de 29,92% si el origen es de un país del resto del mundo.

La existencia de estas disparidades en las tasas de propiedad entre estos colectivos motiva a plantearnos la identificación de aquellos factores que ayuden a entender el origen de estas diferencias. Tal y como apunta la literatura empírica, estas disparidades podrían deberse al hecho de que los miembros de estos colectivos presentan diferencias de composición significativas, por ejemplo, en términos de edad, nivel económico, ubicación geográfica, etc. En este sentido, este capítulo tiene dos objetivos. Primero, la estimación de un modelo sobre la probabilidad de convertirse en propietario

de vivienda, que nos permita identificar los factores más importantes que ayuden a explicar las disparidades observadas entre tasas de propiedad entre la población inmigrante y la nativa. En segundo lugar, y a partir del modelo estimado, analizar las diferencias entre los distintos colectivos según su región de origen.

Más concretamente en esta sección se busca inicialmente averiguar si el hecho de ser inmigrante introduce diferencias en la probabilidad de ser propietario de su vivienda, una vez que se ha controlado por el efecto de otras variables explicativas que describen las diferencias de composición entre estas dos poblaciones. De ser así, lo anterior serviría de motivación para indagar sobre las diferencias dentro del colectivo inmigrante. Este segundo objetivo se aborda con limitaciones en este capítulo, debido principalmente a la escasa información sobre este colectivo en la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF) del Instituto Nacional de Estadística (INE). No obstante, el siguiente capítulo utiliza la información procedente de la Encuesta Nacional de Inmigrantes (ENI) 2007 para desarrollar en mayor medida el análisis de las diferencias dentro de la población inmigrante en España.

Para ello, la primera sección describe las variables incluidas en el modelo, según su naturaleza, y presenta una breve discusión sobre los diferentes comportamientos y valores medios que exhiben los distintos grupos de origen en relación a estas variables. La segunda sección explica la estrategia empírica que se seguirá para la estimación del modelo econométrico y presenta los resultados de dicha estimación. Un tercer epígrafe utiliza estos resultados en un ejercicio de simulación cuyo fin es el destacar aquellos factores que ayudan a determinar el origen de las diferencias en tasas de propiedad entre españoles y extranjeros. Por último, la sección 5.4 cierra con unas reflexiones finales sobre las conclusiones de este análisis.

## 5.1 Datos y especificación del modelo.

Después de una revisión sobre las diferentes metodologías econométricas que se utilizan con más frecuencia para estimar modelos probabilísticos, en la sección anterior se elegía como técnica de estimación para esta investigación una especificación logística binaria (LOGIT). En nuestro caso la variable dependiente tiene dos valores posibles: 1 si el hogar es propietario de la vivienda<sup>43</sup> en donde reside y 0 si no lo es. Se considerará como propietario tanto a aquellos hogares que tengan la vivienda pagada completamente como a los que todavía les queden pagos pendientes de la hipoteca. Como variables explicativas se utilizan una serie de características correspondientes al sustentador principal, como la edad y su ocupación, entre otras, y algunas relativas a la vivienda y el hogar, como su ubicación geográfica y el tipo de hogar formado. La descripción más detallada del conjunto de variables explicativas consideradas se hace a continuación.

La información disponible para la estimación procede de la explotación de los microdatos de la Encuesta de Presupuestos Familiares 2007 (EPF 2007)<sup>44</sup>. La elección de esta fuente estadística para acometer los objetivos planteados en este capítulo se debe principalmente a la posibilidad de hacer comparaciones entre hogares españoles e inmigrantes en términos de sus decisiones de tenencia de vivienda y características demográficas y socioeconómicas. Otras fuentes de información que permiten estas comparaciones son la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) y el Censo de Población y Viviendas<sup>45</sup>.

El uso de los datos del Censo se descartó en virtud a que su frecuencia temporal es cada diez años y la última información disponible se refiere al año 2001. Cómo se ha discutido y mostrado en el capítulo III, la gran mayoría

---

<sup>43</sup> Sólo se consideran las viviendas principales, dejando fuera la propiedad de viviendas secundarias.

<sup>44</sup> El capítulo III incluye una descripción más detallada de la naturaleza, características y objetivo de la EPF 2007.

<sup>45</sup> La Encuesta de Población Activa (EPA), aunque incluye una mayor desagregación por regiones y países de origen de la población extranjera, no cuenta con información relativa al régimen de tenencia de vivienda. La Encuesta Nacional de Inmigrantes (ENI) de 2007 no permite la comparación con la población nativa al centrarse exclusivamente en el colectivo inmigrante.

de la población que forma parte del colectivo inmigrante en la actualidad entró al país a principios de la actual década. Utilizar los datos del Censo 2001 no nos permitiría estudiar objetiva y representativamente las decisiones sobre tenencia de vivienda entre la población inmigrante.

Por otro lado la ECV, al igual que la EPF, reúne información sobre el régimen de tenencia de vivienda del hogar así como de factores socioeconómicos como la renta y la situación laboral de los miembros del hogar. Sin embargo, la EPF incluye en sus ficheros una mayor cantidad de información respecto a otras características importantes a la hora de analizar la probabilidad de ser propietario de una vivienda, por ejemplo, mayor información sobre la ubicación geográfica de la vivienda, el tipo de zona (urbana o rural) en la que se encuentra ubicada, una mayor desagregación en las tipologías de hogar, así como la posibilidad de determinar si el sustentador principal posee doble nacionalidad (española y extranjera). Asimismo, se ha preferido el uso de la EPF por presentar un tamaño muestral mayor al de la ECV. La EPF posee una muestra teórica de aproximadamente 24.000 hogares mientras que la ECV de 16.000.

Desde un punto de vista temporal, se ha elegido trabajar con los datos del año 2007 ya que, al tratarse de un análisis sobre la propiedad de vivienda, los datos para años posteriores a 2007 podrían estar altamente influenciados por el estallido de la burbuja inmobiliaria y el inicio de la coyuntura económica actual y, por tanto, introducir ruido y sesgos en los resultados econométricos.

Los microdatos de la EPF 2007 se encuentran disponibles en tres ficheros: los relativos al hogar, a los gastos y a los miembros del hogar. Para este análisis sólo se utilizó el fichero correspondiente a la información sobre el hogar por reunir en él prácticamente todas las variables relevantes que han sido identificadas por la literatura empírica correspondiente como determinantes de la probabilidad de convertirse en propietario de una vivienda. Dicho fichero incluye tantas observaciones como hogares colaboradores en la muestra y recoge información referente a 8 categorías, a saber:

1. Información general
2. Característica relativas al hogar
3. Características relativas al sustentador principal
4. Características de la vivienda principal
5. Otras viviendas a disposición del hogar
6. Gastos de consumo del hogar
7. Ingresos regulares mensuales del hogar
8. Número de comidas y cenas efectuadas

El total de observaciones disponibles en el fichero de microdatos es de 21.542, las cuales representan a 16.237.703 de hogares que residían en España durante 2007. De este total, 88,9% son hogares encabezados por sustentadores de origen español mientras que 11,1% por personas de origen extranjero<sup>46</sup>. Dentro del colectivo de hogares extranjeros, el 63,1% proceden de países fuera del continente europeo, el 19,8% son de países comunitarios (UE-25) mientras que el 17,1% de países europeos extracomunitarios<sup>47</sup>.

Para este análisis nos concentraremos en explicar el origen de las disparidades en tasas de propiedad de vivienda entre la población nativa y los inmigrantes de naturaleza económica. La razón por la que se ha excluido de este análisis a los inmigrantes no económicos es porque, como se ha analizado anteriormente (capítulo III), sus carreras residenciales podrían estar motivadas por cuestiones muy diferentes a las que afectan al colectivo de inmigrantes económicos. En particular, las tasas de propiedad de vivienda de los inmigrantes no económicos reflejan las preferencias de aquellos inmigrantes procedentes de países comunitarios que llegan a España para su retiro y jubilación. Incluir a este contingente en nuestro análisis podría introducir ruido en las estimaciones y en la identificación de ciertos efectos relacionados con la edad, la renta, el tipo de hogar, etc.

---

<sup>46</sup> Se define como extranjero o inmigrante aquel que tiene nacionalidad extranjera. En esta definición también se incluyen a los que poseen doble nacionalidad, es decir, española y extranjera.

<sup>47</sup> La forma en la que la EPF 2007 distingue entre regiones de origen es preguntando a aquellos que han respondido que poseen nacionalidad extranjera por la región a la que pertenece esa nacionalidad. Las categorías disponibles en los ficheros de microdatos corresponden a UE-25, Resto de Europa y Resto del Mundo.

Debido a la escasa desagregación por región de origen que permiten los microdatos, se ha aproximado al contingente de inmigración económica de la misma forma en la que se hizo anteriormente (capítulo III). Los inmigrantes económicos son aquellos que proceden de países extracomunitarios. En términos de la clasificación utilizada por la EPF 2007, esto se refiere a los procedentes del Resto de Europa (UE-25) y Resto del Mundo. Así, el número de observaciones que finalmente se utilizará en este análisis es de 21.298.

Las variables explicativas consideradas en el modelo se han agrupado en cinco categorías según su naturaleza<sup>48</sup>:

#### *A. Características demográficas del sustentador principal.*

Esta categoría de variables considera el sexo, el estado civil y la edad del sustentador principal. El indicador correspondiente al sexo, denominado VARON, toma el valor de 1 cuando el sustentador principal es hombre y 0 cuando se trata de un hogar encabezado por una mujer.

Como indicador del estado civil, se ha considerado la variable CASADO, que posee el valor de 1 cuando el sustentador principal está casado y 0 en otro caso. Las categorías omitidas por defecto son las de Soltero, Viudo, Separado y Divorciado.

La variable edad se encuentra compuesta por cinco variables ficticias (EDAD2534, EDAD3544, EDAD4554, EDAD5564 Y EDAD65OMAS) las cuales indican si la edad del sustentador principal está en cualquiera de los rangos definidos por las mismas (25-34, 35-44, 45-54, 55-64 y 65 o más años). La categoría omitida por defecto es el rango de edad más joven, de 16 a 24 años.

#### *B. Factores socioeconómicos.*

En esta categoría se han agrupado tres tipos de indicadores. En primer lugar, los referentes al nivel de ingresos mensuales del hogar. Está compuesto por

---

<sup>48</sup> El Cuadro A5.1 en el Anexo incluye una descripción resumida de estas variables y sus posibles valores.

siete indicadores (RENTHG500A1000, RENTHG1000A1500, RENTHG1500A2000, RENTHG2000A2500, RENTHG2500A3000, RENTHG3000A5000 y RENTHG5000OMAS) según el rango de ingresos que corresponda al hogar. Estos indicadores toman el valor de 1 cuando el ingreso mensual del hogar corresponda al rango indicado y 0 en cualquier otro caso. La categoría omitida es un nivel de ingresos mensuales inferior a 500 euros.

En segundo lugar, se incluyen dos indicadores relacionados con la situación profesional del sustentador principal. En concreto, se distingue entre aquellos que trabajan por cuenta propia y el resto de situaciones. Dos indicadores se encargan de recoger estos efectos. TRABINDEP toma el valor de 1 cuando la situación profesional corresponde a la de un trabajador independiente o empresario sin asalariados y 0 en cualquier otro caso. Por su parte, la variable EMPLEAD permite distinguir entre aquellos sustentadores principales que trabajan por cuenta propia y tienen a su cargo empleados, es decir, son emprendedores o empresarios cuya actividad les permite crear empleos. EMPLEAD toma el valor de 1 cuando la situación profesional del sustentador principal cumple con esta descripción y 0 en cualquier otro caso. Por defecto, las categorías omitidas son Asalariado y Otras situaciones<sup>49</sup>.

En tercer y último lugar<sup>50</sup>, se incluyen dentro de este conjunto de factores dos indicadores referentes a la situación del hogar respecto a la ocupación, que permiten distinguir entre aquellos hogares en donde el sustentador principal y su cónyuge se encuentran empleados y otras situaciones. OCUSPYCON toma el valor de 1 cuando tanto el sustentador principal como su cónyuge se encuentran ocupados y 0 en cualquier otro caso. Por su parte, OCUSPOCON es igual a 1 cuando sólo uno de los dos se encuentra en situación de empleo. En ambos casos, se incluyen situaciones en donde, además de cumplirse la característica descrita para el sustentador y su

---

<sup>49</sup> Se incluyen los que se sostienen gracias a la ayuda de familiares.

<sup>50</sup> Fueron considerados también indicadores del nivel de educación del sustentador principal. Sin embargo, fueron excluidos del análisis por no aportar ninguna información relevante respecto al comportamiento de las tasas de propiedad de los diferentes colectivos. Entre la población española, la tenencia de vivienda en propiedad está tan extendida que el nivel de educación del sustentador principal poco afecta esta decisión. A nivel de la población extranjera, resulta difícil comparar los niveles de educación que este colectivo obtuvo en sus países de origen con los estándares españoles.

cónyuge, existen otros miembros ocupados. Por defecto, la categoría omitida se refiere a situaciones en donde ninguno de los dos, ni el sustentador ni su cónyuge están en situación de empleo.

### *C. Composición del hogar.*

Para distinguir entre las diferentes composiciones de hogar se han utilizado siete indicadores que hacen referencia no sólo al tipo de hogar (pareja o persona sola) sino también a la existencia de hijos y el número de ellos. PSOLA65OMAS identifica a aquellos hogares formados por una persona de 65 años o más que vive sola. Toma el valor de 1 cuando se cumple esta condición y 0 en cualquier otro caso. PARSINHJ es igual a 1 cuando se trata de un hogar formado por una pareja sin hijos y 0 en cualquier otro caso. PARCON1HIJ y PARCON2HIJ son indicadores de parejas con 1 y 2 hijos, respectivamente. Son iguales a 1 cuando se cumple la característica en cuestión y 0 en cualquier otro caso. PARCON3MHIJ identifica a aquellas parejas con tres o más hijos de la misma forma que los anteriores dos indicadores. ADULCONHIJ toma el valor de 1 cuando el hogar está formado por un adulto que vive con hijos (hogar monoparental) y 0 en cualquier otro caso. Por último, OTROTIPO identifica otras familias nucleares, en donde podemos encontrar a hogares formados por gente que vive con más personas que pueden o no estar relacionadas entre sí. OTROTIPO toma el valor de 1 en estos casos y 0 en cualquier otro. La categoría omitida por defecto es la de un hogar compuesto por una persona sola menor de 65 años.

### *D. Ubicación/Localización de la vivienda.*

Se distinguen entre dos tipos de ubicaciones. La primera se refiere al nivel de precios de la vivienda. PVIVALTO0007 identifica a aquellas Comunidades Autónomas en donde el precio por metro cuadrado de la vivienda nueva construida registró una media en el periodo 2000-2007 superior en 20% a la media nacional<sup>51</sup>. Este indicador toma el valor de 1 cuando la vivienda se encuentra en estas autonomías y 0 en cualquier otro caso.

---

<sup>51</sup> Estas comunidades son Baleares, Cataluña, Madrid y País Vasco.



El segundo indicador sobre ubicación de la vivienda se refiere al tipo de zona de residencia en el que está localizada la vivienda. Distingue entre dos tipos: urbana<sup>52</sup> y rural. De este modo, URBANA toma el valor de 1 cuando la vivienda se encuentra en una zona considerada como urbana y 0 si es rural.

Además, como tercer indicador, se incluye una interacción entre los dos indicadores anteriores. Esta interacción toma el valor de 1 cuando la vivienda está situada en una zona urbana dentro de una comunidad autónoma con precios de la vivienda altos y 0 en otro caso.

### *E. Inmigración.*

Como indicador de la condición migratoria del individuo se incluye la variable ficticia NACESP que toma el valor de 1 cuando el sustentador principal posee la nacionalidad española, ya sea por nacimiento o adopción voluntaria, y 0 si no posee la nacionalidad española<sup>53</sup>. En este caso, la categoría omitida por defecto son los hogares extranjeros que no poseen nacionalidad española. En otras palabras, este indicador recoge el efecto de contar con la nacionalidad española, ya sea tratándose directamente de un hogar español o, alternativamente, de un hogar extranjero que ha adoptado esta nacionalidad.

El cuadro 5.1 recoge los valores medios de las variables utilizadas en el modelo, clasificadas en función de las categorías definidas anteriormente y según la región de origen del sustentador principal. Dada la naturaleza discreta de las variables, los valores medios que se presentan en el cuadro

---

<sup>52</sup> Según la clasificación utilizada por el Instituto Nacional de Estadística (INE) una zona urbana es aquella con más de 10.000 habitantes mientras que una rural es la que tiene 10.000 habitantes o menos. [www.ine.es/daco/daco43/metodo\\_ecpf.doc](http://www.ine.es/daco/daco43/metodo_ecpf.doc)

<sup>53</sup> Se ha optado por utilizar el indicador de si se posee la nacionalidad española como indicador de la condición inmigrante, en lugar de distinguir simplemente entre hogares extranjeros (UE-25, Resto de Europa y Resto del Mundo) y nativos ya que, como se detallará más adelante, se pretende llevar a cabo un ejercicio de simulación que nos permita estimar las tasas de propiedad medias según la región de origen del sustentador principal, con el objeto de determinar la aportación de ciertos factores en la explicación de disparidades entre estos colectivos. Al considerar el hecho de poseer la nacionalidad española, se estaría tomando en cuenta implícitamente ciertos rasgos del proceso de integración y experiencia migratoria que no se recogerían con la sola distinción entre extranjeros y nativos.

5.1 se expresan como el porcentaje de hogares que cumplen con la característica correspondiente.

En primer lugar, se pueden apreciar las importantes diferencias en los valores medios de la variable dependiente del modelo, la tenencia de vivienda en propiedad. Los sustentadores principales procedentes de países fuera de la UE-25, tanto si son de origen europeo como si no, exhiben las menores tasas de propiedad, en torno al 30%. Destaca la gran disparidad que estos dos colectivos muestran con respecto a la tasa de propiedad de la población española. Más de 50 puntos porcentuales les separan a estos dos colectivos de los niveles mostrados por los españoles.

En términos de las características sociodemográficas, los tres grupos de origen presentan aproximadamente la misma proporción de sustentadores principales varones, alrededor de tres cuartas partes. Por su parte, las mayores proporciones de casados se registran entre los sustentadores españoles y europeos no comunitarios, con 65,19% y 69,00% de casados, respectivamente. En términos de la edad, se aprecia una mayor proporción de sustentadores entre los 25 y 44 años entre los extranjeros de las regiones Resto de Europa y Resto del Mundo que en el caso de españoles. Adicionalmente, se aprecia una propensión muy elevada de sustentadores con edades de 55 años o más entre los hogares españoles (46,44%), en relación al resto de orígenes (4,60% para Resto de Europa y 7,13% para Resto del Mundo).

Respecto a los factores socioeconómicos, hay una mayor proporción de hogares clasificados dentro de un nivel de ingresos mensuales mayores a 3.000 euros entre los hogares españoles (15,49%) o europeos extra comunitarios (13,32%) que entre aquellos cuyo origen es el resto del mundo (8,48%). En el caso de la situación del hogar respecto a la ocupación, llama la atención el porcentaje tan alto (45,83%) de hogares en donde tanto el sustentador principal como su cónyuge están en situación de empleo entre los hogares de países europeos extra comunitarios. De hecho, son los hogares españoles los que presentan menor porcentaje en este indicador (27,93%).

**Cuadro 5.1**  
**VARIABLES INCLUIDAS EN EL MODELO: ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA POR REGIÓN DE**  
**ORIGEN DEL SUSTENTADOR PRINCIPAL.**

<b>Variables según categoría</b>	<b>ESPAÑA</b>	<b>RESTO DE EUROPA</b>	<b>RESTO DEL MUNDO</b>
<b>Tenencia de vivienda en propiedad</b> TENVIV	86,92%	31,27%	29,96%
<b>Características demográficas del sustentador principal</b>			
VARON	73,85%	75,69%	74,75%
CASADO	65,19%	69,00%	57,92%
EDAD2534	12,02%	37,99%	37,75%
EDAD3544	20,69%	28,33%	33,88%
EDAD4554	19,88%	20,28%	16,40%
EDAD5564	17,64%	3,19%	5,18%
EDAD650MAS	28,80%	1,41%	1,95%
<b>Factores socioeconómicos</b>			
RENTAHG500A1000	16,91%	12,53%	19,13%
RENTAHG1000A1500	19,22%	19,26%	19,90%
RENTAHG1500A2000	17,66%	21,00%	20,20%
RENTAHG2000A2500	15,76%	22,33%	18,89%
RENTAHG2500A3000	9,94%	9,13%	8,96%
RENTAHG3000A5000	12,61%	10,69%	7,40%
RENTAHG5000OMAS	2,89%	2,63%	1,08%
TRABINDEP	13,69%	4,42%	6,25%
EMPLEAD	5,48%	3,22%	2,04%
OCUSPYCON	27,93%	45,83%	36,29%
OCUSPOCON	22,57%	23,38%	22,12%
<b>Composición del hogar</b>			
PSOLA650MAS	9,52%	0,00%	0,94%
PARSINHJ	21,81%	18,00%	13,73%
PARCON1HIJ	21,69%	19,92%	14,90%
PARCON2HIJ	18,41%	11,79%	10,31%
PARCON3MHJ	3,48%	2,16%	7,41%
ADULCONHIJ	7,93%	5,65%	7,80%
OTROTIPO	8,80%	31,58%	31,30%
<b>Ubicación/Localización de la vivienda</b>			
PVIVALTO0007	36,16%	35,96%	53,15%
PVIVALTOURBANA	34,56%	30,16%	52,26%
URBANA	83,44%	80,70%	93,56%
<b>Inmigración</b>			
NACESP	100,00%	2,46%	12,96%

Fuente: Elaboración propia a partir de información procedente de la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF) 2007. Instituto Nacional de Estadística (INE).

Por último, los resultados que muestra la variable EMPLAED nos indican que existe de forma significativa una mayor proporción de empresarios con asalariados entre los sustentadores españoles (5,48%), mientras que para los sustentadores extranjeros la proporción se reduce a 3,22% y 2,04% para los de origen europeo no comunitario y los del resto del mundo, respectivamente. Destaca también la alta proporción de trabajadores

independientes entre los sustentadores españoles (13,69%) respecto a las cifras que presentan los colectivos extranjeros.

Los indicadores de composición del hogar reflejan diferencias importantes entre españoles y extranjeros. Mientras que casi 10% de los hogares españoles están formados por una persona sola de 65 años o más, entre aquellos con origen europeo extra comunitario es del 0% y aproximadamente 1% entre los que proceden de países no europeos. Las parejas sin hijos son más comunes entre los españoles que entre los extranjeros. Esta diferencia es más marcada para el caso de los hogares encabezados por personas con origen no europeo (Resto del Mundo). Las diferencias entre españoles y extranjeros también son significativas para el caso de las parejas con 1 y 2 hijos. Sin embargo, las diferencias más notables se dan en la categoría Otro Tipo. Prácticamente tres de cada diez hogares extranjeros se clasifican dentro de esta categoría mientras que menos del 9% (8,80%) de los hogares españoles presentan esta tipología.

Las diferentes decisiones de localización reflejan que los extranjeros que proceden de países no europeos tienden a concentrarse en mayor medida en zonas urbanas (93,56%) y en Comunidades que se han destacado por presentar precios altos de la vivienda entre 2000 y 2007 (53,15%). En contraste, aproximadamente el 80% de los españoles y extranjeros europeos extracomunitarios sitúan su residencia en zonas urbanas y sólo 36% han elegido autonomías con precios altos de la vivienda. En términos de la interacción entre zonas urbanas y comunidades con precios altos, más de la mitad de los hogares encabezados por una persona de origen no europeo viven en lugares que combinan estas dos características. En el resto de hogares, esta proporción se sitúa entre 30% y 35%.

Finalmente, el indicador elegido para describir la condición de inmigrante de los sustentadores principales y, de forma implícita, su experiencia de integración, nos revela que aproximadamente el 13% (12,96%) de los sustentadores principales con origen fuera del continente europeo (Resto del Mundo) cuenta con la nacionalidad española y que es en este grupo donde esta característica parece estar más generalizada. Entre los europeos no comunitarios la proporción es de 2,46%.

## 5.2 Resultados del modelo.

Para la estimación del modelo se ha seguido la estrategia empírica utilizada por Coulson (1999). Como se recordará del capítulo II, esta estrategia consiste en la estimación de una serie de especificaciones del modelo en las que se van añadiendo, de forma progresiva, conjuntos de variables explicativas. Se comienza con un modelo en el que se consideran como variables explicativas un conjunto limitado de factores, como pueden ser los demográficos (sexo, estado civil y edad). Posteriormente, se van añadiendo a esta especificación inicial otros conjuntos de variables explicativas, de tal forma que cada nueva especificación contiene un mayor número de variables que la anterior. Así, la última de ellas contiene todas las variables explicativas bajo consideración y representa el modelo completo. Para cada una de estas especificaciones, se utiliza la ecuación estimada para calcular la probabilidad de ser propietario utilizando la información de todos los elementos de la muestra. Finalmente, y agrupando las probabilidades estimadas por cada especificación según el grupo étnico de pertenencia, se obtienen las tasas de propiedad estimadas para estos grupos. De esta forma, Coulson compara las tasas de propiedad estimadas por cada una de estas especificaciones progresivas con el fin de medir el grado en el que ciertos conjuntos de variables permiten explicar las disparidades en tasas de propiedad entre grupos étnicos (blancos, negros, hispanos y asiáticos).

En nuestro caso, el objetivo de utilizar esta estrategia empírica es analizar la forma en la que los diferentes determinantes de la probabilidad de convertirse en propietario ayudan a explicar las diferencias observadas en tasas de propiedad entre la población española e inmigrante, según su grupo de origen (Resto de Europa y Resto del Mundo). Por esta razón, dentro de las variables explicativas, no se incluyó ningún indicador o variable ficticia de la región de origen del sustentador principal. De haberlo hecho, la estimación de las probabilidades estimadas habría devuelto las probabilidades observadas, ya que se hubiese permitido variar al término constante según el grupo de pertenencia.

Asimismo, y en lugar de sólo distinguir entre hogares extranjeros y nativos, se ha optado por diferenciar entre aquellos sustentadores principales que poseen la nacionalidad española. De esta forma, tenemos sustentadores principales que, además de ser de nacionalidad extranjera, cuentan con la nacionalidad española. A tenor de la escasa disponibilidad de variables descriptivas del proceso migratorio de los hogares extranjeros en la EPF, la intención es recoger con este indicador cierta información sobre el proceso de integración y asentamiento de los extranjeros. Por ejemplo, el hecho de contar con la nacionalidad española puede incluir información sobre el tiempo de residencia en España del extranjero así como su grado de integración e intención de echar raíces.

En total se han estimado cinco modelos. El Cuadro 5.2 presenta los resultados de las estimaciones correspondientes. En los modelos LOGIT el valor de los coeficientes estimados no es directamente interpretable como el efecto marginal de la variable correspondiente, aunque su signo (positivo o negativo) sí es relevante para determinar el sentido de su efecto<sup>54</sup>. Por esta razón, para cada una de las variables incluidas en los modelos se presenta, además del valor de los coeficientes estimados, el de su *odds ratio* (razón de probabilidades).

Estos *odds ratio* nos indican la forma en la que se altera la relación de probabilidad de ocurrencia del fenómeno bajo estudio en comparación con la de no ocurrencia cuando la variable explicativa correspondiente aumenta en una unidad. En nuestro caso, el *odds ratio* de cada variable explicativa nos indica cuántas veces se es más propenso a ser propietario de una vivienda cuando la variable en cuestión aumenta en una unidad. Ya que todas las variables explicativas consideradas son ficticias o *dummies*, es decir, toman valores de 0 y 1 según cumplen cierta característica o pertenecen a una categoría determinada, la interpretación de su *odds ratio* será el número de

---

<sup>54</sup> Como se ha mostrado en el capítulo IV, cuando se revisaban las diferentes metodologías econométricas para estimar un modelo probabilístico, en un modelo LOGIT el efecto marginal de una variable independiente o explicativa sobre la probabilidad de ocurrencia del fenómeno bajo estudio depende del valor concreto que tome la función de densidad, que a su vez depende de valores concretos del conjunto de variables explicativas, X.

veces que una observación con la característica en cuestión es más propensa a ser propietaria de una vivienda que una observación sin esa característica.

Por ejemplo, si el *odds ratio* para el indicador de sexo (VARON) es igual a 1, esto nos indicaría que el hecho de que el hogar esté encabezado por un hombre no altera la razón de probabilidades y, por tanto, el sexo del sustentador principal ni mejora ni empeora las posibilidades de un hogar de convertirse en propietario de su vivienda. Así, si el *odds ratio* de una variable es mayor a 1 nos estaría indicando que el contar con la característica en cuestión mejora las probabilidades de convertirse en propietario respecto a no contar con dicha característica, mientras que un *odds ratio* menor a 1 nos indicaría un empeoramiento de las posibilidades.

Para variables ficticias que hagan referencia a más de dos categorías, como en el caso del rango de edad o el nivel de renta del hogar, la interpretación de los *odds ratio* se debe hacer siempre en términos de la categoría omitida. Un *odds ratio* de, por ejemplo, 1,5 para el indicador de pertenecer al rango de edad entre los 55 y 64 años de edad nos indicaría que contar con una edad en ese rango mejora en 50% las posibilidades de convertirse en propietario respecto a los que tienen edades entre los 16 y 24 años (categoría omitida)<sup>55</sup>.

Asimismo, el Cuadro 5.2 muestra para cada modelo el número de observaciones incluidas, así como la  $R^2$  de Nagelkerke y el porcentaje de casos correctamente clasificados, como medidas de bondad de ajuste. En el Cuadro A5.2 del Anexo se proporcionan para cada modelo y variable independiente, el error típico del coeficiente estimado y su nivel de significación.

---

<sup>55</sup> Alternativamente, también podría decirse que la probabilidad de ser propietario de una vivienda dado que se cuenta con una edad entre los 55 y 64 años representa 1,5 veces la probabilidad de aquellos con edades entre los 16 y 24 años.

Cuadro 5.2

Estimación de modelos LOGIT para la probabilidad de ser propietario de la vivienda de residencia (BETA: Coeficiente estimado, OR: Odds Ratio).

Variables Explicativas	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3		Modelo 4		Modelo 5	
	BETA	OR	BETA	OR	BETA	OR	BETA	OR	BETA	OR
Constante/Intercepto	-0,582*	0,558*	-1,294*	0,274*	-1,233*	0,291*	-0,949*	0,386*	-2,758*	0,063*
<i>Características demográficas del sustentador principal</i>										
VARON	-0,009*	0,990*	-0,097*	0,907*	-0,097*	0,907*	-0,117*	0,889*	-0,089*	0,914*
CASADO	0,771*	2,163*	0,500*	1,649*	0,404*	1,497*	0,384*	1,468*	0,636*	1,889*
EDAD2534	0,858*	2,359*	0,820*	2,272*	0,805*	2,236*	0,875*	2,399*	0,751*	2,119*
EDAD3544	1,364*	3,914*	1,305*	3,690*	1,267*	3,551*	1,347*	3,846*	1,041*	2,834*
EDAD4554	1,682*	5,378*	1,585*	4,883*	1,563*	4,775*	1,630*	5,103*	1,158*	3,185*
EDAD5564	2,177*	8,822*	2,210*	9,118*	2,174*	8,795*	2,239*	9,391*	1,568*	4,801*
EDAD650MAS	2,321*	10,187*	2,757*	15,766*	2,745*	15,577*	2,810*	16,621*	1,949*	7,022*
<i>Factores socioeconómicos</i>										
RENTHG500A1000			0,097*	1,102*	0,060*	1,062*	0,104*	1,109*	0,108*	1,114*
RENTHG1000A1500			0,679*	1,972*	0,681*	1,977*	0,755*	2,129*	0,605*	1,831*
RENTHG1500A2000			0,897*	2,452*	0,951*	2,589*	1,054*	2,869*	0,885*	2,423*
RENTHG2000A2500			1,060*	2,886*	1,160*	3,190*	1,314*	3,722*	1,142*	3,134*
RENTHG2500A3000			1,255*	3,508*	1,380*	3,976*	1,566*	4,790*	1,280*	3,597*
RENTHG3000A5000			1,511*	4,532*	1,680*	5,366*	1,889*	6,614*	1,531*	4,624*
RENTHG5000OMAS			1,407*	4,085*	1,645*	5,184*	1,858*	6,414*	1,429*	4,177*
TRABINDEP			0,131*	1,140*	0,134*	1,144*	0,082*	1,086*	-0,043*	0,957*
EMPLEAD			0,599*	1,821*	0,591*	1,807*	0,561*	1,752*	0,422*	1,525*
OCUSPYCON			0,091*	1,095*	-0,124*	0,883*	-0,140*	0,869*	-0,077*	0,925*
OCUSPOCON			0,152*	1,164*	0,024*	1,024*	-0,004‡	0,995‡	-0,054*	0,947*
<i>Composición del hogar</i>										
PSOLA650MAS					-0,067*	0,934*	-0,066*	0,935*	0,130*	1,139*
PARSINHJ					0,214*	1,238*	0,210*	1,233*	0,152*	1,164*
PARCON1HIJ					0,328*	1,388*	0,298*	1,347*	0,213*	1,237*
PARCON2HIJ					0,338*	1,403*	0,298*	1,347*	0,155*	1,168*
PARCON3MHIJ					-0,317*	0,728*	-0,366*	0,693*	-0,172*	0,841*
ADULCONHIJ					0,189*	1,208*	0,160*	1,174*	0,296*	1,345*
OTROTIPO					-0,713*	0,489*	-0,765*	0,465*	-0,168*	0,845*
<i>Ubicación/Localización de la vivienda</i>										
PVIVALTO0007							-0,819*	0,440*	-0,613*	0,541*
PVIVALTO0007URBANA							0,435*	1,545*	0,368*	1,445*
URBANA							-0,273*	0,760*	-0,195*	0,822*
<i>Inmigración</i>										
NACESP									2,383*	10,842*
Observaciones	21.281		21.281		21.281		21.281		21.281	
Clasificación correcta	82,0%		82,4%		82,8%		82,9%		85,4%	
R <sup>2</sup> de Nagelkerke	0,1093		0,1487		0,1690		0,1790		0,2763	

Fuente: Elaboración propia a partir de información procedente de la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF) 2007. Instituto Nacional de Estadística (INE). ‡Significativo al 90%, \*Significativo al 95%.

El Modelo 1 representa un modelo base a partir del cual se van añadiendo conjuntos de variables explicativas según su naturaleza. Este modelo incluye como únicos determinantes de la probabilidad de ser propietario de una vivienda los factores demográficos que indican el sexo del sustentador



principal, un indicador de si se está casado e indicadores del rango de edad. A continuación, el Modelo 2 añade los factores socioeconómicos, que recogen el efecto del nivel de ingresos mensuales del hogar así como indicadores que distinguen a aquellos sustentadores principales que trabajan por cuenta propia, ya sean trabajadores independientes o empleadores, e indicadores que identifican si, además del sustentador principal, su cónyuge también se encuentra ocupado en un empleo. El Modelo 3 considera además los indicadores sobre la composición del hogar. Posteriormente, el modelo 4 incluye las variables referentes a la localización o ubicación de la vivienda. Por último, el Modelo 5 completa la lista de variables explicativas con la inclusión de la condición inmigrante del sustentador principal, a partir del indicador de si se posee la nacionalidad española.

Comencemos el análisis de resultados con las características demográficas del sustentador principal. Como puede apreciarse, el hecho de que un hogar esté encabezado por un hombre posee un efecto negativo sobre la probabilidad de ser propietario de esa vivienda. El signo negativo sobre el coeficiente del indicador VARON se mantiene en los 5 modelos, tras la inclusión progresiva del resto de variables independientes. Su *odds ratio* se sitúa en torno al valor de 0,91 en el modelo completo, lo que nos indica que los hogares encabezados por mujeres tienen una probabilidad de ser propietarios de su vivienda 9% mayor a los hogares encabezados por hombres<sup>56</sup>. En ausencia de ningún tipo de control salvo por los factores demográficos, no existen diferencias entre los hogares encabezados por una mujer que por un hombre<sup>57</sup>. Es a partir de la inclusión de los factores socioeconómicos cuando la ventaja en probabilidades se traslada ligeramente hacia las mujeres. Un argumento que podría explicar este resultado es la tendencia en los hogares de parejas separadas o divorciadas a que sea la mujer la que permanezca en el domicilio conyugal,

---

<sup>56</sup> Cuando el *odds ratio* es menor a 1 una forma sencilla de interpretar su valor es calculando su recíproco. En este caso,  $1/0,914 = 1,094$  e interpretando las probabilidades a favor de la categoría omitida (en este caso, hogares encabezados por mujeres).

<sup>57</sup> Aunque el coeficiente de la variable VARON en el Modelo 1 es negativo y estadísticamente significativo, su *odds ratio* es prácticamente igual a la unidad.

particularmente por la concesión de la patria potestad de los hijos e hijas menores<sup>58</sup>.

Estar casado mejora las posibilidades de convertirse en propietario de la vivienda en donde se reside, y su efecto es robusto a la inclusión de otros indicadores. El *odds ratio* de este indicador, tras mantenerse en torno a un nivel de 1,5 antes de la inclusión del indicador de nacionalidad española, aumenta a casi 1,9 (1,89) cuando ésta es añadida en el Modelo 5, indicándonos que los sustentadores casados son aproximadamente 90% más propensos a ser propietarios que aquellos que no lo están.

En relación a la edad, todos los indicadores de rangos de edad poseen coeficientes positivos y *odds ratios* mayores a 1, lo que nos indica que existe mayor probabilidad de ser propietario de una vivienda para aquellos con edades superiores al rango de 16 a 24 años (categoría de referencia). Esta ventaja aumenta con la edad ya que, como puede apreciarse, en los 5 modelos el valor del *odds ratio* de estos indicadores crece conforme aumenta la edad. La inclusión del indicador de nacionalidad española (NACESP) en el modelo 5 reduce el valor de los coeficientes y *odds ratio* de todos los rangos de edad, aunque conservando sus efectos positivos y el patrón de ventaja observado para mayores edades.

Sin embargo, la reducción en la magnitud de los coeficientes y *odds ratio* producida al introducirse la variable de nacionalidad es mayor para los rangos de edad mayores en relación a los rangos más jóvenes. Por ejemplo, el *odds ratio* para una persona entre 25 y 34 años de edad se reduce de 2,40 a 2,12 cuando se controla por la nacionalidad mientras que para aquellos con edades de 65 años o más, la reducción es de 16,6 a 7,0. Tal y como puede apreciarse por la magnitud de los *odds ratio* de los indicadores de rangos de edad en el modelo completo (Modelo 5), la edad es un fuerte determinante de la probabilidad de ser propietario de una vivienda.

---

<sup>58</sup> De hecho, la explotación de los microdatos de la EPF 2007 revela que entre los sustentadores separados o divorciados la tasa de propiedad de las mujeres es aproximadamente de 75% (74,6%) mientras que para los hombres es de 68,8%.

Estas reducciones en la magnitud de los coeficientes y *odds ratio* al introducirse la variable relativa a la condición inmigrante del sustentador principal podrían reflejar el hecho de que ciertos determinantes, como la edad, recogían de forma subyacente el efecto de ser inmigrante en ausencia de indicadores que controlaran por esta variable. Consecuentemente, al introducir explícitamente el indicador de nacionalidad española en el Modelo 5, los efectos de estos determinantes se reducen ya que se les ha despojado de estos efectos subyacentes. Como se verá a continuación, una situación similar se da también en el caso de la renta de los hogares, aunque de forma mucho más moderada.

Más concretamente para el caso de la edad, el cambio en la magnitud de los coeficientes podría venir determinado por el hecho de que la población inmigrante es relativamente joven. En la ausencia de controles de nacionalidad (Modelos 1 a 4), los coeficientes de los rangos de edad superiores incorporaban en mayor grado las elevadas propensiones a la propiedad entre los españoles. Al controlar por este indicador, los coeficientes que más se reducen son aquellos en donde los inmigrantes exhiben proporciones bajas (55-64 y 65 o más años).

Dentro de los factores socioeconómicos, se constata a partir del valor de los *odds ratio* de sus distintos indicadores que la renta es el determinante más importante. Todos los *odds ratio* de los indicadores de renta poseen valores mayores a 1 y, en su mayoría, mayores a 2, indicando una clara ventaja en las probabilidades de ser propietario de una vivienda para aquellos hogares con ingresos corrientes superiores a los 500 euros al mes. Esta ventaja aumenta según aumenta este nivel de ingreso, con una excepción en el nivel más alto (5.000€ o más al mes). De forma similar al caso de la edad, la inclusión del indicador sobre la condición migratoria (NACESP), reduce los valores de los coeficientes y *odds ratio* entre los indicadores de nivel de renta, siendo esta reducción mayor para los rangos más altos de renta. La menor proporción de extranjeros en estos rangos de ingresos, en relación a la distribución de hogares españoles, podría explicar la mayor disminución entre sus coeficientes tras controlar por este indicador.

Trabajar por cuenta propia como trabajador independiente (sin empleados) experimenta un cambio de signo en el valor de su coeficiente cuando se introduce el indicador de nacionalidad. En los primeros tres modelos, exhibía un coeficiente positivo y, por tanto, un valor de *odds ratio* mayor a 1. Sin embargo, se aprecia que sus valores disminuían según se iban incorporando más variables explicativas. Ya en el modelo 4, el valor del coeficiente de este indicador se acerca a cero y su *odds ratio* a 1. Al pasar al modelo completo, el signo del coeficiente se vuelve negativo, aunque cercano a 0, y el valor del *odds ratio* se vuelve prácticamente 1, la ausencia de influencia sobre las posibilidades de ser propietario por encima de aquellos trabajadores por cuenta ajena o en otras situaciones.

La reducción en el coeficiente de este indicador tras la incorporación de las variables relativas a la localización de la vivienda podría estar asociada al hecho de que este tipo de situación profesional presenta en las zonas rurales un peso relativo mayor que el resto de tipologías. Prácticamente, el 85% de los asalariados o empresarios con empleados se concentran en zonas urbanas mientras que entre los trabajadores independientes es de 70%. En otras palabras, en relación a otro tipo de situaciones profesionales, el trabajador autónomo presenta un mayor peso en zonas rurales, en las que existe una mayor probabilidad a ser propietario de vivienda<sup>59</sup>. En los modelos 2 y 3, cuando no se controlaba por las diferencias en ubicación de la vivienda, es probable que el efecto estimado para el indicador de Trabajador Independiente incluyera la mayor propensión que exhiben las zonas rurales. Tras controlar por la ubicación de la vivienda en el Modelo 4, el coeficiente de TRABINDEP se reduce al despojarse de este efecto.

Posteriormente, como ya se ha señalado, la inclusión del indicador de nacionalidad reduce aún más el efecto de TRABINDEP, llevándolo a presentar un *odds ratio* menor a 1. Como fue el caso para otro tipo de variables, el hecho de recoger la mayor propensión a ser propietarios de vivienda que exhiben los sustentadores con nacionalidad española a partir de la variable NACESP, así como la mayor importancia relativa de los trabajadores

---

<sup>59</sup> Tal y como puede observarse por el coeficiente negativo de la variable URBANA en el Modelo 4 y 5.

independientes entre los españoles que en los extranjeros<sup>60</sup>, reducen el coeficiente y *odds ratio* estimados para este indicador. Asimismo, esto podría indicarnos que el autoempleo supone situaciones distintas para nacionales y extranjeros, en donde para los primeros significa una situación profesional común mientras que para los segundos algo precaria.

Si además de trabajar por cuenta propia se cuenta con empleados (EMPLEAD), la probabilidad de ser propietario de una vivienda mejoran y son aproximadamente 53% superiores que las de trabajadores por cuenta ajena.

Por su parte, no existe ventaja alguna en que tanto el cónyuge como el sustentador principal estén ocupados respecto a otras configuraciones respecto a la ocupación de los miembros del hogar. Ambos indicadores incluidos en el análisis presentan *odds ratio* prácticamente iguales a 1 en el modelo completo, tras reducir sus valores según se iban añadiendo conjuntos de variables al modelo estimado. Es posible que esta ausencia de efectos sobre las probabilidades de ser propietario de una vivienda se deba a que, una vez que se ha considerado el nivel de ingresos mensuales del hogar, la situación en términos de la ocupación del sustentador principal y su cónyuge se convierte en un factor irrelevante al incluirse otros controles como la composición del hogar. De hecho, es en la transición entre el Modelo 2 y 3 cuando experimentan la mayor reducción en sus coeficientes, indicando que son las diferencias relacionadas con el tipo y tamaño de hogar las responsables de esta reducción en efectos. El análisis de los tipos de hogares según la ocupación del sustentador principal y su cónyuge apoyan este argumento. En la medida en que aumenta el tamaño de hogar, por ejemplo, por el número de hijos, aumenta la proporción de hogares en donde al menos uno de los cabezas de familia está ocupado y disminuye la correspondiente proporción de hogares en donde ninguno de los dos se encuentra ocupado<sup>61</sup>. De esta forma, la inclusión de controles sobre el tipo y

---

<sup>60</sup> Según la información que se ha presentado en el Cuadro 5.1, mientras que casi el 14% (13,7%) de los sustentadores españoles son trabajadores autónomos sin empleados a su cargo, aproximadamente el 5% de los extranjeros presentan esta situación.

<sup>61</sup> Según la explotación de los microdatos de la EPF 2007, mientras que casi la mitad (48,8%) de las parejas sin hijos se encuentran en situaciones en donde ninguno de los cabezas de familia están ocupado, esta proporción se reduce aproximadamente al 10% en el caso de las parejas con dos y tres hijos.

tamaño de hogar implícitamente refleja la situación de ocupación laboral del sustentador y su cónyuge.

Los indicadores de la composición del hogar arrojan resultados interesantes. Ninguno de los indicadores presenta coeficientes cercanos a cero u *odds ratio* iguales a 1. La categoría omitida es la de una persona sola de menos de 65 años. Así, los hogares formados por una persona sola de 65 o más años, parejas sin hijos o con uno o dos hijos, así como aquellos adultos con hijos, muestran mayores probabilidades a ser propietarios de su vivienda que las personas solas de menos de 65 años. Sus ventajas son entre un 14% y 34% mayores.

Parecería a priori que cuanto mayor es el número de hijos mayor es el incentivo o la necesidad de buscar convertirse en propietario de la vivienda de residencia. Sin embargo, parece existir un límite, tal y como lo refleja el coeficiente negativo en el indicador de hogares formados por parejas con 3 o más hijos. Estos hogares muestran menos posibilidades de ser propietarios que aquellas personas menores de 65 años que viven solas. Otro coeficiente negativo lo encontramos en la categoría Otro Tipo de Hogares, en donde podemos encontrar a hogares formados por individuos que viven con más personas que pueden o no estar relacionadas entre sí.

No se perciben cambios significativos tras la inclusión de las variables sobre ubicación de la vivienda (Modelo 4), lo cual nos permite deducir que los efectos sobre la composición del hogar son robustos a la consideración de las diferentes decisiones de localización residencial de los hogares. No obstante, prácticamente todos los efectos cambian ligeramente tras la inclusión del indicador de nacionalidad española (Modelo 5). En concreto, se reducen los coeficientes y *odds ratio* de los indicadores de parejas sin hijos, con 1 hijo y con 2 hijos mientras que aumentan los de personas solas de 65 años o más, parejas con 3 o más hijos, adultos con hijos y otros tipos. Los mayores cambios relativos se dan en este último bloque. El indicador de hogares formados por personas solas de 65 años o más pasa de tener un efecto negativo a uno positivo y significativo. Asimismo, el *odds ratio* para la categoría 'Otro tipo' pasa de una clara desventaja para este tipo de hogares (0,4653) a una más atenuada (0,8452).

Las amplias diferencias en la naturaleza y composición de los hogares españoles y extranjeros parecen estar detrás de estos cambios. Es en estas dos tipologías de hogar (personas solas de 65 años o más y Otro tipo) en las que los hogares inmigrantes presentan mayores diferencias con respecto a los españoles. Prácticamente ningún hogar extranjero cae en la primera de ellas mientras que más del 30% se clasifican como 'Otro tipo'<sup>62</sup>. Como se ha señalado, los coeficientes de los indicadores de este tipo de hogares aumentan significativamente al controlarse por la nacionalidad española. Esto significa que en la ausencia de este control, ambos indicadores recogían las diferentes naturalezas entre españoles e inmigrantes. En el caso de las personas de 65 años o más, una vez que existe una variable que distingue entre españoles y extranjeros, su coeficiente refleja la mayor probabilidad a ser propietarios de vivienda que presenta este tipo de hogar básicamente entre la población española, al registrarse una participación casi nula de extranjeros en esta tipología. En el caso de la categoría 'Otro tipo', su coeficiente en el Modelo 4 sobreestimaba la menor propensión a la propiedad de este tipo de hogares, siendo su *odds ratio* de 0,47. Al incluir la variable de nacionalidad, la desventaja se reduce (0,85) ya que ese efecto negativo está siendo contabilizado en el Modelo 5 por la variable NACESP.

Los indicadores sobre la localización geográfica o residencial de la vivienda presentan efectos robustos a la inclusión de la variable que indica la condición inmigrante. Vivir en una autonomía con precios de vivienda altos deprime las probabilidades de ser propietario respecto al resto de comunidades en casi 50%. De igual forma, el hecho de vivir en una zona considerada como urbana disminuye las posibilidades de convertirse en dueño en aproximadamente 18% respecto a las zonas rurales. No obstante, la interacción entre estos dos indicadores posee un efecto positivo y significativo sobre la probabilidad de ser propietario. El hecho de vivir en una zona urbana que pertenece a una comunidad con precios de la vivienda altos

---

<sup>62</sup> Como se recordará de las cifras presentadas en el Cuadro 5.1, aproximadamente el 10% (9,5%) de los hogares españoles estaban formados por personas solas de 65 o más años mientras que entre los inmigrantes, el porcentaje era menor al 1%. Asimismo, sólo el 8,8% de los hogares españoles se clasificaban como 'Otro tipo' mientras que prácticamente una tercera parte (31%) de los hogares extranjeros caían en esta categoría.

mejora esta probabilidad en aproximadamente 45% respecto a los que viven en lugares diferentes.

Por último, el modelo 5 incluye el indicador de nacionalidad española. Posee un efecto positivo y significativamente importante. Dado que esta variable toma el valor de 1 para el 100% de los hogares españoles en la muestra, en la práctica posee una doble función: distingue entre españoles y extranjeros y, entre estos últimos, aquellos con mayor cercanía a la población nativa, indicado a partir de la disposición de la nacionalidad española. El tener nacionalidad española mejora las posibilidades de ser propietario de vivienda sustancialmente. El *odds ratio* correspondiente a este indicador es de casi 11 (10,8), indicando que la probabilidad de convertirse en propietario de una persona con nacionalidad española es 10 veces mayor a la de una persona que no cuenta con ella.

No debe sorprendernos la influencia tan importante de este indicador si tomamos en cuenta que, tal y como se ha analizado, la inclusión de esta variable ha modificado los efectos de varios indicadores de forma significativa. Factores demográficos, como la edad, y socioeconómicos, como el nivel de renta, han experimentado cambios significativos en sus efectos tras controlar por la nacionalidad del sustentador principal en el Modelo 5. Asimismo, se ha comentado la forma en la que ciertas tipologías de hogar y situación profesional afloraban en sus efectos las diferencias entre españoles e inmigrantes en las especificaciones en las que no existía ningún control sobre estas diferencias.

En términos de la bondad del ajuste, tal y como se puede observar a partir del valor de la  $R^2$  de Nagelkerke, la inclusión de los diferentes conjuntos de variables independientes elevan progresivamente el valor de este estadístico, destacándose los aumentos entre el modelo 1 y 2, cuando se incluyen los factores socioeconómicos, y entre el modelo 4 y 5, cuando se introduce el indicador de nacionalidad, presentando evidencia de la aportación positiva de estos conjuntos de variables a la explicación de la probabilidad de ser propietario de una vivienda. Las mejoras en la bondad del ajuste tras la inclusión de las otras variables son más modestas aunque también con aportaciones positivas.



### **5.3 Los determinantes de las disparidades en tasas de propiedad de vivienda entre españoles y extranjeros.**

El análisis realizado hasta el momento nos ha permitido estimar un modelo probabilístico, añadiendo conjuntos de variables de forma progresiva e identificando el sentido y la importancia de éstas en la determinación de la probabilidad de convertirse en propietario de vivienda para la población en general. Como se ha discutido al inicio del epígrafe anterior, nos interesa explicar el origen de las disparidades en tasas de propiedad de vivienda entre la población española e inmigrante, y analizar las diferencias entre los distintos grupos de origen. En otras palabras, nos interesa conocer qué factores son los que mejor ayudan a explicar las diferencias observadas entre estos colectivos.

Para conseguir este objetivo se seguirá la estrategia empírica de Coulson descrita anteriormente. El procedimiento consiste en utilizar cada una de las especificaciones estimadas en la sección anterior (Modelo 1 al 5) para calcular la probabilidad de convertirse en propietario de vivienda de cada observación de la muestra y obtener la probabilidad media por grupo de origen (España, Resto de Europa, Resto del Mundo). Estas probabilidades medias nos indicarán la tasa de propiedad estimada por cada una de las especificaciones, según la región de origen del sustentador principal. En cada paso, definido por las cinco especificaciones, se analizarán las disparidades estimadas en tasas de propiedad entre grupos.

Así, por ejemplo, las probabilidades estimadas a partir del Modelo 1 nos indicarían las tasas de propiedad que exhibirían los diferentes grupos de origen si éstas se determinaran exclusivamente en función de los factores demográficos como el sexo, la edad y el hecho de estar casado. El Modelo 2 consideraría como determinantes de las tasas de propiedad, además de estos factores demográficos, el conjunto de indicadores socioeconómicos. Y así hasta llegar al modelo completo (Modelo 5) en donde se incluye el indicador con el que se pretende medir la condición inmigrante en la

población. Debido principalmente a que las diferencias entre las distintas especificaciones residen en la inclusión sucesiva de conjuntos de variables explicativas, este ejercicio representa una forma de evaluar la contribución de ciertos factores a la explicación de las disparidades en tasas de propiedad de vivienda entre españoles e inmigrantes, y sus grupos de origen.

Tal y como Coulson señala, para realizar este ejercicio de simulación resulta necesario suponer que el conjunto de probabilidades exhibidas por los hogares que pertenezcan a una región de origen específica, reflejan la tasa de propiedad que dicho grupo en particular exhibe. En otras palabras, la agregación de las probabilidades a ser propietario de una vivienda que exhiben los sustentadores pertenecientes a un grupo de origen particular determina la tasa de propiedad que dicho grupo exhibirá en la realidad. Este supuesto es consistente con el marco teórico desarrollado en el capítulo II ya que, como se comentó, la literatura sobre los determinantes de la probabilidad de ser propietario de vivienda se basa en la teoría neoclásica del consumidor. Es en base a la aplicación de esta teoría que se puede argumentar que las tasas de propiedad de vivienda que exhibe una población determinada reflejan la suma de decisiones realizadas a nivel individual por parte de sus miembros.

Los resultados obtenidos con esta estrategia se recogen en el Cuadro 5.3. Para facilitar las comparaciones, las tasas de propiedad que realmente exhibe cada grupo de origen en 2007 se muestran en la primera fila del Cuadro 5.3. Estas son las mismas cifras que se presentaban en el Cuadro 5.1 cuando se hacía un resumen de estadísticas descriptivas de las variables incluidas en los modelos estimados.

Así, las cifras de la primera fila del Cuadro 5.3 nos permiten calcular las disparidades que los dos grupos de origen extranjero exhiben en la realidad con respecto a las tasas de la población española. Para aquellos cuyo origen son países europeos extracomunitarios es de 55,65 puntos porcentuales mientras que para los que proceden de países fuera del continente europeo (Resto del Mundo) es de 56,95 puntos porcentuales. Estas son las disparidades *observadas* entre los hogares inmigrantes y españoles, y serán nuestra referencia en el análisis de las tasas de propiedad *estimadas* por

cada una de las 5 especificaciones. En la medida en que la inclusión de los distintos conjuntos de variables explicativas (factores demográficos, socioeconómicas, composición del hogar, ubicación de la vivienda y nacionalidad del sustentador), a través de sus estimaciones, ayuden a explicar estas disparidades *observadas*, podremos determinar la importancia de cada conjunto. En cada etapa, se calculará la disparidad *estimada* por el modelo correspondiente y se comparará con la disparidad *observada* con el fin de conocer la proporción de ésta que explica dicha especificación.

Si los factores demográficos fueran los únicos determinantes de la probabilidad de convertirse en propietario de vivienda (Modelo 1), los grupos que componen la población inmigrante exhibirían unas tasas de propiedad de aproximadamente 73%. Esto supondría una disparidad entre la población española e inmigrante de entre 9 y 10 puntos porcentuales. Esto significa que los factores demográficos ayudan a explicar aproximadamente sólo el 17% de las disparidades observadas entre españoles e inmigrantes.

**Cuadro 5.3**  
**Tasas de propiedad estimadas, según la región de origen del sustentador principal.**

	<b>ESPAÑA</b>	<b>RESTO DE EUROPA</b>	<b>RESTO DEL MUNDO</b>
<b>Tasa observada</b>	86,92%	31,27%	29,96%
<b>Modelo 1</b>	82,60%	73,15%	72,87%
<b>Modelo 2</b>	82,85%	72,00%	70,12%
<b>Modelo 3</b>	83,24%	68,59%	66,04%
<b>Modelo 4</b>	83,37%	68,65%	64,35%
<b>Modelo 5</b>	86,53%	33,04%	33,91%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos procedentes de la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF) 2007. Instituto Nacional de Estadística (INE).

La inclusión de los factores socioeconómicos, reduce las tasas de propiedad estimadas de los dos grupos de origen inmigrante, en 1,15 puntos porcentuales para los extracomunitarios europeos, y en 2,74 puntos para los del resto del mundo. Lo anterior significa que los factores socioeconómicos, en conjunto con los factores demográficos, ayudan a explicar el 19,49% de las disparidades entre el primer grupo (Resto de Europa) y la población española y el 22,34% de la disparidad que registra el segundo colectivo

(Resto del Mundo). Se puede apreciar por la diferencia en los porcentajes de explicación entre los dos colectivos de inmigrantes que los factores socioeconómicos poseen mayor importancia en la determinación de las disparidades en tasas de propiedad entre españoles e inmigrantes de países no europeos que en el caso de las disparidades entre españoles y europeos extracomunitarios.

El modelo 3, que incluye los indicadores de composición del hogar, predice una disparidad de 14,65 puntos porcentuales entre españoles y europeos extracomunitarios, y de 17,20 puntos con respecto a los de procedencia no europea. De forma acumulada, el modelo 3 permite explicar el 26,33% y el 30,20% de las disparidades que exhiben los inmigrantes de países europeos fuera de la UE-25 y de países no europeos, respectivamente. La aportación marginal de los indicadores de composición del hogar exhibe una importancia similar entre los dos grupos.

La aportación de los indicadores de localización geográfica y residencial de la vivienda es prácticamente nula entre los inmigrantes europeos extracomunitarios. Sin embargo, estas variables sí ayudan a explicar parte de la disparidad observada en tasas de propiedad entre españoles e inmigrantes no europeos. En concreto, el modelo 4 alcanza a explicar el 33,39% de estas disparidades, partiendo de una explicación del 30,20% en el modelo 3. Aunque su aportación marginal no es tan importante como en el caso de los factores demográficos, socioeconómicos y de composición del hogar, llama la atención el contraste que muestran los dos colectivos inmigrantes bajo estudio en términos de la aportación de los factores de localización en la explicación de sus disparidades con respecto a la población española.

Finalmente, la inclusión del indicador de nacionalidad española arroja el mayor poder explicativo respecto a las disparidades en tasas de propiedad entre inmigrantes y españoles. El modelo 5 predice unas tasas de propiedad de 33,04% y 33,91% para los inmigrantes procedentes de países europeos extracomunitarios y aquellos cuyo origen es el resto del mundo, respectivamente. Esto significa una disparidad de 53,49 puntos porcentuales entre españoles y el primero de estos grupos, y de 52,62 puntos para el segundo. Tomando en cuenta las disparidades observadas en la realidad

entre españoles e inmigrantes, el modelo 5 alcanza a explicar la casi totalidad de estas disparidades. En primer lugar, eleva la estimación de la tasa de propiedad para los hogares nativos de 83,37% a 86,53%, acercándola casi en su totalidad a su valor observado (86,92%) en 2007. En segundo lugar, reduce en más de 30 puntos porcentuales la tasa de propiedad de los hogares inmigrantes, acercándolas significativamente a sus niveles observados en 2007 que son de 31,27% para los europeos extracomunitarios y de 29,96% para los no europeos.

Por tanto, la nacionalidad es la variable fundamental en la explicación de las disparidades en tasas de propiedad entre los hogares inmigrantes y españoles. Los factores demográficos socioeconómicos, de composición del hogar y ubicación de la vivienda explican entre el 26% y 34% de las disparidades observadas entre los grupos de extranjeros analizados y la población nativa<sup>63</sup>. La inclusión del indicador correspondiente en el Modelo 5 permite explicar prácticamente el resto de la disparidad, es decir, aproximadamente entre el 66% y 74%, según el grupo de origen.

Más aún, merece la pena insistir en el hecho de que este indicador no solamente permite distinguir entre españoles y extranjeros. Tal y como se comentó anteriormente, este indicador tiene una doble función: permite también distinguir entre la población inmigrante a aquellos individuos con mayor cercanía a la población nativa por contar con la nacionalidad española. De aquí que este resultado sea importante ya que, como se argumentará a continuación, resalta el papel tan importante que podrían estar jugando las características más específicas de la condición inmigrante de los contingentes extranjeros en la explicación de sus bajas tasas de propiedad. En particular, aquellas que se refieren a su experiencia migratoria, la naturaleza de sus proyectos de inmigración y su grado de integración en la sociedad española.

---

<sup>63</sup> De forma complementaria a la estrategia empírica que se ha seguido en este capítulo, se ha desarrollado una comprobación de estos resultados a partir de otra estrategia alternativa, propuesta por Borjas (2002). Los resultados de utilizar esta estrategia complementaria coinciden con los que hemos obtenido siguiendo la de Coulson (1999), reforzando de esta forma las conclusiones a las que hemos llegado en este capítulo. El Apéndice A5.1 del Anexo contiene el desarrollo y resultados de esta estrategia.

#### **5.4 Algunas reflexiones preliminares.**

En este punto merece la pena realizar una recapitulación del análisis realizado en esta sección, con el fin de aclarar la importancia de la estrategia empírica utilizada, así como del ejercicio de simulación realizado. Asimismo, esto ayudará a subrayar la relevancia de sus resultados.

En primer lugar, se ha estimado un modelo sobre la probabilidad de ser propietario de vivienda para la población en general, considerando todas las observaciones independientemente de si son españoles o extranjeros. Se ha procedido a estimar este modelo siguiendo una estrategia multinivel o progresiva, en donde se ha comenzado con un modelo básico en el que los únicos determinantes de esta probabilidad eran los factores demográficos de sexo, estado civil y edad. Posteriormente, se han incluido de forma progresiva 4 conjuntos adicionales de variables. Primero se añadieron los factores socioeconómicos, luego los indicadores de composición del hogar, a continuación los correspondientes a la localización geográfica y residencial de la vivienda y, finalmente, un indicador que pretende identificar de forma indirecta la condición de inmigrante. Para ello, se ha utilizado un indicador de si la persona posee o no la nacionalidad española. La razón es que este indicador posee la doble función de identificar a la población extranjera frente a la española y, dentro de los extranjeros, a aquellos que podrían presentar mayor grado de asimilación e integración por el hecho de contar con la nacionalidad española.

Los primeras cuatro especificaciones incluyen variables que pretenden recoger las diferencias de composición entre españoles y extranjeros, mientras que la quinta y última introduce el indicador de nacionalidad con el cual se desea captar el efecto de otros factores relacionados con el proceso migratorio que sigue el colectivo extranjero.

Los resultados de la estimación del modelo muestran que, dentro de los factores que intentan recoger las diferencias de composición entre españoles y extranjeros, son aquellos relacionados con el ciclo de vida y nivel

socioeconómico los más relevantes en la decisión de convertirse en propietario de vivienda. Más concretamente, la edad y el estado civil del sustentador principal, así como el nivel de ingresos del hogar, son las variables que mayor influencia presentan en la probabilidad de ser propietario de vivienda. Otras variables relevantes incluyen los indicadores de composición y tamaño del hogar.

Posteriormente, se realizó un ejercicio de simulación en el que se utilizaban las 5 especificaciones estimadas de forma progresiva para calcular las tasas de propiedad de españoles y extranjeros que los distintos modelos predecirían según los conjuntos de factores incluidos. La finalidad de esta simulación era determinar hasta qué punto las diferencias de composición entre extranjeros y españoles determinaban las disparidades en tasas de propiedad que presentan estos colectivos. En ninguna de estas especificaciones se incluyeron indicadores de la región de origen del sustentador principal. De haberlo hecho, se hubiera permitido variar al término constante según fuera el origen de la persona (España, Europa extracomunitaria y Resto del Mundo). Esto provocaría que en un ejercicio de simulación como el realizado se hubieran obtenido como probabilidades estimadas de cada grupo los valores originales observados y, por tanto, dicho ejercicio carecería de relevancia para identificar aquellos factores importantes a la hora de explicar las disparidades entre españoles y extranjeros.

De aquí que resulte relevante el hecho de que, según el análisis de las estimaciones conseguidas tras el ejercicio de simulación, entre un 26% y 33% de estas disparidades sean explicadas por factores demográficos, socioeconómicos, de composición del hogar y de ubicación geográfica de la vivienda. Es decir, las diferencias de composición entre estos colectivos ayudan a explicar sólo hasta una tercera parte de estas disparidades. Más revelador resulta el hecho de que el ser extranjero y no poseer la nacionalidad española ayuda a explicar en gran medida el resto de la disparidad. En otras palabras, existe una gran proporción de la brecha existente en tasas de propiedad entre la población española y extranjera (entre un 66% y 74%) que se debe a factores relacionados con la experiencia migratoria de algunos de estos colectivos. Por ejemplo, el tiempo de

residencia en España, la existencia de redes sociales que faciliten su asimilación, entre otras.

No obstante la limitada información que ofrece la EPF respecto de los distintos orígenes de los inmigrantes, y de las características y rasgos más particulares de sus procesos migratorios, impide profundizar en el impacto que tienen estos factores en la probabilidad de ser propietario de una vivienda entre la población de origen extranjero, al menos desde su comparación respecto a los hogares españoles. Siendo el objetivo central de esta investigación el análisis de los procesos de integración de la población inmigrante a partir de sus tasas de propiedad, es necesario un mayor nivel de profundización sobre este colectivo.

El alto grado de heterogeneidad en los orígenes de este grupo poblacional, así como la diversidad de sus trayectorias y experiencias migratorias, sirven de motivación para el planteamiento de un modelo que explique la probabilidad de convertirse en propietario de una vivienda de la población inmigrante en España. La siguiente sección se encomienda esta tarea a partir de la explotación de la Encuesta Nacional de Inmigrantes del Instituto Nacional de Estadística (INE), realizada en 2007 y en la que se recoge información específica sobre este colectivo y sus condiciones de vida en España.

El desarrollo de un modelo específico para la población inmigrante y el acceso a información más detallada sobre su experiencia en España permitirá la profundización sobre sus procesos de integración, desde la perspectiva de compra de vivienda en el país de acogida.



## **CAPITULO VI. LA DECISIÓN DE SER PROPIETARIO DE VIVIENDA ENTRE LA POBLACIÓN INMIGRANTE: UN ANÁLISIS ENTRE LOS DIFERENTES GRUPOS DE ORIGEN.**

El capítulo anterior ponía de manifiesto las diferencias existentes en tasas de propiedad entre la población española e inmigrante e identificaba los determinantes más importantes de estas disparidades. Aún después de controlar por una serie de factores demográficos y socioeconómicos, nuestro análisis mostraba que la ventaja de los españoles sobre los extranjeros, en términos de la probabilidad de ser propietario de una vivienda, seguía siendo significativamente elevada. Este resultado nos ha motivado a plantearnos la existencia de otro tipo de factores que ayudarán a explicar las bajas tasas de propiedad que exhibe el colectivo inmigrante. Principalmente, aquellos relacionados con la experiencia migratoria y sus procesos de adaptación en la sociedad española.

Aprovechando la riqueza de información sobre este colectivo que ofrece la Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007 (ENI 2007), este capítulo se plantea dos objetivos. En primer lugar, el desarrollo y estimación de un modelo sobre la probabilidad de convertirse en propietario de una vivienda entre la población inmigrante que incorpore, además de los factores demográficos y socioeconómicos ya identificados como determinantes importantes, una serie de características relativas al proceso migratorio y de adaptación de esta población. Una vez estimado este modelo e identificado el sentido y tamaño de los efectos de estas variables, el segundo objetivo de este capítulo se centra en estudiar las posibles diferencias en el comportamiento de estos determinantes entre los tres grupos de origen más importantes dentro de la población inmigrante residente en España.

Para abordar el primero de ellos, se perseguirá la estimación de un modelo en el que incluyamos todas las observaciones disponibles en la ENI 2007 referentes al colectivo de inmigrantes bajo análisis, es decir, aquellos de naturaleza económica. Por su parte, el segundo objetivo será planteado segmentando las observaciones disponibles por región de origen y estimando de forma separada para los tres grupos más importantes el

modelo desarrollado en el paso previo. Según el análisis realizado en el capítulo III sobre el fenómeno de la inmigración en España, los tres grupos más importantes dentro del grupo de inmigrantes económicos son los europeos no comunitarios (países fuera de la UE-25), los procedentes de países latinoamericanos y aquellos cuyo origen se encuentra en los países del norte de África<sup>64</sup>.

El resto del capítulo se organizará de la siguiente forma. El primer epígrafe se explicará la estrategia empírica que se seguirá para acometer los objetivos planteados. El segundo describirá el conjunto de variables explicativas que se incluyen en el análisis, así como una discusión sobre lo que se espera a priori en términos de sus efectos sobre la probabilidad de ser propietario de vivienda. El tercer epígrafe presenta los resultados de la estimación del modelo general y discute a fondo los efectos de las variables explicativas, haciendo especial énfasis en aquellos factores que se refieren a la experiencia migratoria y procesos de adaptación de la población inmigrante. La cuarta sección muestra los resultados de estimar este modelo para las tres subpoblaciones de inmigrantes planteadas y analiza las diferencias entre éstas. Finalmente, el quinto epígrafe resume las principales conclusiones que se desprenden de este análisis.

### **6.1 Descripción de la estrategia empírica y variables utilizadas.**

Al igual que en el capítulo anterior, el método de estimación que se utilizará es el correspondiente al modelo LOGIT con respuesta binaria. La variable dependiente toma el valor de 1 cuando el individuo es propietario de la vivienda<sup>65</sup> donde reside y 0 en cualquier otro caso.

Para la estimación del modelo general, se llevará a cabo la misma estrategia de introducción progresiva de conjuntos de variables explicativas que se utilizó en el capítulo anterior. Como se recordará, con esta estrategia se

---

<sup>64</sup> Se consideran bajo esta clasificación los inmigrantes procedentes de Argelia, Egipto, Libia, Marruecos y Túnez.

<sup>65</sup> Se consideran sólo las viviendas principales y no las secundarias.

pretende identificar en cada paso la forma en la que ciertas variables influyen en el efecto que tienen otros factores o características, como los demográficos o socioeconómicos.

Posteriormente, se utilizará esta misma especificación y se aplicará por separado a las observaciones correspondientes a los tres grupos de inmigrantes más importantes. De esta forma, se obtendrán tres ecuaciones estimadas, una para el grupo de inmigrantes europeos no comunitarios, otra para los que proceden de Latinoamérica y otra para aquellos cuyo origen es el norte de África. El análisis se centrará en comparar los resultados obtenidos en términos de las diferencias en coeficientes y efectos de las variables explicativas entre estas tres ecuaciones. Lo que se pretende con esta estrategia es identificar si existen variables o factores que poseen una influencia significativamente diferente entre grupos de inmigrantes. Por ejemplo, supongamos que, tras la estimación separada de los modelos, el efecto de cierta característica demográfica, como el estar casado, resulta ser positivo y significativamente mayor para el inmigrante europeo no comunitario que para el resto. Esta diferencia nos podría estar indicando que el estar casado es un factor mucho más relevante y determinante para este grupo de inmigrantes que para otro, en términos de las posibilidades de ser propietario de vivienda y, por tanto, de su proceso de integración socioeconómica.

Se consideran cinco conjuntos de variables explicativas. El primero y el segundo recogen las características demográficas y socioeconómicas del inmigrante, respectivamente. El tercer conjunto de variables está compuesto por indicadores que reflejan el tamaño del hogar en el que reside la persona y las condiciones del mercado inmobiliario local en donde se encuentra la vivienda. Por su parte, el cuarto y quinto conjunto incorporan los indicadores sobre la experiencia migratoria y el proceso de adaptación del inmigrante en la sociedad española.

A continuación, se detallan para cada una de estas cinco categorías de variables explicativas los indicadores considerados. Todos los indicadores son de naturaleza discreta y dicotómica, tomando el valor de 1 cuando cumplen con la característica de referencia y 0 en cualquier otro caso.

### *a) Características demográficas.*

Aquí se incluyen indicadores sobre el sexo del inmigrante, el estado civil, si tiene hijos o no y la edad.

La variable denominada HOMBRE indica el sexo de la persona. Toma el valor de 1 cuando se refiere a un varón y 0 en el caso de una mujer. Tomando en cuenta los resultados obtenidos en el capítulo anterior para el indicador de sexo del sustentador principal, se espera que el coeficiente estimado para este indicador sea negativo, reflejando una mayor propensión a ser propietario de una vivienda entre las mujeres inmigrantes que en el caso de los varones.

CASADCONV, DIVOSEP y VIUDO son indicadores del estado civil del inmigrante. El primero de ellos, CASADCONV, identifica a los que están casados y conviven con su cónyuge. DIVOSEP toma el valor de 1 cuando se trata de una persona divorciada o separada y VIUDO distingue entre aquellos que han perdido a su cónyuge. La categoría omitida por defecto son los solteros y los casados que no conviven con el cónyuge. Se espera que estos tres indicadores presenten coeficientes positivos, indicando mayores probabilidades de ser propietarios de vivienda que aquellos que están solteros.

Para el caso de la edad, se han considerado cinco indicadores que hacen referencia a cinco rangos de edad: 26-35, 36-45, 46-55, 56-65 y 65 o más. Estos indicadores toman el valor de 1 cuando la edad de la persona corresponde con el rango al que hace referencia. Ya que la encuesta se realizó a personas de 16 años o más, la categoría omitida por defecto es aquellos con edades entre los 16 y 25 años. En general, esperamos que cuanto mayor sea la edad de la persona, mayores serán las probabilidades de ser propietario de vivienda.

Se incluye, además, una variable que indica si se tienen hijos vivos (HIJOSVIV). Es igual a 1 cuando el inmigrante tiene al menos un hijo y 0 en el caso de no tener hijos. Complementariamente a los indicadores de estado

civil y edad, esta variable recoge la etapa del ciclo de vida en el que se encuentra la persona. En este sentido, se esperaría a priori que el hecho de tener hijos refleja un mayor interés por la búsqueda de estabilidad económica y la construcción de un patrimonio, lo que se traduciría en mayores probabilidades de ser propietario de la vivienda de residencia.

#### *b) Características Socioeconómicas.*

Bajo esta categoría se han considerado el nivel de ingresos mensuales de la persona, si se cuenta con estudios universitarios y el tipo de ocupación que desempeñaba en el momento de la encuesta.

Para medir el efecto del nivel de ingresos mensuales netos, se utilizan cinco indicadores que se refieren a cinco rangos de ingresos: €500-€999, €1000-€1.499, €1.500-€1999, €2.000-€2.999 y €3.000 o más. La categoría omitida es un ingreso mensual inferior a €500. Mayores niveles de ingresos se asocian con una mayor capacidad económica y a una mayor probabilidad de ser propietario de vivienda.

El máximo nivel de estudios alcanzado es utilizado en la literatura empírica como aproximación del nivel de renta permanente del individuo. En nuestro caso, identificamos a aquellas personas que cuentan con estudios de tercer ciclo o universitarios. El indicador NIV3CIC toma el valor de 1 cuando la persona en cuestión cuenta con este nivel de estudios y 0 en cualquier otro caso. En principio se considera que este indicador mostrará un efecto positivo sobre las posibilidades de convertirse en propietario de vivienda.

Algunos autores han manifestado que la portabilidad del capital humano adquirido en otros países, especialmente de países en desarrollo, es imperfecta (Sanromà, Ramos y Simón, 2008). Por este motivo, se incluye la interacción del indicador de estudios universitarios con otro que identifica a aquellos inmigrantes que declaran haber obtenido u homologado este nivel de estudios en España (EDUCESP). El indicador EDUCESP toma el valor de 1 cuando el máximo nivel de estudios declarado por el inmigrante fue completado u homologado en España. De esta forma, la interacción entre estos dos indicadores nos mostraría el efecto diferencial de contar con

estudios universitarios que han sido obtenidos dentro del territorio español o convalidados por su equivalente en España. Se espera un efecto positivo para esta interacción, indicando un mayor efecto del nivel de educación universitario sobre las probabilidades de ser propietario para aquellos inmigrantes que hayan obtenido u homologado este nivel en España.

Otra característica socioeconómica que se incluye en este conjunto de variables es el tipo de ocupación que tenía la persona en el momento de la entrevista. Se consideran cinco tipos de ocupaciones: Dirección de empresas y Administraciones Públicas (OCUDEYAP), Técnicos y profesionales (OCUTTYPF), Empleados de tipo administrativo y trabajadores de servicios y comercio (OCUTAYSC), Artesanos, trabajadores cualificados, operadores y montadores (OCUARTQUAL) y Trabajadores no cualificados (OCUNOCUAL). Cada una de estos indicadores toma el valor de 1 cuando la ocupación de la persona en cuestión se refiere a la categoría correspondiente y 0 de otra forma. La categoría omitida en estos indicadores se refiere a la ausencia de ocupación, es decir, no estar trabajando por lo menos en la semana anterior a la entrevista. Por esta razón, se espera un coeficiente positivo para estos indicadores aunque de mayor magnitud según aumenta en nivel de cualificación.

### *c) Tamaño del hogar y condiciones del mercado inmobiliario.*

Tal y como señala la literatura empírica sobre las decisiones de tenencia de vivienda, conforme el tamaño del hogar aumenta, también puede crecer la preferencia por la propiedad como forma de tenencia. Sin embargo, el mayor tamaño del hogar podría limitar significativamente los recursos económicos disponibles y afectar negativamente a la posibilidad de adquirir una vivienda en propiedad.

Asimismo, las decisiones de localización de la vivienda pueden influir en el acceso a la vivienda en propiedad, facilitando o dificultando éste en función de las condiciones locales del mercado inmobiliario. Por ejemplo, zonas con precios de vivienda altos en relación al alquiler medio podrían exhibir tasas de propiedad bajas respecto a otras zonas en donde el ratio entre precio-alquiler sea más bajo. Existen múltiples referencias al uso de este tipo de

ratios en el análisis de la probabilidad de ser propietario de vivienda, entre las que podemos destacar Goodman (1988) y Wachter y Megbolugbe (1992).

En nuestro análisis hemos considerado el tamaño del hogar del inmigrante a partir de cuatro indicadores que identifican a los hogares de 2, 3, 4 y más de 5 integrantes (TAMHOGAR2, TAMHOGAR3, TAMHOGAR4, TAMHOGAR5MAS), dejando como categoría omitida los hogares formado por un solo integrante. Los argumentos discutidos anteriormente respecto a esta variable reflejan la posibilidad de que los coeficientes para estos indicadores puedan presentar signos positivos o negativos.

Por otro lado, se controla por las diferencias en localización de la vivienda a partir de dos indicadores (PVIVALQ06ALTO y PVIVALQ06BAJO) que clasifican a la provincia de residencia del inmigrante en aquellas con ratios precio-alquiler<sup>66</sup> alto de otras con ratios bajos<sup>67</sup>. En este sentido, la categoría omitida la componen todas aquellas provincias que presenten niveles de este ratio cercanos a la media nacional. Por lo general, se espera que las provincias con ratios precio-alquiler elevados o altos presenten mayor proporción de gente alquilando (menores tasas de propiedad) que en el caso de provincias con ratios bajos. Un ratio alto representa un precio relativo de la propiedad en relación al alquiler elevado mientras que un ratio bajo convierte a la propiedad de vivienda en una forma de tenencia más asequible.

---

<sup>66</sup> Para la construcción de estos indicadores se utilizaron datos procedentes de la Estadística de Precios de la Vivienda del Ministerio de Vivienda. En concreto se obtuvieron estos ratios para el año 2006, ya que este era el único año para el cual el Ministerio proporcionaba información sobre el alquiler por m<sup>2</sup> a nivel provincial. El ratio que se calculó se compone, entonces, de los precios medios por m<sup>2</sup> de las viviendas en cada provincia divididos por el correspondiente alquiler medio por m<sup>2</sup> en dicha provincia.

<sup>67</sup> Las provincias clasificadas dentro del grupo de ratios altos corresponden a aquellas que presentaron valores de estos ratios superiores al tercer cuartil de su distribución a nivel nacional, mientras que aquellas consideradas con ratios precio-alquiler bajos exhiben niveles inferiores al primer cuartil de su distribución. El Cuadro A6.1 en el Anexo presenta la lista de provincias clasificadas según este criterio.

#### *d) Experiencia migratoria.*

La propiedad de vivienda implica, en gran medida, conocer el mercado inmobiliario regional y tener acceso a la oferta de créditos hipotecarios que ofrece el sistema financiero del lugar de residencia. En el caso de un inmigrante, este aprendizaje implica un esfuerzo de recolección de información, lo que se traduce en inversión de tiempo. De igual forma, el acceso a créditos hipotecarios u otros instrumentos de financiación requiere demostrar, además de cierta solvencia económica, un nivel de estabilidad y madurez. Para un inmigrante, estos dos aspectos se encuentran íntimamente ligados con el tiempo residiendo en el país que le ha acogido y el estado del ciclo de vida que le ha tocado vivir durante este tiempo.

Por estas razones, se consideran como factores importantes de la probabilidad de ser propietario el tiempo de residencia del inmigrante y la edad de llegada al país. *Ceteris paribus*, un mayor número de años de residencia refleja un mayor conocimiento de las condiciones del mercado inmobiliario y financiero, así como un mayor grado de estabilidad en la sociedad. Una vez que se ha controlado por el tiempo de residencia, el haber llegado a la sociedad receptora en una etapa temprana del ciclo de vida mejora las posibilidades de convertirse en propietario a través de una mayor facilidad de adaptación y una carrera residencial más completa. Los inmigrantes que llegan más jóvenes podrían tener la ventaja de experimentar otras formas de tenencia de vivienda y una mayor movilidad residencial, lo que les proporcionaría unas trayectorias residenciales más sólidas y completas.

Por estas razones, se introducen bajo esta categoría dos conjuntos de indicadores. Por un lado, se incluyen cinco variables ficticias que hacen referencia al número de años de residencia en España. Los rangos establecidos para estas cinco variables son: 6-10, 11-15, 16-20, 21-30 y más de 30. Cada variable toma el valor de 1 cuando el tiempo de residencia declarado por el inmigrante corresponde al rango de referencia y 0 en cualquier otro caso. La categoría por omisión es un tiempo de residencia de 5 años o menos. Así, se espera obtener coeficientes positivos para estas cinco variables.



Para la edad de llegada, se consideran 7 indicadores o rangos: 0-15, 16-20, 21-25, 26-30, 31-35, 36-45 y 46-55. Por defecto, la categoría por omisión corresponde a aquellos inmigrantes que llegaron a España a una edad de 56 años o superior. Por esta razón, y en base a los argumentos señalados anteriormente, se espera que los coeficientes de estos siete indicadores sean positivos, indicando mayores ventajas en la probabilidad de ser propietario de vivienda en relación al colectivo que entró a España con más edad.

*e) Factores de adaptación.*

En la medida que el inmigrante se encuentre más adaptado en la sociedad que le ha acogido, mayores serán los incentivos para establecerse e integrarse en la misma y convertirse en propietario de su vivienda de residencia. La falta de adaptación a la sociedad y sus instituciones así como la fuerte dependencia con su país de origen, ya sea por haber dejado atrás parte del núcleo familiar o por la existencia de compromisos económicos como el sostenimiento de una familia u hogar, actúan como un impedimento cuando se contempla la decisión de ser propietario.

Una característica importante en términos de adaptación es la adopción de la nacionalidad del país huésped. La variable NACESP toma el valor de 1 cuando el inmigrante posee la nacionalidad española y 0 cuando no cuenta con ella. Se espera que, una vez que se ha controlado por el tiempo de residencia, el hecho de contar con la nacionalidad española refleja un mayor grado de compromiso y afinidad con la sociedad, su cultura y costumbres.

El hecho de contar con gente a quien dirigirse a su llegada a España, principalmente si se trata de una red personal como pueden ser familiares, amigos o conocidos, permite al inmigrante no partir de cero en la curva de aprendizaje sobre la sociedad de acogida y sus instituciones. Además, le proporciona una red de contactos que puede ser útil para encontrar un empleo, emprender un negocio e incluso como posibles avales o referencias a la hora de pedir un préstamo hipotecario. La variable REDLLEG toma el valor de 1 cuando el inmigrante ha declarado que contó con algún familiar, amigo o conocido a quien dirigirse cuando llegó a España. La categoría

omitida es el no haber contado con nadie o haber contado con empresarios, agentes legales, intermediarios u otros<sup>68</sup>. Por tanto, cabría esperar un coeficiente positivo para este indicador.

Algunos estudios como Bradley, Green y Surette (2007) han identificado el envío de remesas como un impedimento para contar con los recursos necesarios a la hora de adquirir una vivienda en propiedad. Por un lado, el compromiso económico con familiares en el país de origen podría reducir de manera importante el nivel de ingresos disponibles del inmigrante en España y por tanto, su capacidad económica para acceder a un crédito hipotecario. Por otro lado, este menor nivel de ingresos disponibles afecta negativamente a su capacidad de ahorro, lo que reduciría las posibilidades de reunir la señal exigida por la mayoría de las hipotecas. Asimismo, el envío de remesas podría reflejar, en cierto grado, la naturaleza del proyecto de inmigración de cada individuo. Algunos de estos proyectos podrían concentrarse en la acumulación de recursos o riqueza para mejorar el nivel de vida de los familiares en el país de origen, sin contemplar la integración del inmigrante en el país de acogida y el deseo de establecer un hogar. En este análisis se considera con el fin de recoger este efecto la variable ENVREMESA. Un valor de 1 en ENVREMESA indica que el inmigrante envía remesas fuera de España y 0 cuando no lo hace.

Los indicadores PLANPERESP y TFAMSI recogen información respecto a los planes del inmigrante para el futuro próximo. El primero de estos indicadores (PLANPERESP) identifica a aquellos inmigrantes que al preguntarles por sus planes para los próximos cinco años respondieron 'Permanecer en España'. La categoría por omisión se encuentra compuesta por el resto de posibles respuestas que tenía esta pregunta: 'Regresar a mi país de nacimiento' y 'Trasladarme a otro país'. Por su parte, el indicador TFAMSI indica si el inmigrante tiene intención de traer a algunos de sus familiares a España en el futuro. Por defecto, la categoría omitida incluye a

---

<sup>68</sup> Se ha optado por excluir a estos contactos ya que nos interesa conocer el impacto que tiene contar con redes personales cercanas en la probabilidad de ser propietario de vivienda. Se considera que contactos como empresarios o intermediarios de cualquier tipo no produce el mismo tipo de vínculos que los que se forman con familiares, amigos o conocidos, ya que éstos podrían haber pasado por la misma situación que el inmigrante y conocer mejor sus necesidades de información y recursos.

aquellos que no tienen intención de traerlos o no tienen familiares fuera de España. Estos indicadores pretenden complementar la información recogida respecto al proyecto de inmigración, para conocer si se trata de un viaje de ida y vuelta o solo de ida.

Un inmigrante con planes de permanecer en España se espera que refleje una mayor probabilidad de ser propietario de su vivienda que otro que esté pensando en trasladarse a otro país, sea éste el de origen o no. Sin embargo, el efecto esperado para la intención de traer familiares (TFAMSI) no resulta tan claro. Podríamos pensar que el hecho de querer traer a sus familiares motiva al inmigrante a buscar cierta estabilidad, por ejemplo, convirtiéndose en propietario de vivienda. Alternativamente, el proceso de traer familiares implica la inversión de tiempo y dinero, lo que podría retrasar significativamente la decisión de cambiar su régimen de tenencia de vivienda del alquiler a la propiedad.

En la medida en que un inmigrante aumenta su participación social, su nivel de adaptación a la sociedad de acogida mejora. Esta participación propicia su integración y sirve de aliciente para integrarse convirtiéndose en propietario de vivienda. Una forma de medir la participación social de un individuo es a través de su pertenencia o participación en grupos, actividades o asociaciones de distinta índole. La ENI 2007 incluye dos preguntas que indagan en este tipo de temas. La primera de ellas pregunta al inmigrante si participa en grupos o asociaciones orientados específicamente a extranjeros. Una segunda pregunta examina la participación del inmigrante en grupos, actividades o asociaciones orientados no específicamente a extranjeros.

Diversos autores (Borjas, 2002; Krivo, 1995) señalan que la cercanía y convivencia con otros inmigrantes del mismo grupo étnico fomentan la acumulación de conocimiento sobre las instituciones del país de acogida y crean fuertes lazos personales. Estos lazos pueden crear un sentimiento de pertenencia al lugar en donde vive el inmigrante y transmitir cierta estabilidad emocional. Aunque la pregunta de la ENI 2007 en relación a la participación en grupos orientados específicamente a inmigrantes no distingue por grupo étnico o de origen, se considera que el efecto de

participar en estos grupos resulta, en esencia, una buena aproximación al que señalan otros autores.

Por esta razón se incluyen, como parte de los factores de adaptación, dos indicadores que distinguen a aquellos inmigrantes que forman parte de agrupaciones o actividades que fomentan la participación social. PARTEXT toma el valor de 1 si el inmigrante participa en asociaciones o grupos orientados específicamente a extranjeros y 0 si no participa. PARTGRAL indica si el inmigrante participa en iniciativas o actividades que no están orientadas específicamente a extranjeros y, por tanto, se podrían considerar de carácter universal. Al igual que PARTEXT, toma el valor de 1 cuando el inmigrante participa en este tipo de actividades y 0 si no lo hace.

Un mismo inmigrante puede participar en ambos tipos de iniciativas. Es decir, un mismo individuo podría formar parte de una agrupación de carácter universal y de otra dirigida particularmente a extranjeros. PARTGRAL pretende medir la participación social de los inmigrantes en actividades o asociaciones en donde podrían tener más contacto con la población española. PARTEXT, por otro lado, mide la participación del inmigrante en agrupaciones en donde interactúa en mayor grado con otros inmigrantes que podrían compartir sus mismos problemas e intereses.

En general, se espera que la participación del inmigrante en ambos tipos de agrupaciones, específicas para inmigrantes o de naturaleza universal, mejore la probabilidad de ser propietario de su vivienda y, por tanto, su integración socioeconómica, debido a los argumentos ya expuestos. No obstante, el razonamiento detrás de estos efectos es distinto según sea el tipo de participación.

La interacción del inmigrante con miembros de la población nativa facilita su integración en la sociedad a través de su mayor exposición a la cultura de acogida y su convivencia con la misma. La mayor participación del inmigrante en este tipo de asociaciones es signo de una mayor disposición a formar parte de la comunidad en donde reside y contribuir con sus ideas y colaboración en la mejora de ésta. Alternativamente, la convivencia con otros inmigrantes permitiría compartir sus experiencias y aprender de otras.

Su interacción con personas que han pasado por un proceso de integración similar fomenta su adaptación y facilita la acumulación de información y conocimientos sobre las instituciones del país de acogida. Si bien otros autores como Borjas (1999) apuntan a que la convivencia mayoritariamente basada en personas del mismo grupo étnico podría actuar como limitante de la integración, al perpetuar ciertos hábitos o costumbres característicos que pudieran crear una distancia cultural respecto a la sociedad autóctona, se considera que un nivel de participación adecuado con otros inmigrantes fomentaría inicialmente su adaptación a la sociedad de acogida.

## **6.2 Estadística descriptiva: Una comparativa entre los grupos de origen más importantes.**

Una vez que se han definido las variables que se utilizarán en el análisis, merece la pena examinar de forma descriptiva los valores medios que presentan el colectivo inmigrante y sus grupos de origen más importantes.

El análisis del fenómeno migratorio en España realizado en el capítulo III mostraba que, dentro del colectivo identificado como inmigrantes económicos<sup>69</sup>, los tres grupos de origen más importantes eran los que procedían de países latinoamericanos, aquellos cuyo origen es un país europeo no comunitario (tomando como referencia la definición UE-25) y los del norte de África (Cuadro 3.7). En concreto, durante 2007, los inmigrantes de origen latinoamericano representaban el 51% de los inmigrantes de naturaleza económica, los europeos no comunitarios el 19,2% y los procedentes del norte de África el 17,2%. En otras palabras, estos tres grupos de origen concentran el 87,4% del total de inmigrantes económicos.

Por esta razón, la información que se analiza a partir del Cuadro 6.1 se hace, además de para el colectivo de inmigrantes económicos en su conjunto, para cada uno de estos tres grupos de origen.

---

<sup>69</sup> A partir de aquí toda referencia que se haga al colectivo inmigrante se referirá al grupo de inmigrantes económicos.

En primer lugar, analicemos las diferentes tasas de propiedad que presentan los colectivos bajo análisis. Mientras que aproximadamente una cuarta parte (24,78%) de los inmigrantes son propietarios de su vivienda, sólo el 16,40% de los que proceden de Europa no comunitaria lo son. Como puede observarse a partir de la primera fila del Cuadro 6.1, de los tres grupos de origen, este es el que presenta la menor tasa de propiedad. El grupo de origen latinoamericano, por su parte, registra una tasa de propiedad (24,90%) muy similar a la media del colectivo inmigrante. Son los inmigrantes procedentes de países al sur del Mediterráneo (norte de África) los que presentan la mayor tasa de propiedad, 30,29%, de entre los tres grupos.

En términos de sus características demográficas, los europeos no comunitarios presentan, al igual que la media del colectivo inmigrante, un equilibrio equitativo entre hombres y mujeres. Sin embargo, existen diferencias de naturaleza opuesta para el grupo latinoamericano y norteafricano. Los primeros presentan una mayoría de mujeres, siendo la importancia relativa de los varones en esta subpoblación del 45,60%. En contraste, casi dos de cada tres (64,49%) de los inmigrantes del norte de África son hombres.

El estado civil más frecuente para todos los grupos es el estar casado, siendo más frecuente entre los procedentes del norte de África, en donde más de la mitad (52,60%) de los inmigrantes declaran estar casados y convivir con su cónyuge. Los europeos comunitarios también presentan una importancia relativa de este estado civil cercana al 50% (48,82%). Un poco menos del 40% (38,90%) de los inmigrantes latinoamericanos están casados y conviven con su cónyuge. La separación y el divorcio son menos comunes entre los inmigrantes del norte de África, en donde sólo el 3,70% caen en esta categoría. A nivel agregado, el colectivo inmigrante presenta una propensión para este tipo de estados civiles del 6,45%.

**Cuadro 6.1**  
**Estadística descriptiva por grupo de origen.**

<b>VARIABLES SEGÚN CATEGORÍA</b>	<b>INM. ECONÓMICA</b>	<b>FUERA DE UE-25</b>	<b>LATINOAMÉRICA</b>	<b>ÁFRICA DEL NORTE</b>
<b>VIVPROP (T. de propiedad)</b>	24,78%	16,40%	24,90%	30,29%
<b>Características Demográficas</b>				
<b>HOMBRE</b>	52,55%	51,87%	45,60%	64,49%
<b>CASADCONV</b>	43,29%	48,82%	38,90%	52,60%
<b>DIVOSEP</b>	6,45%	6,54%	7,76%	3,70%
<b>VIUDO</b>	2,36%	1,89%	2,39%	3,33%
<b>HIJOSVIV</b>	63,42%	61,27%	66,31%	58,69%
<b>EDAD2635</b>	34,89%	39,16%	34,01%	29,47%
<b>EDAD3645</b>	24,55%	23,74%	24,30%	26,15%
<b>EDAD4654</b>	12,35%	10,82%	12,95%	12,82%
<b>EDAD5665</b>	4,25%	2,17%	4,61%	4,92%
<b>EDADMAYOR65</b>	3,33%	0,22%	3,59%	6,02%
<b>Características Socioeconómicas</b>				
<b>INGIND500A999</b>	31,79%	33,48%	34,22%	22,55%
<b>INGIND1000A1499</b>	22,79%	25,60%	22,09%	23,16%
<b>INGIND1500A1999</b>	4,72%	5,21%	5,02%	3,61%
<b>INGIND2000A2999</b>	2,36%	1,74%	2,60%	1,29%
<b>INGIND3000OMAS</b>	1,16%	0,17%	1,71%	0,36%
<b>NIV3CIC</b>	18,04%	15,46%	21,84%	9,04%
<b>EDUCEP by NIV3CIC</b>	6,10%	2,04%	8,06%	4,54%
<b>OCUDEYAP</b>	2,30%	0,83%	2,19%	1,98%
<b>OCUTYPF</b>	6,15%	2,00%	8,64%	3,71%
<b>OCUTAYSC</b>	16,61%	11,69%	20,76%	7,76%
<b>OCUTARTCUAL</b>	19,84%	28,14%	17,70%	18,75%
<b>OCUNOCUAL</b>	23,56%	31,34%	21,70%	22,50%
<b>Tamaño de hogar y condiciones del mercado inmobiliario</b>				
<b>TAMHOGAR2</b>	16,54%	14,32%	17,91%	16,02%
<b>TAMHOGAR3</b>	22,47%	24,47%	23,45%	18,42%
<b>TAMHOGAR4</b>	24,16%	26,38%	24,50%	19,45%
<b>TAMHOGAR5MAS</b>	32,91%	32,37%	30,26%	41,31%
<b>PVIVALQ06ALTO</b>	8,36%	7,35%	9,35%	7,79%
<b>PVIVALQ06BAJO</b>	7,30%	9,77%	7,33%	5,81%
<b>Experiencia migratoria</b>				
<b>RESID6A10</b>	42,21%	44,98%	45,57%	34,34%
<b>RESID11A15</b>	6,67%	2,41%	5,19%	12,51%
<b>RESID16A20</b>	6,33%	1,18%	5,91%	10,92%
<b>RESID21A30</b>	3,84%	0,25%	3,57%	5,85%
<b>RESIDMASDE30</b>	5,99%	0,16%	5,77%	13,58%
<b>EDLLEG0A15</b>	10,86%	4,40%	11,95%	17,41%
<b>EDLLEG16A20</b>	13,73%	13,00%	12,76%	17,09%
<b>EDLLEG21A25</b>	21,49%	22,34%	19,27%	22,54%
<b>EDLLEG26A30</b>	19,82%	22,13%	18,61%	18,61%
<b>EDLLEG31A35</b>	13,48%	14,90%	13,96%	10,72%
<b>EDLLEG36A45</b>	13,79%	15,79%	15,12%	10,40%
<b>EDLLEG46A55</b>	4,74%	6,78%	5,41%	1,88%
<b>Factores de adaptación</b>				
<b>NACESP</b>	18,93%	1,71%	25,80%	20,21%
<b>REDLLEG</b>	70,38%	77,54%	74,81%	59,40%
<b>ENVREMESA</b>	49,20%	56,69%	49,66%	39,81%
<b>PLANPERESP</b>	78,70%	79,25%	76,88%	85,63%
<b>TFAMSI</b>	30,66%	20,54%	31,58%	35,86%
<b>PARTGRAL</b>	12,91%	8,01%	15,65%	11,34%
<b>PARTEXT</b>	6,19%	4,04%	5,54%	6,75%

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación de los microdatos procedentes de la Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007 (ENI 2007) del Instituto Nacional de Estadística (INE).

La existencia de hijos no presenta grandes diferencias entre los colectivos analizados. Por término medio, al menos 6 de cada 10 inmigrantes declaran tener hijos. No obstante, los grupos registran diferencias en la edad, principalmente presentes en los rangos de edad extremos. Los inmigrantes del norte de África poseen una mayor proporción de personas mayores de 65 años, casi el doble que la media del colectivo, mientras que entre los europeos no comunitarios la proporción de individuos con esta edad es prácticamente nula, 0,22%. Asimismo, en el rango de 26-35 años existe una diferencia de aproximadamente 10 puntos porcentuales entre estos dos colectivos. Casi el 30% (29,47%) de los inmigrantes norteafricanos se sitúan en este rango de edad mientras que prácticamente el 40% (39,16%) de los europeos no comunitarios presentan edades en este rango.

Respecto a las características socioeconómicas, destaca el menor nivel de ingresos individual de los inmigrantes procedentes del norte de África. Mientras que aproximadamente sólo una tercera parte de los inmigrantes latinoamericanos y europeos no comunitarios tienen ingresos mensuales inferiores a los 500€ (categoría omitida), prácticamente la mitad de los norteafricanos (49,02%) se encuentran en esta situación. Este colectivo también destaca por su significativamente baja proporción de personas con estudios universitarios. Menos del 10% de este grupo (9,04%) cuentan con este nivel de formación. En contraste, el 15,46% de los europeos no comunitarios y el 21,84% de los latinoamericanos poseen este nivel de estudios. Sin embargo, los europeos no comunitarios con esta formación presentan menor tendencia a haber obtenido u homologado estos estudios en España. Sólo el 2,04% lo ha hecho. El resultado medio para el colectivo inmigrante es de 6,10%.

Por ocupaciones, los inmigrantes europeos no comunitarios registran mayor tendencia a las ocupaciones con menor cualificación. Prácticamente el 60% (59,48%) de estos inmigrantes tiene una ocupación que cae en las categorías de Artesanos, trabajadores cualificados, operadores y montadores (OCUTARTQUAL) o Trabajadores no cualificados (OCUNOCUAL). Entre los latinoamericanos y los del norte de África, la proporción de individuos en



este tipo de ocupaciones es de aproximadamente 40%, una diferencia de 20 puntos porcentuales. Otro rasgo que llama la atención es que la proporción de europeos no comunitarios en ocupaciones de Dirección de Empresas y Administraciones Públicas es inferior al 1% (0,83%), siendo más del doble entre los otros dos grupos de origen bajo análisis.

No obstante, un matiz importante emerge cuando analizamos los resultados de la categoría omitida implícitamente en estos indicadores: aquellos que no trabajan. El 45,30% de los inmigrantes procedentes del norte de África declaran no estar trabajando al momento de la entrevista. Esta situación la comparte sólo el 29,02% de los latinoamericanos y el 26,0% de los europeos no comunitarios, resultados en línea con la media del colectivo inmigrante (31,54%).

En tamaño de hogar, los inmigrantes del norte de África se distinguen por presentar una alta proporción de hogares compuestos por 5 o más miembros en relación a la que exhibe el colectivo inmigrante a nivel agregado así como para los de origen latinoamericano y europeo no comunitario. Un poco más del 40% (41,31%) de los inmigrantes del norte de África viven en hogares compuestos por 5 o más miembros, mientras que la proporción para los otros dos grupos de origen no pasa del 33%. Aproximadamente la mitad de los inmigrantes latinoamericanos y europeos no comunitarios viven en hogares de entre 3 y 4 miembros. Sólo el 37,87% de los norteafricanos residen en hogares con este tamaño.

No existen grandes diferencias en la localización de las viviendas, atendiendo al criterio del nivel provincial del ratio precio-alquiler. Un poco más del 8% (8,36%) de los inmigrantes residen en provincias con niveles altos para este ratio y un poco más del 7% (7,30%) lo hacen en provincias con niveles bajos. Esto deja aproximadamente a 84,33% de los inmigrantes residiendo en provincias con ratios precio-alquiler cercanos a la media nacional. Si bien, se puede observar que los inmigrantes del norte de África presentan la menor propensión a vivir en provincias con ratios bajos en relación al resto de grupos de origen (5,81%).

Toca el turno al análisis de las variables correspondientes a la experiencia migratoria y sus condiciones de adaptación a la sociedad española. Como ya se señaló anteriormente, la experiencia migratoria del inmigrante se recoge a través del tiempo de residencia en España y la edad con la que contaba a su llegada al país.

Los procedentes de países europeos no comunitarios son los que registran un proceso de inmigración a España más reciente. Más de la mitad (51,01%) de estos inmigrantes contaban en 2007 con 5 años o menos de residencia en el país (categoría omitida). Le siguen los latinoamericanos, en los que uno de cada tres (33%) llegó a España a partir del año 2002. Sólo el 22,81% de los inmigrantes procedentes del norte de África se encontraban en esta situación, reflejando una historia de inmigración a España más antigua que el resto de orígenes. De hecho, se puede observar que a partir de los 10 años de residencia, los porcentajes de inmigrantes del norte de África en los correspondientes rangos de residencia son significativamente superiores al resto de orígenes.

La distribución por edad de llegada a España revela una inmigración joven. La categoría por omisión es la gente que llegó a España con una edad de 56 años o más. Prácticamente la totalidad de los inmigrantes (97,91%) llegaron a España con una edad inferior a este rango. A nivel general, un poco más del 65% (65,90%) del colectivo inmigrante llegó a España con una edad inferior a los 30 años. Esta proporción es similar entre los de origen europeo no comunitario y los latinoamericanos. Sin embargo, los inmigrantes procedentes del norte de África presentan una mayor tendencia a llegar en etapas tempranas del ciclo de vida. Tres de cada cuatro (75,64%) personas de este origen declaran haber llegado a España con 30 años de edad o menos. Prácticamente la mitad de ellos llegaron a España con 20 años o menos.

Este resultado es importante ya que, como se discutió en la revisión bibliográfica sobre tasas de propiedad (Capítulo II), diversos estudios revelan que las edades en donde una persona experimenta la mayor propensión a convertirse en propietario de vivienda es entre los 25 y 44 años. La llegada al país de acogida en etapas previas a estas edades puede mejorar significativamente la probabilidad de convertirse en propietario de vivienda

una vez que se llega al ciclo de vida correspondiente. El adecuado fomento de la propiedad de vivienda como régimen de tenencia entre estos segmentos puede mejorar las tasas de propiedad de estos colectivos en el futuro.

Las mayores diferencias entre los grupos de origen se registran en las variables que forman parte de los factores de adaptación. Por ejemplo, los inmigrantes europeos no comunitarios exhiben una proporción de personas con nacionalidad española significativamente baja (1,71%) en relación a la que muestran los inmigrantes latinoamericanos (25,80%) y del norte de África (20,21%). A nivel agregado, el 18,93% de los inmigrantes cuentan con la nacionalidad española.

Un poco más del 70% (70,38%) de los inmigrantes en España contó con familiares, amigos o conocidos a quien dirigirse cuando llegó al país. Entre los europeos no comunitarios y los latinoamericanos, esta proporción es ligeramente superior, de 77,54% y 74,81%, respectivamente. En contraste, algo menos del 60% (59,40%) de los inmigrantes procedentes del norte de África contaron con contactos personales a quien dirigirse.

El envío de remesas es menos frecuente entre los inmigrantes del norte de África. Mientras que el 49,20% de los inmigrantes a nivel general envían remesas fuera de España, entre los inmigrantes norteafricanos la proporción es 10 puntos porcentuales inferior, 39,81%. Los latinoamericanos (49,66%) exhiben una proporción en línea con el resultado a nivel agregado mientras que entre los europeos no comunitarios ésta es ligeramente superior (56,69%).

En relación a los indicadores sobre los planes futuros del inmigrante, prácticamente el 80% (78,70%) de los inmigrantes en España pensaban permanecer en España al momento de la entrevista. Aquellos procedentes de países del norte de África exhiben una proporción ligeramente superior, de 85,63%. Por otro lado, tres de cada diez (30,66%) inmigrantes tenían planes de traer a sus familiares. Este deseo es menos frecuente entre los europeos comunitarios. Sólo uno de cada cinco (20,54%) comparte estos planes.

Este grupo de origen (europeos no comunitarios) también se destaca por presentar la menor participación social. Tanto si se trata de asociaciones o actividades orientadas específicamente a inmigrantes como si no, este colectivo exhibe las menores proporciones de participación. El 8% de este colectivo toma parte en asociaciones o actividades que permiten una mayor interacción con la población nativa mientras que a nivel agregado para la población inmigrante, la tasa de participación media es de casi 13% (12,91%). De forma similar, su participación en agrupaciones específicas para extranjeros es de 4,04% mientras que la media del contingente inmigrante es 6,19%.

En contraste, los colectivos latinoamericano y del norte de África presentan niveles de participación en línea con la media a nivel agregado, en algunos casos superándola. Por su parte, los inmigrantes del norte de África (6,75%) presentan una mayor tasa de participación que los latinoamericanos (5,54%) en actividades orientadas específicamente a extranjeros. Sin embargo, estos últimos aventajan a los norteafricanos en participación de carácter universal. Casi el 16% (15,65%) de los inmigrantes latinoamericanos toman parte en asociaciones o actividades de este tipo mientras que entre el colectivo procedente del norte de África la proporción es de 11,34%.

### **6.3 Un modelo sobre la probabilidad de convertirse en propietario de vivienda entre la población inmigrante en España.**

Como ya se adelantó anteriormente, el primero de los objetivos de este capítulo es la estimación de un modelo sobre la probabilidad de convertirse en propietario de una vivienda entre la población inmigrante que incorpore, además de los factores demográficos y socioeconómicos ya identificados como determinantes importantes, una serie de características relativas al proceso migratorio y de adaptación de esta población. Los epígrafes anteriores han servido para describir las variables que se incluirán en este análisis en función de su naturaleza.

En particular, se identifican cinco categorías o conjuntos de variables explicativas. Las primeras dos se refieren a las características demográficas y socioeconómicas del inmigrante. Un tercer conjunto agrupa los indicadores de tamaño de hogar y localización de la vivienda. La cuarta y quinta categoría concentran los factores más específicos de la experiencia y condiciones de vida de un inmigrante en España. El primero de estos últimos conjuntos considera los factores que recogen la experiencia migratoria del inmigrante mientras que el segundo de ellos se concentra sobre los factores de adaptación a la sociedad española.

La estimación del modelo se hará siguiendo una estrategia multinivel en donde se irán introduciendo de forma progresiva estos cinco conjuntos de variables. Se comenzará con un modelo que sólo considera las características demográficas como determinantes de la probabilidad de ser propietario de vivienda (Modelo 1). A continuación añadimos las características socioeconómicas (Modelo 2). Posteriormente, introducimos los factores que miden el tamaño del hogar y la influencia de la localización de la vivienda (Modelo 3). Un cuarto modelo agrega a la lista de variables los factores que recogen la experiencia migratoria, como el tiempo de residencia y la edad de llegada a España. El quinto y último modelo cierra la lista de determinantes, incluyendo los factores de adaptación, entre los que destaca la intención de traer familiares y permanecer en España y los indicadores de participación social.

Como ya se ha explicado en el capítulo V, la idea de llevar a cabo esta estrategia de introducción progresiva de conjuntos de variables es la posibilidad de evaluar en cada paso la forma en la que la influencia de algunos determinantes se ve modificada por la introducción de nuevas variables explicativas. Por ello, el orden elegido para la introducción progresiva de variables ha sido el descrito anteriormente. En los primeros tres pasos se incluyen los conjuntos de variables que describen de forma general la situación del individuo y que han sido identificados por la literatura correspondiente como hechos estilizados o fundamentales de la probabilidad de convertirse en propietario de vivienda. Una vez que se ha controlado por las diferencias que exhiben los inmigrantes en estos aspectos, se añaden los factores más particulares del proceso migratorio de este

colectivo a partir de su llegada a España. De esta forma, los efectos estimados para estos factores más específicos serán más puros, netos del efecto en las características generales o fundamentales de esta población.

El Cuadro 6.2 muestra, para los cinco modelos planteados, los coeficientes estimados y los *odds ratios* de las variables explicativas incluidas en cada uno de ellos. Además se presenta el número de observaciones incluidas, así como el porcentaje de clasificaciones correctas y la  $R^2$  de Nagelkerke, como medidas de bondad de ajuste. En el Cuadro A6.2 del anexo se proporcionan para cada modelo, el error típico de los coeficientes estimados y su nivel de significación.

Como se recordará de nuestra discusión en el capítulo anterior, coeficientes negativos están asociados a *odds ratios* menores a la unidad, lo que significa que la variable explicativa correspondiente posee un efecto negativo sobre la probabilidad de ser propietario de vivienda. Dado que todas las variables explicativas incluidas en los modelos estimados son de naturaleza discreta y dicotómica, los efectos estimados se interpretan como el impacto sobre la probabilidad que genera el cumplir con la característica a la que haga referencia dicha variable. Esta mejora o deterioro de las probabilidades siempre se hace en relación a la categoría omitida.

Otra forma de ver e interpretar el valor de los *odds ratio* es en función del poder discriminador que posee la variable correspondiente. Cuanto mayor es el valor del *odds ratio*, mayor la capacidad discriminadora del indicador para distinguir entre propietarios y no propietarios. Esta forma de interpretación resultará de gran utilidad para analizar los cambios que se producen en el valor de los *odds ratio* tras la inclusión progresiva de los distintos conjuntos de variables.

Cuadro 6.2

Modelos LOGIT para la probabilidad de ser propietario de vivienda entre la población inmigrante (OR: *odds ratios*, BETA: coeficientes estimados).

	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3		Modelo 4		Modelo 5	
	OR	BETA	OR	BETA	OR	BETA	OR	BETA	OR	BETA
Constante	0,055*	-2,898*	0,059*	-2,819*	0,098*	-2,313*	0,010*	-4,5850*	0,007*	-4,960*
HOMBRE	0,946*	-0,055*	0,633*	-0,456*	0,652*	-0,426*	0,631*	-0,460*	0,646*	-0,436*
CASADCONV	3,238*	1,175*	2,978*	1,091*	3,092*	1,129*	2,794*	1,027*	2,700*	0,993*
DIVOSEP	1,255*	0,227*	1,117*	0,111*	1,027*	0,026*	0,989‡	-0,010‡	0,948*	-0,052*
VIUDO	1,819*	0,598*	1,637*	0,493*	1,640*	0,494*	1,732*	0,549*	1,660*	0,507*
HIJOSVIV	1,124*	0,117*	1,270*	0,239*	1,441*	0,365*	1,548*	0,437*	1,601*	0,471*
EDAD2635	2,626*	0,965*	2,347*	0,853*	2,165*	0,772*	1,948*	0,667*	1,969*	0,677*
EDAD3645	3,615*	1,286*	2,985*	1,093*	2,749*	1,011*	2,484*	0,909*	2,509*	0,920*
EDAD4654	4,167*	1,427*	3,323*	1,201*	3,030*	1,108*	2,796*	1,028*	2,862*	1,051*
EDAD5665	4,715*	1,550*	3,995*	1,385*	3,394*	1,222*	3,136*	1,143*	3,090*	1,128*
EDADMAYOR65	9,609*	2,262*	10,094*	2,311*	7,852*	2,060*	4,945*	1,598*	4,540*	1,513*
INGIND500A999			1,138*	0,129*	1,110*	0,104*	0,944*	-0,057*	0,940*	-0,061*
INGIND1000A1499			1,966*	0,676*	1,864*	0,623*	1,480*	0,392*	1,473*	0,387*
INGIND1500A1999			3,488*	1,249*	3,288*	1,190*	2,443*	0,893*	2,428*	0,887*
INGIND2000A2999			3,216*	1,168*	3,065*	1,120*	2,235*	0,804*	2,151*	0,766*
INGIND3000OMAS			4,337*	1,467*	4,117*	1,415*	2,953*	1,083*	3,032*	1,109*
NIV3CIC			0,785*	-0,241*	0,753*	-0,283*	1,096*	0,092*	1,058*	0,056*
EDUCESPNIV3CIC			2,004*	0,695*	2,018*	0,702*	1,096*	0,092*	1,024†	0,024†
OCUDEYAP			2,066*	0,725*	2,008*	0,697*	1,831*	0,605*	1,729*	0,548*
OCUTYPF			1,201*	0,183*	1,172*	0,158*	1,123*	0,116*	1,050*	0,049*
OCUTAYSC			0,826*	-0,191*	0,831*	-0,185*	0,929*	-0,072*	0,934*	-0,068*
OCUTARTCUAL			0,933*	-0,068*	0,947*	-0,053*	1,276*	0,244*	1,306*	0,267*
OCUNOCUAL			0,625*	-0,469*	0,643*	-0,440*	0,858*	-0,152*	0,906*	-0,098*
TAMHOGAR2					0,734*	-0,309*	0,993*	-0,006*	0,990*	-0,009*
TAMHOGAR3					0,669*	-0,401*	0,829*	-0,187*	0,808*	-0,212*
TAMHOGAR4					0,609*	-0,495*	0,774*	-0,256*	0,751*	-0,286*
TAMHOGAR5MAS					0,445*	-0,808*	0,600*	-0,510*	0,593*	-0,521*
PVIVALQ06ALTO					0,814*	-0,204*	0,743*	-0,297*	0,716*	-0,332*
PVIVALQ06BAJO					1,103*	0,098*	1,167*	0,155*	1,158*	0,146*
RESID6A10							3,990*	1,383*	3,836*	1,344*
RESID11A15							6,413*	1,858*	5,739*	1,747*
RESID16A20							7,548*	2,021*	5,886*	1,772*
RESID21A30							9,124*	2,211*	6,847*	1,923*
RESIDMASDE30							12,866*	2,554*	8,748*	2,168*
EDLLEG0A15							2,533*	0,929*	2,205*	0,791*
EDLLEG16A20							3,576*	1,274*	3,558*	1,269*
EDLLEG21A25							2,883*	1,059*	2,981*	1,092*
EDLLEG26A30							2,659*	0,978*	2,687*	0,988*
EDLLEG31A35							2,111*	0,747*	2,100*	0,742*
EDLLEG36A45							1,449*	0,370*	1,407*	0,341*
EDLLEG46A55							0,867*	-0,142*	0,847*	-0,166*
NACESP									1,590*	0,464*
REDLLEG									1,069*	0,067*
ENVREMESA									0,853*	-0,158*
PLANPERESP									1,625*	0,485*
TFAMSI									0,969*	-0,030*
PARTGRAL									1,098*	0,094*
PARTEXT									1,016†	0,016†
Observaciones										
Clasificación correcta		10,709		10,709		10,709		10,709		10,709
R <sup>2</sup> de Nagelkerke		76,10%		77,40%		77,50%		80,30%		80,30%
		0,1799		0,2347		0,2430		0,3626		0,3728

Fuente: Elaboración propia. \* Significativo al 99%, †Significativo al 95%, ‡No significativo.

El análisis de los resultados se hará por conjuntos de variables. De esta forma, conseguiremos identificar qué factores son los más importantes en la determinación de las posibilidades de ser propietario, según su naturaleza. Por consiguiente, nuestra referencia serán las estimaciones conseguidas en el modelo completo (Modelo 5), es decir, una vez que han sido incluidas todas las variables consideradas. Esto nos permitirá, además, analizar la evolución que han experimentado los efectos de ciertas variables al controlar progresivamente por los distintos conjuntos de factores, identificando la forma en la que ciertas características influyen o modifican el efecto de algunos determinantes.

Comencemos con las características demográficas. Según las cifras que se presentan en el modelo completo (Modelo 5), se puede apreciar que la edad es la variable más importante dentro de este conjunto de factores. Los *odds ratio* estimados para los indicadores de edad presentan magnitudes elevadas. Cuanto mayor es el inmigrante, en términos de edad, mayor es la probabilidad de convertirse en propietario de una vivienda.

Este resultado no sólo es congruente con nuestras hipótesis previas sino también con los resultados de la literatura empírica correspondiente. Todos los rangos de edad considerados presentan ventajas respecto al rango 16-25 años, nuestra categoría omitida. Esta ventaja aumenta según avanzamos en los rangos de edad y son significativamente importantes, partiendo de un valor prácticamente igual a 2 para aquellos con edades entre los 26 y 35 años de edad y alcanzando niveles de 2,9, 3,1 y 4,5 para rangos de edad superiores. Por ejemplo, se estima que una persona mayor de 65 años exhibe una probabilidad de ser propietario de vivienda 3,5 veces mayor a la del segmento más joven.

Los efectos estimados para la edad experimentan reducciones en cada una de las inclusiones progresivas de variables con respecto a las magnitudes que mostraban en el modelo inicial (Modelo 1). La edad, al ser un factor de naturaleza temporal y cronológica, podría recoger otros efectos como los correspondientes al tiempo de residencia del inmigrante y el grado de adaptación a la sociedad española, en ausencia de controles apropiados.



Asimismo, la edad está relacionada con la acumulación de capital humano, como el nivel de formación, y por tanto, con el nivel de ingresos individual. Por ello, su influencia disminuye según se van añadiendo indicadores que controlan por estos factores. A pesar de esto, la influencia de esta variable demográfica es significativa e importante tras la inclusión de todas las variables consideradas.

El estado civil también resulta un rasgo determinante en la probabilidad de convertirse en propietario de vivienda. Tanto el estar casado como ser viudo poseen mayor probabilidad de ser propietario que el hecho de estar soltero (categoría omitida). La primera de estas categorías produce la mayor mejora en las probabilidades. Estar casado conviviendo con el cónyuge proporciona una probabilidad de ser propietario equivalente a 2,7 veces la probabilidad que presenta un soltero. Por su parte, la categoría 'Viudo', con un *odds ratio* de 1,66, muestra una probabilidad 66% superior a la de los solteros. El valor cercano a la unidad (0,95) para el *odds ratio* de la categoría 'Separado o divorciado' indica la ausencia de ventaja para estos estados civiles respecto a los solteros.

Al igual que en el caso de la edad, los indicadores de estado civil experimentan reducciones en la magnitud de sus efectos según se avanza del Modelo 1 al Modelo 5. Los distintos estados civiles pueden esconder diferencias relacionadas con el nivel de ingresos individual y el tamaño de hogar. Por ejemplo, es probable que el hogar de una persona viuda sea más pequeño que el de un casado, así como contar con un ingreso inferior por una mayor propensión a la no ocupación (retirado o jubilado). Otros efectos implícitos que podría incorporar el estado civil de un inmigrante están relacionados con el proyecto de inmigración y su proceso de adaptación. Si está casado y convive con su cónyuge, el envío de remesas no será una práctica tan importante que si está divorciado, separado o soltero. De igual forma, el estado civil podría indicarnos patrones en términos del tiempo de residencia y el deseo de permanecer en España y reagrupar a familiares. Ciertos estados civiles podrían incluir una mayor proporción de inmigrantes con proyectos de ida y vuelta, reduciendo el tiempo de residencia medio, así como su predisposición a una mayor adaptación a la sociedad receptora. En

la medida en que se va controlando progresivamente por estos factores, el efecto del estado civil disminuye.

Ser hombre presenta un coeficiente negativo y un valor en su *odds ratio* (0,65) que refleja una ventaja de 54,8% en la probabilidad de ser propietario de vivienda para las mujeres inmigrantes. Resulta muy interesante que esta ventaja para las mujeres se define a partir de la inclusión de los factores socioeconómicos en el Modelo 2 y no sufre modificaciones significativas para el resto de inclusiones de variables (Modelos 3 al 5). Así, una vez que se controla por las diferencias socioeconómicas de la población inmigrante, las mujeres presentan mayor propensión a ser propietarias de vivienda que los varones. En otras palabras, al comparar a mujeres y hombres con niveles socioeconómicos similares, las mujeres muestran mayor preferencia por vivir en una vivienda de su propiedad. El hecho de que esta ventaja no se vea afectada en el resto de especificaciones significa que la mayor propensión de las mujeres es robusta a las diferencias en composición del hogar, localización residencial, experiencia migratoria y los factores de adaptación.

Este resultado podría estar reflejando cierta particularidad en la naturaleza de los proyectos migratorios del colectivo inmigrante en España. Según destaca el Colectivo IOÉ (2010), los flujos migratorios de los principales grupos de origen (europeos no comunitarios y latinoamericanos) fueron predominantemente femeninos durante la década de los noventa. Este predominio fue moderándose paulatinamente a principios de este siglo hasta igualarse las proporciones de hombres y mujeres que se observan en la actualidad (Cuadro 6.1). Esto podría estar indicando que el proyecto migratorio en las familias inmigrantes comenzaba con la inmigración de la mujer a España y, posteriormente, la del hombre y el resto de familiares, como los hijos. En este sentido, la decisión de convertirse en propietario podría ser tomada por las mujeres en las etapas tempranas del proyecto migratorio, reflejando una mayor propensión de éstas por la tenencia de vivienda en propiedad.

El hecho de tener hijos, por otro lado, mejora las probabilidades de convertirse en propietario de vivienda. Este resultado parece indicar que los inmigrantes en España traducen esta fase de su ciclo de vida en una

preferencia por la tenencia de vivienda en propiedad. Más concretamente, tener hijos mejora en 60,2% las posibilidades de ser propietario. No obstante, resulta relevante que su poder para discriminar entre propietarios y no propietarios mejora tras la incorporación de cada conjunto de variables considerado. Su *odds ratio* aumenta en todas las especificaciones del Cuadro 6.2, desde un nivel de 1,124 en el Modelo 1 hasta alcanzar el valor de 1,6019 en el Modelo 5. Según se va filtrando a la población inmigrante por niveles socioeconómicos, diferencias en localización residencial, experiencia migratoria y grado de adaptación, el hecho de tener hijos se vuelve más determinante de ser propietario de vivienda.

La evolución positiva en el efecto de una variable al ir controlando progresivamente por diferentes factores es un resultado interesante de analizar. Por lo regular, esperaríamos que la inclusión de controles adicionales en un modelo reduzca el efecto y la importancia de las variables que ya estaban presentes en la especificación. Como hemos interpretado para el caso de la edad y el estado civil, es fácil comprender que, en ausencia de controles apropiados, estas variables podrían estar arrastrando o recogiendo efectos de otras características relacionadas con su naturaleza. Sin embargo, el hecho de que un indicador aumente su efecto tras la incorporación progresiva de otros determinantes nos revela la situación opuesta. En estos casos, la introducción de controles mejora progresivamente la capacidad del indicador para distinguir entre propietarios y no propietarios.

Más concretamente, cuando analizamos la propensión de ser propietario de vivienda para la población inmigrante de forma agregada, sin otro criterio que sus diferencias demográficas, el hecho de tener hijos aflora una importancia moderada. Sin embargo, según se añaden criterios de comparación adicionales, tales como sus niveles socioeconómicos, de localización residencial y composición del hogar, así como rasgos particulares de su condición migratoria, esta característica se vuelve más determinante de las diferencias en tasas de propiedad entre la población inmigrante.

Dentro de los factores socioeconómicos, destaca el papel tan importante que juega el ingreso mensual del inmigrante en la decisión de ser propietario. Su

importancia es comparable con la que exhibe la edad del individuo. Respecto a la categoría omitida, es decir, aquellos con ingresos inferiores a los 500€ mensuales, mayores niveles de ingreso mejoran las posibilidades de convertirse en dueño de la vivienda en donde se reside. Una excepción es el primero de los indicadores considerados (ingresos mensuales entre €500 y €999) que presenta un *odds ratio* cercano a la unidad, reflejando que no existe ninguna ventaja respecto a los inmigrantes con ingresos inferiores. A partir de un ingreso mensual de €1.000, esta ventaja aumenta según se avanza en el nivel de ingresos, con una ligera discontinuidad en el rango de ingresos de €2.000-€2.999 en el que el *odds ratio* disminuye ligeramente respecto al rango anterior (€1.500-€1.999) para retomar su tendencia creciente.

Resulta interesante la no linealidad de los aumentos en probabilidad que se experimenta según aumenta en nivel de ingresos. Por ejemplo, si un inmigrante cuenta con un ingreso mensual entre €1.000 y €1.499, es decir, €1.000 superior por término medio al nivel de ingresos considerado como categoría de referencia (€0 a €499), mejora su probabilidad de ser propietario de vivienda en 47,39%. Sin embargo, si el inmigrante cuenta con un ingreso mensual entre €1.500 y €1.999, es decir, sólo €500 superior a la anterior categoría, las posibilidades con respecto al rango de ingresos más bajo aumentan en 142,88%. A partir de este nivel de ingresos, la evolución de los *odds ratio* se modera. Por ejemplo, un inmigrante que posee un ingreso mensual de €3.000 o superior registra una probabilidad de ser propietario que es 203,21% que aquellos con ingresos inferiores a €500 mensuales.

Estos resultados podrían estar sugiriendo la existencia de un “efecto umbral” en el nivel de ingresos respecto a la probabilidad de convertirse en propietario de vivienda. En este caso, y a juzgar por la evidencia presentada a partir del valor de los *odds ratio*, podría existir un umbral de ingresos, alrededor de €1.500 mensuales, a partir del cual las posibilidades de convertirse en propietario de vivienda son más claras y notorias. Para ingresos inferiores y superiores a este umbral, las mejoras en esta probabilidad son más modestas. Es justo al alcanzar este umbral cuando las posibilidades aumentan significativamente.

Respecto a la inclusión progresiva de otros factores explicativos, el efecto del nivel de ingresos va disminuyendo. Esta atenuación de su efecto es principalmente notable cuando se añaden al modelo las variables que controlan por la experiencia migratoria del inmigrante (tiempo de residencia y edad de llegada), es decir, al pasar del Modelo 3 al 4. Por ejemplo, es en este paso donde desaparece la ventaja que se estimaba en los primeros modelos para un ingreso mensual entre €500 y €999. Asimismo, el resto de indicadores ven reducidos sus valores de *odds ratio* significativamente. Esto nos indica que al no controlar por las diferencias en tiempo de residencia y edad de llegada de la población inmigrante, el nivel de ingresos mensuales podría haber estado recogiendo implícitamente el efecto de estas variables. Es probable que un mayor número de años residiendo en España esté asociado positivamente con el ingreso mensual. De forma similar, la edad de llegada podría estar relacionada con el nivel de ingresos a través de la obtención de habilidades útiles y altamente valoradas en el mercado laboral español. Emigrar a España en etapas tempranas del ciclo de vida podría mejorar las posibilidades de adquirir estos conocimientos o habilidades que mejoren su posición laboral.

En línea con lo que se esperaba a priori, el indicador de estudios universitarios registra un coeficiente positivo, indicando una mejora de las posibilidades de ser propietario para aquellos inmigrantes con este nivel de estudios respecto a niveles inferiores. Además, si este nivel de formación ha sido finalizado u homologado en España, el efecto es positivo, tal y como se argumentaba en epígrafes anteriores. No obstante, sus efectos son modestos. El contar con estudios universitarios mejora las probabilidades en casi 6% (5,84%) mientras que haber terminado u homologado estos estudios en España, un 2,5%.

La evolución de los *odds ratio* estimados para estos dos indicadores revela que es a partir de la inclusión de variables más específicas sobre la experiencia y proceso migratorio cuando la magnitud y sentido de estos efectos se definen. En concreto, los Modelos 2 y 3 estimaban un efecto negativo para el indicador de educación universitaria, así como un efecto positivo para el hecho de haber terminado u homologado este nivel en

España. Al introducir los indicadores del tiempo de residencia y edad de llegada del inmigrante (Modelo 4), el efecto de contar con estudios universitarios se vuelve positivo. Por su parte, este paso atenúa la influencia de terminar u homologar este nivel de formación en el sistema de educación español. Posteriormente, cuando se incluyen las variables que recogen el grado de adaptación del inmigrante (Modelo 5), los *odds ratio* de ambos indicadores disminuyen, manteniendo sus efectos positivos sobre la probabilidad de ser propietario.

Los cambios producidos en los efectos de los indicadores que controlan por el nivel de educación del inmigrante refuerzan nuestros argumentos anteriores respecto a la relación que podría existir entre la experiencia migratoria (tiempo de residencia y edad de llegada) y las diferencias socioeconómicas de la población inmigrante. Anteriormente se argumentaba que un mayor tiempo de residencia y llegar a España en una etapa temprana del ciclo de vida podrían propiciar la acumulación de conocimientos y habilidades con gran valor en el mercado laboral español. Así, el hecho de que el efecto positivo de contar con estudios universitarios sobre la probabilidad de ser propietario emerja a partir de la consideración de estas variables en el modelo (Modelo 4), pone de manifiesto su importancia en la identificación de estos efectos socioeconómicos.

Los indicadores de ocupación del inmigrante reflejan, en general, mayores probabilidades de ser propietario de vivienda para aquellos con en situación de ocupación laboral, respecto a quienes no están ocupados. Las ocupaciones de las categorías 'Dirección de empresas y Administraciones Públicas' (OCUDEYAP), 'Técnicos y Profesionales' (OCUTTYPF) y 'Artesanos, trabajadores cualificados, operadores y montadores' (OCUARTCUAL) presentan claras ventajas en las posibilidades de convertirse en propietario de vivienda respecto a la categoría. En particular, los inmigrantes que dirigen empresas o Administraciones Públicas son casi 73% (72,99%) más propensos a tener su vivienda en propiedad que aquellos sin trabajo. La ventaja para los que trabajan en empleos artesanales o cualificados (OCUARTCUAL) es de 30,62%. Las otras dos categorías de ocupación consideradas presentan un valor de sus *odds ratio* cercanos a la unidad, lo que nos indica que no existen ventajas significativas con respecto a la categoría de referencia.

Los efectos de estos indicadores no registran cambios muy significativos tras la inclusión de variables explicativas. Los cambios más notables se producen en los *odds ratios* de los indicadores OCUARTCUAL y OCUNOCUAL, aumentando su valor en el Modelo 4 cuando se incluyen los controles relativos al tiempo de residencia y la edad de llegada a España. Posteriormente, en el Modelo 5 continúan aumentando aunque de forma mucho más moderada. La influencia de las variables referentes a la experiencia migratoria y el proceso de adaptación del inmigrante en el efecto de estas ocupaciones no debe sorprendernos. Tal y como se ha señalado en el análisis descriptivo que se presentaba en el Cuadro 6.1, las categorías ‘Artesanos, trabajadores cualificados, operadores y montadores’ y ‘Trabajadores No Cualificados’ son las que concentran más del 40% (43,4%) de los inmigrantes. De hecho, entre los inmigrantes de origen europeo, la proporción de individuos en estas categorías asciende al 60% (59,5%). Una vez que se controla por las características propias de la experiencia migratoria, el efecto de pertenecer a estas ocupaciones se vuelve más importante.

Tamaños del hogar superiores a un integrante no aumentan la probabilidad de convertirse en propietario sino que la disminuyen. Estos efectos negativos permanecen así tras la inclusión de los indicadores del proceso migratorio en los Modelos 4 y 5 aunque sus magnitudes y efectos se moderan. Tal y como ya se apuntó anteriormente, una explicación para este resultado podría residir en el mayor esfuerzo económico que supone un hogar más grande y la consecuente dificultad para reunir los recursos necesarios para convertirse en propietario de vivienda.

Otro posible argumento podría apoyarse en la observación de que entre la población inmigrante la naturaleza de los hogares es muy diferente a la que se registra en poblaciones más estables, como la nativa. En el capítulo V, cuando se analizaban las diferencias entre los hogares españoles e inmigrantes (Cuadro 5.1), se llamaba la atención sobre el comportamiento tan diferentes entre estos dos colectivos en términos de los indicadores de composición del hogar, especialmente respecto al porcentaje de hogares de origen español y extranjero que se identificaban dentro de la categoría ‘Otro

tipo<sup>70</sup>. Esta categoría incluye hogares formados por gente que vive con más personas que pueden o no tener relaciones familiares entre sí, y en el caso de tenerlas, podrían no representar la típica definición de una pareja con hijos.

Mientras que sólo 8,8% de los hogares españoles se clasificaban como 'Otro tipo', un poco más del 30% de los hogares inmigrantes lo hacían. En este sentido, y dado que la ENI 2007 carece de una variable o indicador que nos permita definir más precisamente el tipo de hogar formado por el inmigrante, el tamaño de hogar era la variable más aproximada para controlar por este factor. A tenor de esta particularidad en la naturaleza de los hogares inmigrantes, puede resultar comprensible la peculiaridad del resultado obtenido para los efectos en el tamaño de hogar.

No se registran cambios destacables en el efecto de estos indicadores al incluir más variables explicativas. El orden en el que se introdujeron los indicadores de tamaño de hogar (Modelo 3) indica que sus efectos son netos de la influencia en características demográficas y diferencias socioeconómicas.

En cambio, los indicadores sobre la localización de la vivienda presentan signos coherentes con nuestras hipótesis. Como se recordará, la localización de ésta se hacía en función del nivel de ratio precio-alquiler que registraba en 2006 la provincia de residencia del inmigrante. Los inmigrantes que residen en provincias en donde el precio relativo de la vivienda en propiedad con respecto al alquiler es alto poseen una probabilidad de ser propietarios de su vivienda aproximadamente 30% (28,3%) menor a la de aquellos que residen en provincias con precios relativos próximos a la media nacional. Por el contrario, aquellos inmigrantes que eligieron para vivir provincias en donde el precio relativo de la propiedad respecto al alquiler es bajo registran una mejora en sus posibilidades de convertirse en propietarios del 15,8% en relación a los residentes en provincias con niveles medios de este ratio. Al

---

<sup>70</sup> La categoría 'Otro tipo' era una de siete categorías que se consideraban en ese conjunto de indicadores. Las otras categorías eran 'Persona sola de 65 años o más', 'Pareja sin hijos', 'Pareja con un hijo', 'Pareja con dos hijos', 'Pareja con tres o más hijos' y 'Adulto con hijos'. La categoría omitida era el de un hogar formado por una persona sola con una edad menor a los 65 años.



igual que en el caso de los indicadores de tamaño de hogar, estos efectos son netos de la influencia de los factores demográficos y socioeconómicos. La incorporación de las variables sobre los rasgos más particulares del proceso migratorio del inmigrante en España aumentan ligeramente los efectos de residir en provincias con precios relativos propiedad-alquiler alejados de la media.

Por último, analicemos los efectos estimados para los factores descriptivos del proceso migratorio. Comencemos con la experiencia migratoria. Los indicadores de tiempo de residencia y edad de llegada a España revelan que este conjunto de variables explicativas posee una elevada importancia como determinantes de la probabilidad de convertirse en propietario de una vivienda. Prácticamente la totalidad de los *odds ratios* estimados son mayores a 2. De hecho, como conjunto de variables, los factores relativos a la experiencia migratoria son los determinantes más importantes de la probabilidad de un inmigrante de convertirse en propietario de vivienda. Dentro de esta categoría de variables, el tiempo de residencia es el que mayor relevancia presenta. Además de por la magnitud de sus efectos, estos factores son relevantes por los cambios que produce en los coeficientes de otras variables la incorporación de éstos en el modelo, tal y como se ha discutido anteriormente.

Un mayor tiempo de residencia en el país mejora sustancialmente las probabilidades de ser propietario de vivienda. Por ejemplo, los inmigrantes que llevaban residiendo en España entre 6 y 10 años en 2007 presentan una probabilidad de ser propietario casi tres veces mayor (2,83) a la que presentaban aquellos que tenían 5 años o menos residiendo en el país. Esta ventaja aumenta según el tiempo de residencia, como se puede observar a partir del valor de los *odds ratio* para el resto de rangos. Un inmigrante que tiene más de 30 años viviendo en España exhibe 7,7 veces más posibilidades de ser propietario de vivienda que uno con 5 años o menos en el país.

La edad de llegada también presenta efectos importantes. Como se explicó anteriormente, la categoría omitida en esta variable reúne a los inmigrantes que llegaron a España con edades superiores a los 55 años. Tal y como se desprende del análisis de los coeficientes y *odds ratios*, cuanto más joven

llega el inmigrante a España mayores posibilidades de convertirse en propietario de vivienda. Según se avanza en el rango de edad a la llegada a España, el *odds ratio* estimado cae de forma continua.

Si bien existe una discontinuidad para los que llegan con edades inferiores a los 16 años respecto a los que llegan con edades entre los 16 y 20 años, ésta puede explicarse por la menor proximidad que tiene este rango de edad (0 a 15) con las edades identificadas por la literatura con la mayor proclividad a preferir la tenencia de vivienda en propiedad: 25-44 años (Myers et al., 2005).

En este sentido, cuando la llegada al país de acogida se realiza en las etapas tempranas del ciclo de vida se facilita el proceso de integración. Tal y como señalan Zhou y Myers (2007), los inmigrantes que emigran en fases del ciclo de vida más avanzadas experimentan mayores dificultades adaptándose a la nueva cultura y costumbres. Asimismo, los inmigrantes que llegan en edades jóvenes, una vez que se controla por el tiempo de residencia, podrían tener la ventaja de una mayor experiencia acumulada en términos de sus carreras residenciales, respecto a los que llegan al país con mayor edad. Más concretamente, los más jóvenes pueden tener una visión más completa de la oferta y demanda de viviendas, así como de sus precios relativos y las condiciones de las mismas. Nuestros resultados muestran que la mayor ventaja se registra entre los inmigrantes que llegaron a España con edades entre los 16 y 20 años. Su probabilidad de convertirse en propietarios de vivienda es 3,6 veces la que exhiben aquellos inmigrantes que llegan a España con edades superiores a los 55 años.

Llama la atención el resultado para los inmigrantes que llegan a España entre los 46 y 55 años, los cuales presentan una desventaja con respecto a la categoría de referencia (más de 55 años). Esto podría estarnos indicando que el límite de esta ventaja podría encontrarse alrededor de los 45 años y que para aquellos inmigrantes que llegan a España con edades mayores a los 45, las probabilidades de convertirse en propietarios de vivienda son inferiores que las de los que llegan más jóvenes. En otras palabras, los inmigrantes que llegan en edades avanzadas del ciclo de vida son penalizados en términos de sus logros residenciales y, por tanto, de integración socioeconómica. Estos

resultados son congruentes con los obtenidos en otros estudios que consideran la edad de llegada como determinante de la probabilidad de ser propietario de vivienda para la población inmigrante en Estados Unidos (Myers y Lee, 1998; Myers y Park, 1999) y Alemania (Sinning, 2006).

Como se describió anteriormente, el tiempo de residencia y la edad de llegada fueron introducidos en el cuarto modelo, dejando sólo una ampliación pendiente en el conjunto de determinantes. La única variable que experimenta cambios en sus efectos tras la inclusión de los factores relativos al proceso de adaptación del inmigrante en España son los del tiempo de residencia. Concretamente, se produce una moderación en sus efectos, experimentando reducciones en el valor de sus coeficientes y *odds ratio*. Un mayor tiempo de residencia podría estar relacionado con la obtención de la nacionalidad española, el deseo de permanecer en España y, en particular, mayor participación social. Al mismo tiempo, la ausencia de cambios registrados en los indicadores de edad de llegada refleja la robustez de sus efectos a las diferencias registradas en los procesos de adaptación del inmigrante.

Por último, los factores que recogen el proceso de adaptación del inmigrante en la sociedad española revelan efectos interesantes. El hecho de tener la nacionalidad española mejora las posibilidades del inmigrante a convertirse en propietario de vivienda en casi 60% (59,1%) respecto a los inmigrantes que no cuentan con ella. Contar con familiares, amigos o conocidos a los que dirigirse a su llegada a España mejora la probabilidad de ser propietario en un 7,0% respecto a los que no cuentan a quien dirigirse. Por su parte, el envío de remesas presenta el efecto negativo esperado. El hecho de tener compromisos económicos con el país de origen y enviar remesas deprime la probabilidad de convertirse en propietario de vivienda en aproximadamente 15%.

Respecto a las perspectivas de futuro del inmigrante, el hecho de tener planes de permanecer en España mejora sustancialmente la probabilidad bajo análisis en un 62,5% respecto a aquellos cuyos planes incluyen volver a su país de origen o emigrar a otro país. Por otro lado, el inmigrante que tiene planes de traer a su familia a España registra un ligero y modesto

empeoramiento en sus posibilidades de ser propietario de la vivienda de aproximadamente 3,0%. Este resultado encaja con el argumento planteado anteriormente por medio del cual el proceso de traer familiares implicaba la inversión de tiempo y dinero, lo que podría retrasar significativamente la decisión de cambiar su régimen de tenencia de vivienda del alquiler a la propiedad. Así, se podría pensar que el inmigrante demora la decisión sobre convertirse en propietario para un momento posterior en el que pueda contar con “más manos” que ayuden a hacer frente a las consecuencias de dicha decisión. No obstante, merece la pena destacar que su efecto negativo es limitado.

Finalmente, los indicadores de participación social del inmigrante revelan pautas interesantes. Respecto a la participación del inmigrante en asociaciones o actividades orientadas específicamente a extranjeros, éstas mejoran la probabilidad de convertirse en propietario de vivienda en 1,7%. En relación a la participación en grupos o actividades de carácter más universal, los resultados sugieren que la participación del inmigrante en éstas mejora sus posibilidades de convertirse en propietario de vivienda en casi 10% (9,9%).

Este efecto positivo en la participación en agrupaciones de carácter universal, y el hecho de que sea mayor al de las asociaciones orientadas a extranjeros, parece revelar el gran poder que tiene la interacción del inmigrante con la población nativa en la mejora de su adaptación a la sociedad y, por consiguiente, en sus posibilidades de convertirse en propietario de vivienda. Borjas (1999) argumentaba que la formación de *clusters* o *ghettos* de inmigrantes por grupos étnicos podría condicionar el proceso de integración del individuo, al servir como mecanismos para conservar ciertos hábitos o costumbres característicos del grupo étnico correspondiente. En la medida en que estos rasgos culturales sean muy distintos a los hábitos autóctonos y su preservación limite la adopción de otras pautas de la población nativa, la existencia de estas concentraciones étnicas podría limitar significativamente la asimilación e integración del inmigrante en la sociedad de acogida.

Sin embargo, también podríamos argumentar que la existencia de estas redes de participación le facilita al inmigrante su establecimiento inicial y la adquisición de un paquete de conocimientos que le será de gran utilidad para asentarse y encaminar su integración en la sociedad. Así, la diferencia de efectos nos indicaría que la participación de carácter universal resulta más beneficiosa para mejorar sus posibilidades de convertirse en propietario de vivienda que la interacción sólo con inmigrantes. En este sentido, la participación del inmigrante en iniciativas u organizaciones que le permitan convivir con elementos de la población de origen español le ayudará a establecer vínculos más cercanos con la sociedad de acogida y traducir los mismos en un paso hacia adelante en su proceso de integración y convirtiéndose en propietario de su vivienda de residencia.

#### **6.4 Diferencias entre los principales grupos de origen en la población inmigrante en España.**

Tras la estimación de un modelo general para la población inmigrante en España sobre la probabilidad de ser propietario de vivienda, así como la identificación de los factores explicativos más importantes, el siguiente objetivo se centra en determinar si existen diferencias significativas en la estimación de este modelo cuando lo analizamos por separado para los tres grupos de origen más importantes.

Para ello, se ha segmentado la base de datos según el grupo de origen del inmigrante y se han seleccionado las observaciones que pertenecen a los tres grupos de origen más numerosos y que han sido identificados anteriormente: europeos no comunitarios, latinoamericanos y del norte de África.

Una vez seleccionadas las observaciones pertenecientes a estos grupos, se procedió a estimar la especificación utilizada en el modelo completo (Modelo 5) para cada uno de estos tres grupos por separado.

**Cuadro 6.3**  
**Modelos LOGIT para la probabilidad de ser propietario de vivienda según grupo de origen (OR: odds ratio, BETA: coeficiente estimado).**

	Europeos no comunitarios		Latinoamericanos		Norte de África	
	OR	BETA	OR	BETA	OR	BETA
Constante	0,000*	-7,570*	0,007*	-4,949*	0,009*	-4,679*
HOMBRE	0,236*	-1,441*	0,793*	-0,231*	0,473*	-0,747*
CASADCONV	1,905*	0,644*	2,890*	1,061*	3,372*	1,215*
DIVOSEP	0,569*	-0,563*	0,996‡	-0,003‡	0,854*	-0,157*
VIUDO	2,806*	1,031*	1,747*	0,558*	0,999‡	-0,000‡
HIJOSVIV	1,678*	0,517*	1,454*	0,374*	1,782*	0,578*
EDAD2635	1,657*	0,505*	2,269*	0,819*	1,530*	0,425*
EDAD3645	2,005*	0,696*	3,471*	1,244*	1,724*	0,544*
EDAD4654	2,442*	0,893*	4,124*	1,417*	2,576*	0,946*
EDAD5665	9,935*	2,296*	3,610*	1,284*	2,345*	0,852*
EDADMAYOR65	1,630*	0,488*	4,442*	1,491*	5,418*	1,689*
INGIND500A999	0,997‡	-0,002‡	0,836*	-0,178*	1,386*	0,326*
INGIND1000A1499	1,643*	0,496*	1,114*	0,108*	3,468*	1,243*
INGIND1500A1999	4,188*	1,432*	1,517*	0,417*	10,988*	2,396*
INGIND2000A2999	3,209*	1,166*	1,873*	0,628*	3,702*	1,309*
INGIND3000OMAS	0,340*	-1,078*	2,238*	0,805*	2,486*	0,911*
NIV3CIC	1,381*	0,322*	0,887*	-0,119*	0,880*	-0,126*
EDUCESPNIV3CIC	0,953†	-0,048†	1,047*	0,046*	1,540*	0,432*
OCUDEYAP	1,350*	0,300*	1,210*	0,190*	4,902*	1,589*
OCUTYPF	0,662*	-0,412*	1,219*	0,198*	0,724*	-0,322*
OCUTAYSC	1,489*	0,398*	0,856*	-0,155*	1,306*	0,267*
OCUTARTCUAL	3,053*	1,116*	1,343*	0,295*	0,768*	-0,263*
OCUNOCUAL	1,087*	0,083*	0,845*	-0,168*	1,155*	0,144*
TAMHOGAR2	2,862*	1,051*	0,890*	-0,116*	0,752*	-0,285*
TAMHOGAR3	1,942*	0,663*	0,808*	-0,212*	0,472*	-0,749*
TAMHOGAR4	1,525*	0,422*	0,747*	-0,290*	0,387*	-0,947*
TAMHOGAR5MAS	1,460*	0,378*	0,501*	-0,690*	0,504*	-0,683*
PVIVALQ06ALTO	0,475*	-0,744*	0,711*	-0,341*	0,887*	-0,119*
PVIVALQ06BAJO	1,705*	0,533*	1,152*	0,142*	1,318*	0,276*
RESID6A10	6,781*	1,914*	3,529*	1,261*	2,840*	1,044*
RESID11A15	16,117*	2,779*	5,214*	1,651*	3,391*	1,221*
RESID16A20	12,856*	2,553*	5,980*	1,788*	2,555*	0,938*
RESID21A30	152,370*	5,026*	10,053*	2,307*	2,550*	0,936*
RESIDMASDE30	236,475*	5,465*	7,761*	2,049*	6,253*	1,833*
EDLLEG0A15	4,266*	1,450*	2,293*	0,829*	2,739*	1,007*
EDLLEG16A20	12,201*	2,501*	4,338*	1,467*	3,116*	1,136*
EDLLEG21A25	15,134*	2,717*	3,573*	1,273*	2,555*	0,938*
EDLLEG26A30	9,064*	2,204*	3,405*	1,225*	2,550*	0,936*
EDLLEG31A35	7,942*	2,072*	2,063*	0,724*	2,192*	0,785*
EDLLEG36A45	6,483*	1,869*	1,341*	0,294*	1,238*	0,213*
EDLLEG46A55	0,990‡	-0,009‡	0,834*	-0,181*	1,430*	0,358*
NACESP	1,281*	0,247*	1,533*	0,427*	2,245*	0,808*
REDLLEG	1,025**	0,025**	1,192*	0,176*	1,254*	0,226*
ENVREMESA	0,687*	-0,375*	0,908*	-0,095*	1,073*	0,071*
PLANPERESP	2,172*	0,775*	1,431*	0,358*	1,782*	0,577*
TFAMSI	0,740*	-0,299*	0,922*	-0,080*	0,932*	-0,070*
PARTGRAL	1,126*	0,119*	1,000‡	0,000‡	1,048*	0,047*
PARTEXT	0,757*	-0,277*	0,796*	-0,228*	1,280*	0,246*
Observaciones	<b>2.075</b>		<b>5.859</b>		<b>1.723</b>	
Clasificación correcta	<b>85,20%</b>		<b>80,60%</b>		<b>79,80%</b>	
R <sup>2</sup> de Nagelkerke	<b>0,3807</b>		<b>0,3740</b>		<b>0,4265</b>	

Fuente: Elaboración propia. \* Sign. al 99%. \*\* Sign. al 95%. †Sign. al 90%. ‡No significativo.

El Cuadro 6.3 presenta los resultados de la estimación del modelo completo para cada una de las subpoblaciones definidas. Al igual que en estimaciones anteriores, se muestra el valor de los coeficientes y *odds ratio* para cada variable explicativa, así como el número de observaciones utilizadas y los estadísticos de bondad de ajuste,  $R^2$  de Nagelkerke y el porcentaje de clasificaciones correctas, para cada modelo estimado. El Cuadro A6.3 en el Anexo presenta el valor de los errores típicos y nivel de significación de los coeficientes estimados.

En general, los tres grupos presentan unas estimaciones que son congruentes con el sentido de los efectos encontrados en el modelo agregado del epígrafe anterior. Salvo contadas excepciones, que se señalarán y analizarán apropiadamente, la forma en la que los distintos conjuntos de determinantes afectan a la probabilidad de ser propietario de vivienda es consistente en los tres colectivos.

No obstante, cada grupo de origen se distingue por la importancia que ciertas variables poseen en la determinación de sus propensiones a la vivienda en propiedad, lo que indicaría diferentes patrones en sus procesos de asimilación residencial. Por ello, el análisis de resultados que se presenta a continuación se hará para cada grupo por separado. El objetivo es conseguir la identificación de los distintos patrones y peculiaridades de cada colectivo, así como analizar las principales diferencias entre ellos.

#### *A) Inmigrantes de origen latinoamericano.*

Comencemos con el modelo estimado para el colectivo latinoamericano. A partir del valor de los *odds ratio* estimados para las variables explicativas consideradas, se puede deducir que la decisión de convertirse en propietario de vivienda para los inmigrantes de este origen se basa fundamentalmente en factores relacionados con el ciclo de vida del individuo y su experiencia migratoria en España.

De forma específica, llama la atención la gran influencia que tiene la edad y el estar casado (y conviviendo con el cónyuge). En términos de los indicadores de edad, los inmigrantes de origen latinoamericano presentan la

mayor importancia para esta variable de los tres grupos analizados. Los *odds ratio* estimados para los indicadores de rangos de edad son todos superiores a 2.

En relación a estar casado, los latinoamericanos exhiben el segundo mayor *odds ratio* de los tres grupos, por debajo del correspondiente a los norteafricanos aunque a corta distancia. Estar casado confiere casi el triple (2,9) de posibilidades de ser propietario que estar soltero. Esto significa que estos colectivos (latinoamericanos y norteafricanos) poseen una mayor capacidad para traducir las preferencias de esta etapa del ciclo de vida en logros residenciales que el colectivo de inmigrantes europeos.

Estos resultados sobre la edad y estar casado nos indican que, para los inmigrantes latinoamericanos, las diferentes etapas del ciclo de vida son un elemento de gran importancia en la decisión de convertirse en propietario de vivienda. En otras palabras, sus comportamientos y decisiones respecto al régimen de tenencia de vivienda se encuentran determinados en gran medida por la transición de una etapa a otra y su avance en las diferentes fases, tanto a nivel personal (edad) como a nivel colectivo y social (casado, presencia de hijos). Sus comportamientos residenciales, como expresión de sus procesos de integración socioeconómica, parecen estar prediseñados o predispuestos para responder a las transiciones entre una etapa y otra.

Por su parte, las variables que recogen la experiencia migratoria de estos inmigrantes presentan influencias de magnitud importante sobre la probabilidad de convertirse en propietario de vivienda. Prácticamente todos son superiores a 2 y alcanzan cifras de dos dígitos. Comparativamente, el colectivo latinoamericano es el segundo grupo con mayor valor de *odds ratio* en los indicadores de tiempo de residencia y edad de llegada a España, sólo superados por los inmigrantes europeos no comunitarios.

Esta es una peculiaridad que comparten con el grupo de inmigrantes procedentes de países europeos no comunitarios. En el caso latinoamericano, llevar entre 6 y 10 años viviendo en España aumenta la probabilidad de ser propietario en casi 253%, respecto a los que tienen menos antigüedad. Si lleva entre 21 y 30 años, su probabilidad representa



10,1 veces la de estos últimos. Los inmigrantes latinoamericanos que llevan residiendo en España más de 5 años muestran una probabilidad significativamente mayor que aquellos que llevan un lustro o menos.

Respecto a la edad de llegada, las ventajas de llegar en etapas tempranas del ciclo de vida son significativas para las personas que llegan a España con una edad de 45 años o inferior. Estas ventajas desaparecen para una edad mayor, un fenómeno que también está presente entre los europeos no comunitarios. Es importante remarcar el hecho de que este límite o umbral en la edad de llegada es congruente con la evidencia que otros estudios han presentado respecto a que las edades con mayores propensiones a convertirse en propietario de vivienda se encuentran entre los 25 y 45 años (Myers et al., 2005).

Aunque volveremos a esta idea más adelante cuando comentemos las estimaciones para el colectivo europeo no comunitario, merece la pena destacar que estos resultados podrían reflejar la distinta capacidad de algunos grupos de origen para acumular conocimientos y experiencia residencial a lo largo de sus procesos de adaptación. Para el caso concreto del colectivo latinoamericano, la relevancia que exhibe la experiencia migratoria en sus tasas de propiedad refuerza el papel de las etapas del ciclo de vida que experimenta y vive en España.

En el resto de variables explicativas, los inmigrantes latinoamericanos presentan unos resultados que no se destacan del resto de colectivos ni por su magnitud ni por alguna particularidad en sus efectos, de forma tal que presentan cifras muy similares a las obtenidas en el modelo agregado.

### *B) Inmigrantes procedentes del norte de África.*

Continuemos ahora con el caso de los inmigrantes procedentes del norte de África. Antes de analizar sus rasgos más característicos, merece la pena llamar la atención sobre el coeficiente negativo del indicador HOMBRE que presentan las estimaciones para los inmigrantes norteafricanos.

En el epígrafe anterior, se apuntaba a la mayor predominancia de las mujeres en los primeros flujos migratorios recibidos por España procedentes tanto de Europa no comunitaria como de Latinoamérica como posible explicación de esta ventaja. Sin embargo, este no parece ser la situación de los flujos procedentes de países del norte de África, en los que ha predominado significativamente el componente masculino. Esta mayor importancia de los varones en relación a las mujeres dentro de este grupo de origen<sup>71</sup> podría deberse a un patrón migratorio en el que los hombres son los encargados de iniciar este proceso y, una vez establecidos, inician la reagrupación de la familia.

En este caso, el coeficiente negativo en el indicador HOMBRE podría reflejar una peculiaridad cultural del proceso migratorio de este colectivo: la mujer del norte de África que emigra a España lo hace, mayoritariamente, en compañía de su marido. Si esto es así, las mujeres de este grupo de origen presentarán una mayor propensión a formar parte de hogares en donde conviven con sus maridos y familia en relación a la que presentarían los varones. De esta forma, al comparar las probabilidades de una mujer y un hombre norteafricanos a vivir en una vivienda en propiedad, una vez que se han considerado todos los factores determinantes, la mujer registrará una ventaja significativa respecto al hombre.

El modelo estimado para los inmigrantes norteafricanos presenta resultados muy interesantes. Sus decisiones sobre la tenencia de vivienda en propiedad se determinan predominantemente por factores relacionados con el ciclo de vida, su nivel de ingreso y sus procesos de adaptación a la sociedad española.

De forma similar al caso latinoamericano, la asimilación residencial de los inmigrantes norteafricanos parece estar especialmente marcada por las etapas del ciclo de vida del individuo. Tanto la edad como el estar casado son determinantes con una gran importancia dentro del conjunto de variables explicativas. Según aumenta la edad de este grupo de inmigrantes, su

---

<sup>71</sup> Incluso actualmente su composición es mayoritariamente masculina. Como se recordará de nuestro análisis anterior, las cifras del Cuadro 6.1 muestran que el 65% de los inmigrantes procedentes del norte de África son hombres. Eso deja sólo un 35% de población femenina. En contraste, los otros dos colectivos analizados (europeos no comunitarios y latinoamericanos) presentan proporciones más equilibradas.

probabilidad de ser propietario de vivienda aumenta. La mayor ventaja se registra entre los mayores de 65 años, con una probabilidad 4,4 veces mayor a la de una persona de 25 años o menos.

El estar casado y conviviendo con el cónyuge es un determinante de elevada importancia para los inmigrantes norteafricanos. Presenta el mayor *odds ratio* para este indicador de los tres grupos analizados. Esta significativa ventaja para los casados que conviven con el cónyuge refuerza nuestro argumento anterior acerca de la ventaja que mostraban las mujeres de este origen. Las probabilidades de ser propietario de vivienda para un inmigrante casado del norte de África se multiplican por 3,4 respecto a la que muestran los solteros. Tan importante es para los norteafricanos el estar casado que este es el único estado civil que exhibe ventajas con respecto a estar soltero. El resto de categorías consideradas presentan *odds ratios* inferiores a la unidad o no significativos.

Otro indicador del ciclo de vida en el que se destaca este colectivo es el correspondiente a la tenencia de hijos, en donde presenta el mayor valor de *odds ratio* para los tres grupos de origen bajo análisis. El tener hijos incrementa la probabilidad de ser propietario de vivienda para un inmigrante del norte de África en 78,3%. Este resultado, en conjunto con los relativos a la edad y el estar casado, consolidan los factores del ciclo de vida como determinantes fundamentales de la asimilación residencial de este grupo. En otras palabras, existe una tendencia entre este grupo de inmigrantes a acompañar sus hitos personales y familiares con la propiedad de vivienda. El llegar a cierta edad, así como casarse y tener hijos, conlleva implícitamente a una mayor preferencia por la vivienda en propiedad frente a otras formas de tenencia.

En términos socioeconómicos, el nivel de ingresos mensual del inmigrante y la obtención u homologación de estudios universitarios en España exhiben, para el colectivo norteafricano, la mayor importancia entre los grupos analizados. A tenor de los valores que presentan los *odds ratio* de sus indicadores, podría decirse que el ingreso es la variable más importante en la decisión de convertirse en propietario de vivienda para este grupo de origen.

Esto sugeriría la idea de que a los inmigrantes del norte de África les cuesta más, en términos de sus ingresos, convertirse en propietarios de vivienda. Como se recordará del capítulo II, Wilson (1979) y Alba y Logan (1992) llegan a esta misma conclusión en sus análisis para diferentes grupos étnicos en Estados Unidos. El hecho de que para el colectivo norteafricano los diferentes niveles de ingresos presenten unos *odds ratio* significativamente superiores a los que presenta el resto de colectivos, nos indica que para este grupo de inmigrantes el ingreso mensual se convierte en una característica de suma relevancia a la hora de tomar esta decisión.

En este sentido, se dice que cuesta más a los norteafricanos que a otros grupos ya que el nivel de ingreso sirve como un elemento altamente discriminador entre propietarios y no propietarios. El esfuerzo que realizan para alcanzar la tenencia de vivienda en propiedad, en términos de sus ingresos, es mayor que el necesario para otros colectivos. Por ejemplo, esto podría reflejarse en que, al momento de pedir un préstamo hipotecario, los requisitos en términos de justificación de ingresos podrían ser más altos para un inmigrante norteafricano que para uno de otro origen.

Otro rasgo que llama la atención en este colectivo respecto al nivel de ingresos es la clara existencia de no linealidades en los efectos de esta variable. Aumentos de €500 en el rango de ingresos de estos inmigrantes producen mejoras desproporcionadas en la probabilidad de convertirse en propietario. En concreto, tener un ingreso mensual entre €500 y €999 aumenta en 38% esta probabilidad, respecto a aquellos cuyo ingreso es inferior a €500. No obstante, si su nivel de ingresos corresponde a un rango €500 superior (1.000€-€1.499), la ventaja respecto al nivel de ingresos más bajo es de casi 250% (246,9%). Si volvemos a incrementar en €500 más el rango de ingresos, hasta situarlo entre €1.500 y €1.999, la ventaja con respecto a la categoría de referencia se traduce en una probabilidad de convertirse en propietario 10 veces superior.

Estas no linealidades ya habían sido señaladas para esta variable en el modelo agregado del epígrafe anterior. Sin embargo, para este colectivo se fortalecen y son más evidentes. Anteriormente, se señalaba la existencia de un umbral de ingresos alrededor de los €1.500 mensuales, a partir del cual

las posibilidades de convertirse en propietario de vivienda mejoraban sustancialmente. En el caso del colectivo norteafricano este umbral se confirma y se define más claramente. Si un inmigrante de este grupo consigue tener un ingreso mensual de €1.500 o superior, su probabilidad de ser propietario presenta un comportamiento explosivo. Este fenómeno refuerza el argumento de que a este colectivo le cuesta más, en términos de su nivel de ingresos, alcanzar la tenencia de vivienda en propiedad.

Por otro lado, la obtención u homologación de estudios universitarios en España se destaca por tener el mayor efecto positivo sobre la probabilidad de ser propietario de vivienda entre los norteafricanos que en el resto de colectivos. Un inmigrante de este origen que finaliza o convalida sus estudios universitarios en el sistema español ve aumentar sus posibilidades de convertirse en propietario en 54,1%. De forma similar al caso de los ingresos, el hecho de cumplir con esta característica podría ser un elemento determinante en la concesión de un préstamo hipotecario, de forma tal que actúa como un factor discriminador para los inmigrantes de este grupo de origen en particular<sup>72</sup>.

Un tercer grupo de factores que se destacan por su relevancia dentro de los patrones de asimilación residencial de los inmigrantes norteafricanos, y que le distinguen de los otros orígenes analizados, es el que se refiere a los que describen su adaptación en la sociedad española. Más concretamente, los factores relacionados con el grado de identificación con la cultura española y su interacción con otros inmigrantes: el hecho de contar con la nacionalidad española (NACESP) y la participación en asociaciones o actividades orientadas específicamente a inmigrantes (PARTEXT).

En estos indicadores, el grupo de inmigrantes procedente del norte de África presenta los *odds ratio* más altos de los tres grupos analizados. Contar con la nacionalidad española aumenta en 125% la probabilidad de ser propietario de vivienda. Para el resto de colectivos, el aumento es significativamente más bajo. Participar en actividades o grupos en donde predomina la interacción con otros inmigrantes mejora sus posibilidades en casi 30%

---

<sup>72</sup> Como puede apreciarse en el Cuadro 6.3, los *odds ratio* para el resto de grupos de origen son significativamente inferiores al que exhiben los norteafricanos y más cercanos a la unidad.

(28%). En contraste, este tipo de participación empeora las posibilidades de latinoamericanos y europeos no comunitarios.

Estos resultados nos indican que entre los inmigrantes norteafricanos la tenencia de vivienda en propiedad en España está asociada a un alto grado de identificación con la cultura española. La influencia tan importante que tiene contar con la nacionalidad española en la tasa de propiedad de este colectivo podría ser una manifestación de la distancia cultural entre este grupo y la población nativa. En este sentido, lo anterior podría indicarnos la necesidad de estos inmigrantes por alcanzar un nivel avanzado de identificación con la cultura y costumbres españolas para decidir convertirse en propietario de su vivienda.

Por su parte, el efecto positivo estimado para la interacción con otros inmigrantes podría reforzar el anterior argumento. Esta distancia cultural podría estar detrás de que la participación en actividades orientadas específicamente para inmigrantes ayuda a mejorar la asimilación residencial de este grupo más que la participación de carácter universal. El inmigrante norteafricano, al ser consciente de sus diferencias culturales con la población española, preferirá hacer uso de la interacción con otros inmigrantes para la creación de lazos personales y un sentido de pertenencia que le facilite la integración en España.

### *C) Inmigrantes procedentes de países europeos no comunitarios.*

Por último, los resultados para los inmigrantes procedentes de países europeos no comunitarios revelan un patrón muy peculiar para este colectivo en el que parece aflorar la distinta naturaleza de sus proyectos de inmigración. Como ya se comentó anteriormente, la decisión de convertirse en propietario de vivienda para este grupo no depende significativamente de las etapas de su ciclo de vida. Tampoco los factores socioeconómicos presentan una elevada relevancia en sus patrones de asimilación residencial, como es el caso para el colectivo norteafricano.

Los principales catalizadores de la tenencia de vivienda en propiedad para este grupo de inmigrantes son los factores que reflejan la experiencia

migratoria: tiempo de residencia y edad de llegada. Los *odds ratios* estimados para estas variables exhiben magnitudes significativamente altas y que se distinguen ampliamente respecto a los otros dos grupos de origen bajo análisis. Asimismo, otros factores en los que este colectivo presenta efectos muy diferentes en relación a otros grupos de inmigrantes son en los correspondientes al tamaño del hogar, las condiciones locales del mercado inmobiliario y los indicadores sobre su proceso de adaptación a la sociedad española.

Las mejoras que experimentan estos inmigrantes en la probabilidad de ser propietario de vivienda según aumenta el tiempo de residencia en España son cuantitativamente notables. Tan sólo llevar entre 6 y 10 años viviendo en España proporciona una probabilidad de ser propietario casi 6 veces superior a la de aquellos que llevan viviendo 5 años o menos. Sin embargo, a partir de los 10 años de residencia se presentan no linealidades en los efectos estimados para esta variable. La probabilidad de los inmigrantes europeos no comunitarios que llevan entre 11 y 15 años de residencia en España es 15 veces superior a la que exhiben los que tienen 5 años o menos residiendo en el país.

Llaman la atención los elevados valores de los *odds ratio* estimados para aquellos inmigrantes europeos no comunitarios que llevan más de 20 años viviendo en España. Sus valores alcanzan magnitudes de tres cifras, indicando unas elevadas ventajas respecto a los que llevan viviendo en España 5 años o menos. Sin embargo, estos resultados deben tomarse con cautela ya que una rápida inspección a los datos que presenta el Cuadro 6.1 nos revela que, para este colectivo, la proporción de inmigrantes con un tiempo de residencia superior a los 20 años es muy baja, 0,41%. El limitado número de observaciones que genera el cruce de estas variables podría estar ayudando a sobreestimar el efecto que posee un tiempo de residencia en España superior a los 20 años en la probabilidad de convertirse en propietario de vivienda para el colectivo europeo no comunitario. A pesar de esta limitación, la tendencia creciente que muestran los *odds ratio* de esta variable parece confirmar la no linealidad de sus efectos, así como la importancia del tiempo de residencia en la explicación de las tasas de propiedad de este colectivo.

Otro patrón similar, tanto en su importancia como por su no linealidad, es el que se registra en la edad de llegada a España para estos inmigrantes. Los *odds ratio* estimados para sus indicadores se sitúan en valores altos, alcanzando incluso los dos dígitos. Todos los inmigrantes europeos no comunitarios que llegan a España con una edad inferior a los 45 años registran ventajas en la probabilidad de convertirse en propietario de vivienda respecto a los que llegan con una edad mayor a los 55 años. Para aquellos que llegan con una edad superior a los 45 años, estas ventajas desaparecen.

La evolución en la magnitud de esta ventaja presenta también un patrón peculiar. Según aumenta la edad de llegada, la ventaja en tasas de propiedad respecto a la categoría de referencia (más de 55 años) aumenta hasta los 25 años. De hecho, la mayor de las ventajas se presenta entre los que llegan a España entre los 21 y 25 años, siendo su probabilidad de ser propietario 14,1 veces superior a la de aquellos que llegan con edades superiores a los 55 años. A partir de los 25 años, las ventajas se reducen según aumenta la edad de llegada. La no linealidad de los aumentos y disminuciones de los *odds ratios*, al igual que en el caso del tiempo de residencia, se hacen presentes en esta variable. Esto refuerza la importancia de este rasgo en la explicación de las bajas tasas de propiedad que exhibe este colectivo.

El hecho de que la asimilación residencial del colectivo de inmigrantes europeos no comunitarios dependa fundamentalmente del tiempo de residencia y la edad de llegada refleja una importante diferencia entre este colectivo y el resto. A este grupo de origen le cuesta más, en términos del tiempo invertido, convertirse en propietario de vivienda que a otros orígenes. Los patrones que hemos detectado y comentado para los *odds ratio* de estas dos variables revelan que estos inmigrantes requieren de un mayor tiempo de residencia y una edad de llegada más temprana que el resto de inmigrantes.

Anteriormente se ha argumentado que el tiempo de residencia mejora las posibilidades de asimilación residencial a través de la mayor estabilidad económica y la acumulación de conocimientos sobre el mercado inmobiliario



y sus instituciones. Asimismo, los proyectos de inmigración que se emprenden en etapas tempranas del ciclo de vida permiten desarrollar carreras residenciales más sólidas y con mayor experiencia, así como una adopción más fácil de los patrones residenciales de la población nativa. En este sentido, la elevada importancia que exhibe este colectivo para estas variables podría indicar que entre los inmigrantes de este grupo de origen existen diferencias radicales en la naturaleza de sus proyectos de inmigración.

Por ejemplo, es posible que existan proyectos de ida y vuelta muy claros, en los que la tenencia de vivienda en propiedad no ocupa lugar dentro de sus prioridades y objetivos. Estos proyectos tienden a durar muy poco tiempo, por ejemplo, menos de 10 años y se emprenden a cualquier edad. Paralelamente, podrían coexistir otro tipo de proyectos en los que se busca la integración con la sociedad de acogida y para los que existe disposición a asimilar sus patrones y conductas residenciales. Estos proyectos podrían ser más comunes entre aquellos inmigrantes que han emprendido el viaje a España en etapas tempranas de su ciclo de vida, principalmente en las etapas previas o iniciales del rango de edades asociado con las mayores propensiones a la propiedad de vivienda (25-45 años).

Como se recordará de nuestro análisis descriptivo del Cuadro 6.1, el colectivo de inmigrantes europeos no comunitarios muestra una inmigración muy reciente. El 51% de ellos llevaban residiendo en España 5 años o menos en el momento de la entrevista. En cambio, sólo el 23% y 33% de los inmigrantes norteafricanos y latinoamericanos, respectivamente, llevaban residiendo en España 5 años o menos. Tomando en cuenta que las importancias estimadas para el tiempo de residencia y edad de llegada para estos dos colectivos son sustancialmente inferiores a la de los europeos no comunitarios, los anteriores datos refuerzan nuestro argumento sobre la naturaleza radicalmente diferente en los planes de inmigración de este grupo.

Otros resultados que refuerzan nuestros argumentos son los que se presentan en los indicadores de envío de remesas y planes a futuro del inmigrante. De los tres grupos analizados, los inmigrantes de origen europeo presentan el mayor efecto negativo para aquellos que envían remesas, así

como para los que tienen planes de traer a sus familiares. Similarmente, si piensan permanecer en España, los inmigrantes de este grupo exhiben la mayor mejora en su probabilidad de ser propietario de vivienda. En otras palabras, existe una amplia diferencia en tasas de propiedad, la mayor de los tres grupos de origen, entre los inmigrantes europeos que tienen un proyecto de ida y vuelta y los que desean permanecer e integrarse en la sociedad española.

Por último, otro rasgo particular de este grupo de origen es el que muestran respecto a la influencia que tienen las condiciones locales del mercado inmobiliario sobre sus tasas de propiedad. Los *odds ratio* estimados para los indicadores que distinguen entre provincias con precios relativos propiedad-alquiler altos y bajos registran sus mayores efectos en este colectivo. Vivir en una provincia con precios relativos bajos aumenta la probabilidad de convertirse en propietario para estos inmigrantes en un 70,6%. Por su parte, vivir en una provincia con precios relativos altos reduce a la mitad esta probabilidad. Esto nos indica que los inmigrantes europeos no comunitarios se plantean con mayor intensidad cuestiones relativas a las condiciones locales del mercado inmobiliario, tales como el coste de oportunidad entre alquilar y adquirir en propiedad.

## **6.5 Recapitulación de resultados.**

El capítulo anterior ponía de manifiesto la disparidad en tasas de propiedad existente entre la población inmigrante y la española. Una de las conclusiones que emergía de ese análisis identificaba las cuestiones más específicas del proceso y experiencia migratoria del inmigrante como determinantes de las bajas tasas de propiedad que exhibe este colectivo.

Lo anterior servía de motivación para examinar más profundamente la decisión de convertirse en propietario de vivienda entre la población inmigrante en España. La mayor información disponible sobre este colectivo que ofrece la Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007 (ENI 2007) en relación a las condiciones de su proceso y experiencia migratorias, permite

profundizar en la modelización de la probabilidad de convertirse en propietario para este contingente.

De este modo, este capítulo se ha propuesto dos objetivos. En primer lugar, el desarrollo y estimación de un modelo sobre la probabilidad de convertirse en propietario de una vivienda entre la población inmigrante que incorpore, además de los hechos estilizados o fundamentales, una serie de características relativas al proceso migratorio y de adaptación de esta población. En segundo lugar, y una vez construido este modelo, se planteaba analizar las posibles diferencias en el comportamiento de estos determinantes entre los tres grupos de origen más importantes dentro de la población inmigrante por motivos económicos en España: europeos no comunitarios, latinoamericanos y del norte de África.

La estrategia empírica utilizada para abordar el primero de los objetivos nos ha permitido identificar a la edad y el nivel de ingresos como dos de los factores demográficos y socioeconómicos más importantes en la determinación de la probabilidad de tener una vivienda en propiedad. Asimismo, destacó el papel que juegan las decisiones de localización de residencia del inmigrante en las posibilidades de convertirse en propietario. El análisis de estas decisiones concluye que los inmigrantes que ubican su residencia en provincias con altos precios relativos de la propiedad respecto al alquiler experimentan un empeoramiento de estas posibilidades mientras que lo contrario ocurre para aquellos que se ubican en provincias con niveles bajos de este precio relativo.

No obstante, una de las conclusiones más importantes que se desprenden tras abordar el primer objetivo de este capítulo es la identificación del tiempo de residencia y la edad de llegada a España como factores determinantes y con un rol importante en la explicación de la probabilidad de convertirse en propietario de vivienda para un inmigrante. Su relevancia se hace notar no sólo en la magnitud de sus efectos sino también en los cambios que genera en los coeficientes de otras variables explicativas, tras la introducción de estos factores en el modelo. Cuanto mayor es el tiempo de residencia, mayor es esta probabilidad. Cuanto más joven llega el inmigrante a España, mayores las posibilidades de convertirse en propietario. Más aún,

el análisis permitió identificar un límite en la ventaja de emigrar a España en etapas tempranas del ciclo de vida, situándolo en torno a los 45 años. A partir de esta edad, la mejora en las posibilidades de ser propietario tiende a desaparecer.

De forma similar, la introducción en el modelo de indicadores que recogen el grado de participación social del inmigrante revela pautas interesantes. Se distingue entre dos tipos de participación: una en actividades mayormente orientadas a inmigrantes y otra de carácter universal, en donde la convivencia con la población nativa es mayor. La participación en ambos tipos de actividades o agrupaciones mejoran las posibilidades del inmigrante de convertirse en propietario de vivienda. Sin embargo, el tamaño de sus efectos es dispar. Más concretamente, el poder que tiene la convivencia e interacción del inmigrante con la población nativa o española en esta probabilidad es mayor que la interacción específica con inmigrantes.

Por su parte, el análisis realizado para acometer el segundo objetivo refleja diferencias importantes en la forma en la que ciertos determinantes afectan la probabilidad de convertirse en propietario de vivienda entre los tres grupos de origen más importantes. Los dos grupos que presentan patrones de asimilación residencial con rasgos significativamente distintivos son los inmigrantes europeos no comunitarios y los norteafricanos. Por su parte, los inmigrantes latinoamericanos presentan un patrón de asimilación residencial más parecido al de la población autóctona, que a su vez combina rasgos particulares de los otros dos colectivos de extranjeros analizados.

Los inmigrantes procedentes de países europeos no comunitarios presentan un patrón de asimilación residencial en el que los catalizadores más importantes son los factores relacionados con su proceso migratorio. Más particularmente, el tiempo de residencia y la edad de llegada son los determinantes más relevantes de sus tasas de propiedad. Estos resultados, en conjunto con otros, apuntan a la existencia de proyectos de inmigración notablemente diferentes entre los miembros de este colectivo. Asimismo, se destacan del resto de colectivos analizados por la mayor influencia que muestran las condiciones locales del mercado inmobiliario sobre sus decisiones sobre el régimen de tenencia de vivienda.

Por su parte, el grupo de origen norteafricano se destaca por mostrar una asimilación residencial en la que el nivel de ingresos representa una gran influencia. Este resultado nos indica que, en términos de su nivel de ingresos, a este grupo de inmigrantes le cuesta más que a otros conseguir la tenencia de vivienda en propiedad. Este fenómeno podría reflejarse en que a la hora de pedir un préstamo hipotecario, las instituciones crediticias le exijan a los miembros de este grupo un nivel de ingresos mayor al que exigen a otros inmigrantes. Asimismo, otros determinantes importantes de sus tasas de propiedad incluyen los relacionados con el ciclo de vida. Por otro lado, se distinguen del resto de colectivos en el gran estímulo que produce en sus posibilidades de convertirse en propietario el contar con la nacionalidad española, así como el efecto positivo que confiere su participación en actividades orientadas específicamente a inmigrantes.

Por último, el colectivo latinoamericano presenta unos rasgos intermedios entre los dos colectivos anteriores. Por un lado, comparte con los norteafricanos la importancia de las variables relacionadas con el ciclo de vida, como la edad y el hecho de estar casado. Sin embargo, la edad tiene sus mayores efectos sobre los inmigrantes latinoamericanos que en el resto de colectivos analizados. De forma similar a los europeos no comunitarios, los factores descriptivos de su proceso y experiencia migratorios, como el tiempo de residencia y la edad de llegada, muestran una importancia considerable. El inmigrante latinoamericano parece seguir un patrón de asimilación residencial predominantemente gobernado por las necesidades que le va marcando la etapa del ciclo de vida en el que se encuentra, respondiendo a los hitos personales y familiares con aumentos en su preferencia por la tenencia de vivienda en propiedad.

En definitiva, los resultados del análisis realizado en este capítulo nos permiten asomarnos más en profundidad al proceso de integración socioeconómica de los inmigrantes residentes en España, a través de sus decisiones sobre el régimen de tenencia de vivienda. En primer lugar, destaca la gran importancia que presentan el tiempo de residencia y edad de llegada a España como determinantes de la probabilidad de ser propietario de vivienda. Este resultado representa una confirmación para el argumento

al que se llegaba en el anterior capítulo, en el que se apuntaba a los factores relacionados con la experiencia migratoria como los responsables de explicar las bajas tasas de propiedad del colectivo inmigrante.

En segundo lugar, el sentido de los efectos estimados para estas variables, así como las correspondientes al proceso de adaptación del inmigrante, nos indican que la tenencia de vivienda en propiedad representa un buen indicador de su asimilación e integración. Todos los rasgos que conducen a una mayor probabilidad de convertirse en propietario de vivienda están generalmente asociados con avances en el proceso de integración de un inmigrante: mayor tiempo de residencia, participación social, menor grado de compromiso económico con el país de origen, contar con la nacionalidad española, entre otros. Por tanto, la propiedad de vivienda en el país de acogida refleja un paso hacia adelante en el proceso de asimilación de las pautas autóctonas y en su integración dentro de la sociedad.

En tercer y último lugar, las diferencias en los patrones de asimilación residencial que muestran los tres grupos de origen más importantes de la población inmigrante en España revelan perfiles de integración marcadamente distintos. Estos perfiles afloran rasgos característicos de sus proyectos de inmigración, así como de su distancia cultural respecto a la población nativa, lo que nos permite contextualizar el proceso de asimilación e integración socioeconómica según el origen del inmigrante y detectar pautas relevantes que pueden facilitar u obstaculizar dicho proceso.

## **CAPITULO VII. CONCLUSIONES.**

El objetivo de esta tesis ha sido investigar los procesos de integración socioeconómica de la población inmigrante en España, a partir del estudio de sus decisiones sobre el régimen de tenencia de vivienda. La tesis central que se ha defendido se concreta en la idea de que la decisión por parte del inmigrante de convertirse en propietario de vivienda en el país de acogida representa una buena aproximación para conocer su grado de integración en la sociedad receptora.

Esta aproximación surge de la necesidad de adoptar una perspectiva de análisis más amplia a la habitual, centrada hasta ahora, salvo excepciones, sobre el análisis de la asimilación de los patrones laborales de la población inmigrante a los propios de la población nacional.

Con esta idea en mente, el primer trabajo de la investigación ha consistido en establecer el marco teórico en el que fundamentar nuestro argumento central. La revisión de la literatura teórica y empírica llevada a cabo nos ha permitido vincular la propiedad de vivienda entre la población inmigrante con el grado de asimilación de los patrones y hábitos socioeconómicos de la población autóctona y, por tanto, con su nivel de integración socioeconómica en el país de residencia. Asimismo, los trabajos consultados nos han ayudado a identificar una serie de factores determinantes que influyen en la decisión de adquirir una vivienda en propiedad, tanto a nivel general como específicamente para el colectivo inmigrante.

En segundo lugar, se ha realizado una radiografía del fenómeno migratorio en España, con el objeto de caracterizarlo en sus rasgos más peculiares: tamaño, composición por orígenes, condiciones de vida y tasas de propiedad. Este ejercicio descriptivo ha servido para justificar la importancia de este colectivo en España, tanto por sus dimensiones como por su naturaleza, así como para delimitar la población objetivo de nuestro estudio, esto es los inmigrantes económicos. En particular, la existencia de una disparidad de más de 60 puntos porcentuales entre las tasas de propiedad de inmigrantes y

españoles se convierte en una de las principales motivaciones y objeto de estudio para esta investigación.

En tercer lugar, y tras revisar las principales aproximaciones metodológicas propuestas para el estudio de las decisiones de tenencia de vivienda, se ha procedido a realizar el análisis econométrico de las tasas de propiedad entre la población inmigrante. En concreto, este análisis se ha llevado a cabo en dos niveles. El primero de ellos ha investigado el origen de las disparidades observadas en tasas de propiedad entre la población española e inmigrante, a partir de la constatación de las amplias diferencias existentes entre ambos colectivos desde esta perspectiva. El propósito de este análisis ha sido doble. Por una parte, identificar los determinantes más relevantes gobernando las decisiones de tenencia de vivienda en España. De otra, determinar hasta qué punto las diferencias de composición entre estos colectivos, nacional e inmigrante, ayudan a explicar las disparidades observadas en sus patrones residenciales. El segundo nivel se ha propuesto profundizar en los determinantes de la probabilidad de convertirse en propietario de vivienda para el colectivo inmigrante. En él se incorpora el efecto ejercido por variables más directamente relacionadas con los procesos migratorios como forma de contextualizar el proceso de asimilación residencial y, por tanto, de su integración socioeconómica, para los tres grupos de origen más importantes: latinoamericanos, europeos no comunitarios y norteafricanos.

Una vez evaluados los resultados obtenidos en ambos análisis empíricos en términos del marco teórico establecido y los rasgos más característicos y peculiares del colectivo inmigrante, los principales resultados que se desprenden de esta tesis se expresan en las siguientes conclusiones fundamentales.

En relación al papel que juegan las **diferencias de composición** entre nativos e inmigrantes para explicar las disparidades en sus patrones residenciales, los factores relacionados con **el ciclo de vida**, como la edad y el estado civil, **y la renta del hogar** destacan como los **más relevantes**.

En este sentido, el modelo propuesto para determinar el origen de las disparidades en tasas de propiedad entre inmigrantes y españoles (Capítulo



V) considera cuatro conjuntos de variables explicativas, que controlaban por diferencias de composición de distintas naturalezas: características demográficas, socioeconómicas, de composición del hogar y de localización de la vivienda. Los resultados obtenidos muestran que, dentro de estos conjuntos, la edad y el estado civil del sustentador principal y el nivel de renta del hogar son las variables que más influyen en la probabilidad de convertirse en propietario de vivienda, al exhibir efectos de tamaño significativo. En otras palabras, las diferentes etapas del ciclo de vida en el que se encuentran inmigrantes y nativos, así como sus distintos niveles de renta, son los rasgos característicos que más ayudan a discriminar entre propietarios y no propietarios.

A pesar de la importancia que reflejan estos factores, **la mayor parte de la disparidad** existente entre inmigrantes y españoles **no se debe a diferencias de composición** entre estas dos poblaciones, **sino al hecho de ser extranjero**, y lo que esto representa. Esto significa que son **los rasgos más peculiares del proyecto migratorio** y las condiciones en las que éste se produce los que **determinan en mayor grado la disparidad** en tasas de propiedad entre la población española e inmigrante.

Además de los cuatro conjuntos de factores considerados, el modelo estimado incluye un indicador de nacionalidad española. Este indicador posee una doble función. Por un lado distingue entre españoles y extranjeros y, por otro, entre aquellos extranjeros que cuentan con nacionalidad española y los que no lo hacen. En ausencia de otros controles que describan la situación del inmigrante en España, tales como el tiempo de residencia, este indicador recoge efectos relacionados con la experiencia migratoria y su proceso de adaptación a la sociedad española.

De todas las variables explicativas incluidas en el modelo conjunto para nativos y extranjeros, el indicador de nacionalidad española es el que posee mayor influencia sobre la probabilidad de convertirse en propietario de vivienda y, por tanto, en la explicación de las disparidades en tasas de propiedad entre estos dos colectivos. Asimismo, el ejercicio de simulación llevado a cabo en esta fase de análisis revela que entre el 66% y 74% de la disparidad observada entre españoles e inmigrantes se explica gracias a este

indicador. El resto de la disparidad (26%-34%) corresponde a las diferencias de composición.

Este último resultado ha servido de motivación y justificación para emprender el segundo nivel de análisis. Como ya ha sido mencionado, en esta fase se ha profundizado en la investigación de los procesos de decisión de convertirse en propietario de vivienda para el caso específico de la inmigración económica en España. En este nivel se han contemplado dos objetivos. En primer lugar, comprobar la importancia que poseen los factores relacionados con la experiencia migratoria y el proceso de adaptación del inmigrante en la determinación de sus tasas de propiedad y, por tanto, en su integración socioeconómica en la sociedad española. En segundo lugar, contextualizar la decisión de ser propietario de vivienda para los tres grupos de origen más importantes, mediante la estimación de modelos separados para cada uno de estos colectivos.

Este segundo conjunto de estimaciones también han conducido a importantes resultados. Entre los inmigrantes económicos residentes en España se reafirman la edad y el nivel de ingresos como elementos importantes en la elección de la propiedad como régimen de tenencia de vivienda. No obstante, los **factores relacionados con la experiencia migratoria**, como el tiempo de residencia y la edad de llegada a España, se destacan por ser los que **mayor influencia poseen en la decisión de convertirse en propietario de vivienda**. Un mayor tiempo de residencia mejora las posibilidades de ser propietario de forma significativa. Por su parte, la llegada al país en etapas tempranas del ciclo de vida incrementa su probabilidad. Cuanto más joven emigra el individuo a España, la ventaja respecto a la llegada con edades más avanzadas aumenta. No obstante, esta ventaja desaparece para inmigrantes latinoamericanos y europeos no comunitarios que emprenden la emigración con una edad de 45 años o más. En el caso norteafricano, no existe límite o umbral para esta ventaja.

Tal y como se apuntó anteriormente, el hecho de que el indicador de nacionalidad española, incluido en la fase anterior de análisis, ayude a explicar al menos dos terceras partes de la disparidad en tasas de propiedad entre inmigrantes y españoles, resalta la relevancia que ciertas cuestiones

relacionadas con la experiencia y procesos migratorios podrían tener en esta decisión. En este sentido, el papel tan relevante que muestran las variables descriptivas de la experiencia migratoria en el modelo específico para inmigrantes, en esta segunda fase del análisis, parecen servir de confirmación a este argumento. Estos factores, representados por el tiempo de residencia y la edad de llegada a España, son incluso más importantes en la determinación de la probabilidad de un inmigrante de ser propietario de su vivienda que los relacionados con el ciclo de vida y sus condiciones socioeconómicas.

Otros factores importantes explicando las tasas de propiedad de vivienda de los extranjeros son los factores relacionados con el proceso de adaptación del inmigrante en la sociedad española. Éstos incluyen indicadores de envío de remesas, de los planes del inmigrante para los próximos años, de su convivencia con nativos y otros inmigrantes en actividades de distinta naturaleza, así como de si cuenta con la nacionalidad española. Sus efectos son importantes. La **mayor participación social e identificación con la cultura española**, así como el **menor compromiso o relación con el país de origen**, mejoran sus posibilidades de convertirse en propietario de vivienda.

Este resultado, en conjunto con el que se ha destacado para los factores de experiencia migratoria, refuerza el argumento central de esta tesis: la propiedad de vivienda en el país de acogida está asociada con un mayor nivel de integración. Un mayor tiempo de residencia en España, una edad de llegada temprana al país, mayor participación social, contar con la nacionalidad española y tener planes de permanencia conducen a una mayor probabilidad de ser propietario de vivienda. De forma similar, estas características representan ejemplos de pautas que están vinculadas con el proceso de asimilación e integración de un inmigrante en el país de acogida. Tanto juntas como separadas, son parte de un proceso que involucra una mayor identidad con la comunidad en donde se reside y un deseo de comprometerse y convertirse en dueño de una parte de ella. Cabe concluir, por tanto, que el análisis económico de las decisiones de tenencia de vivienda entre la población inmigrante se constituye en una estrategia correcta e interesante sobre la que investigar los procesos de integración socioeconómica de este colectivo. Factor, por otra parte, que no debemos

olvidar condicionará los efectos económicos ejercidos por la inmigración en el medio y largo plazo sobre el país de destino.

Por último, el análisis segmentado para cada uno de los tres grupos de origen nos muestra **tres perfiles de integración socioeconómica** marcadamente distintos. Estos perfiles hacen referencia a diferentes conjuntos de factores determinantes de la probabilidad de convertirse en propietario de vivienda, lo que nos permite inferir ciertas peculiaridades acerca de sus proyectos de inmigración y trayectorias de integración.

Para el caso de los inmigrantes procedentes de **Latinoamérica**, su decisión de convertirse en propietarios de vivienda se ve influenciada en mayor medida por los factores que determinan la **fase del ciclo de vida** por la que están pasando. En este sentido, sus **patrones residenciales** son muy **similares a los de la población española**. Más particularmente, la edad y el hecho de estar casado son elementos fundamentales de esta decisión. La propiedad de vivienda, como expresión de su integración socioeconómica, viene condicionada por el progreso y avance en las etapas del ciclo de vida: la madurez personal y económica, la formación de una familia y la llegada de los hijos. También es importante para este colectivo la experiencia migratoria, es decir, el tiempo de residencia y la edad de llegada a España, aunque en menor medida que para los otros dos colectivos.

El grupo de inmigrantes procedente de países del **norte de África** dejan aflorar en sus decisiones residenciales su mayor **distancia cultural respecto a la sociedad española** y la necesidad de un **mayor esfuerzo económico** para conseguir ser propietarios de su vivienda. Se distinguen por presentar una mayor importancia para el nivel de ingresos mensuales y educación, en relación a los otros dos grupos de inmigrantes. Lo anterior nos indica que a los inmigrantes norteafricanos les cuesta más, en términos socioeconómicos, conseguir hacerse propietarios de su vivienda y, por tanto, lograr su integración socioeconómica. Esto podría ser debido a la existencia de discriminación en el mercado hipotecario o a la necesidad de reunir mayores recursos económicos, en función del mayor tamaño de sus hogares o la persistencia de compromisos económicos con el país de origen.

Otro rasgo distintivo importante de este colectivo se concreta en el hecho de que la participación social con otros inmigrantes fomenta la elección de la propiedad como régimen de tenencia de vivienda, mientras que la participación con nativos la limita. Una posible explicación podría encontrarse en la distancia cultural que este colectivo presenta respecto a la población española, lo que condicionaría su integración a la búsqueda de una mayor convivencia con personas de su misma cultura o hábitos. Esto podría estar reflejando los efectos positivos que se derivan de la formación de *clusters* en donde se facilita la transmisión de conocimientos y experiencia con las instituciones del país de acogida. Asimismo, la gran influencia que posee contar con la nacionalidad española refleja que, para este colectivo, la propiedad de vivienda como hito en su proceso de integración se asocia con un elevado grado de identificación con la cultura española, lo que refuerza la idea de distancia cultural con la población autóctona.

Por último, el perfil de integración que muestran los inmigrantes  **europeos no comunitarios**  parece revelar la **distinta naturaleza de los proyectos de inmigración** de sus miembros. Las decisiones residenciales de este grupo no parecen estar motivadas de forma significativa por factores relacionados con su ciclo de vida o condiciones socioeconómicas. Los **principales catalizadores** de la tenencia de vivienda en propiedad son la **edad de llegada** a España y el **tiempo de residencia**, reflejando que a los miembros de este colectivo les cuesta más, en términos de la inversión de tiempo, la acumulación de una carrera residencial sólida y conocimientos relevantes sobre el mercado inmobiliario y sus instituciones.

Este resultado podría venir motivado por la existencia de proyectos de inmigración con naturalezas significativamente diferentes entre estos inmigrantes. En otras palabras, podrían estar coexistiendo en este grupo proyectos de ida y vuelta con otros en los que se contemple el establecimiento en España a largo plazo o de forma permanente. De hecho, el efecto significativamente importante que tienen algunos factores de adaptación, como el envío de remesas y la intención de permanecer en España, refuerzan este argumento.

El análisis realizado a lo largo de esta tesis doctoral, así como las conclusiones que se derivan de la misma, nos ha permitido ofrecer una perspectiva diferente acerca del proceso de integración de la población inmigrante en España. La aproximación del estudio de este fenómeno a través de la propiedad de vivienda en el país de acogida, proporciona una forma alternativa de analizar el proceso de asimilación socioeconómica de este colectivo, respecto a los patrones y hábitos de la población española. Asimismo, ha revelado interesantes y distintos patrones de integración entre los tres grupos de origen más importantes, lo que resalta la heterogeneidad de este colectivo y la necesidad de contextualizar el estudio de la población inmigrante a las condiciones y naturaleza de estos grupos.

No obstante, las conclusiones de esta investigación revelan una **serie de cuestiones** que precisan de un **mayor nivel de profundización y análisis**. En particular, el estudio del efecto de la participación social del inmigrante con otros extranjeros, especialmente los que pertenecen a su mismo grupo étnico o región de origen, podría arrojar luz sobre la influencia que la formación de *clusters* residenciales puede tener en el grado de integración del inmigrante. Asimismo, y a tenor de las diferencias encontradas en el umbral para la edad de llegada en algunos grupos de origen, resulta interesante examinar la existencia de estos umbrales en otros factores determinantes.

Otra cuestión de importancia es el análisis de la calidad y tipología de las viviendas en propiedad elegidas por el inmigrante. Un elemento importante de la asimilación residencial y, por tanto, de la integración socioeconómica, es la disparidad en términos de la calidad de las viviendas entre inmigrantes y nativos. El estudio de estas características podría ayudar a determinar si existe un patrón de segmentación en el mercado inmobiliario hacia un tipo de vivienda en concreto o, por el contrario, un patrón de asimilación que reproduce las preferencias de la población autóctona.

Finalmente, y en la medida que se genere información que permita la comparación longitudinal a través del tiempo, el análisis de las trayectorias residenciales para diferentes oleadas o generaciones de inmigrantes permitirán conocer la forma en la que el proceso de integración de este

colectivo evoluciona. Dada la importancia que, en esta tesis, reflejan los factores relacionados con la experiencia migratoria y el proceso de adaptación del inmigrante en su integración, una cuestión clave a examinar es la velocidad a la que estos factores reducen su importancia progresivamente.

En síntesis, esta investigación ha utilizado la tenencia de vivienda en propiedad como indicador de la integración de la población inmigrante en el país destino. Los resultados de nuestros análisis muestran que este planteamiento resulta correcto para el caso de España como país de acogida. No obstante, sus conclusiones plantean una serie de cuestiones relevantes para ser abordadas por futuras investigaciones y podrían resumirse en dar respuesta a las siguientes preguntas: ¿A qué velocidad se están integrando los inmigrantes en España? ¿Cuáles son las principales barreras o dificultades? ¿Existen diferencias significativas entre los inmigrantes en función de su origen en cuanto a su nivel de integración? ¿A qué responden estas diferencias?





## **VIII. ANEXOS.**



## ANEXO CAPITULO III.

**Cuadro A3.1**  
**Países miembros de la Unión Europea según año de constitución.**

<b>Año de constitución</b>	<b>Definición</b>	<b>Países miembros</b>		
<b>1995</b>	<b>UE-15</b>	Alemania Austria Bélgica Dinamarca España	Finlandia Francia Grecia Holanda Irlanda	Italia Luxemburgo Portugal Reino Unido Suecia
<b>2004</b>	<b>UE-25</b>	UE-15 +	Rep. Checa Chipre Estonia Hungría Letonia	Lituania Malta Polonia R. Eslovaca Eslovenia
<b>2007</b>	<b>UE-27</b>	UE-25 +	Bulgaria	Rumanía

*Fuente: Comisión Europea*

**Cuadro A3.2**  
**Relación de países según el nivel de ingresos (1997).**

Nivel de ingresos Bajo y Medio (INMIGRANTES ECONÓMICOS)								
África			América		Asia y Oceanía		Europa	
Bajo		Medio	Bajo	Medio	Bajo	Medio	Bajo	Medio
Angola	Mozambique	Argelia	Haití	Belice	Afganistán	Bahréin	Armenia	Albania
Benín	Níger	Botsuana	Nicaragua	Bolivia	Bangladesh	China	Azerbaiyán	Belarús
Burkina Faso	Nigeria	Cabo Verde		Colombia	Bután	Corea Sur	Georgia	Bosnia*
Burundi	Ruanda	Yibuti		Costa Rica	Camboya	Fiji	Moldavia	Bulgaria
Camerún	S. Tomé	Egipto		Cuba	Corea Norte	Filipinas	Ucrania	Croacia
I. Comores	Senegal	Gabón		R. Dominicana	India	F. de Gaza		Estonia
Chad	S. Leona	Libia		Ecuador	Indonesia	Líbano		Hungría
C. de Marfil	Somalia	Marruecos		El Salvador	Kirguizistán	Kazajistán		Letonia
R.D. Congo	Sudán	Mauricio		Guatemala	Laos	Kiribati		Lituania
R.C. África	Tanzania	Mayotte		Guyana	Mongolia	Irak		Macedonia
R. Congo	Togo	Namibia		Honduras	Myanmar	Irán		Malta
Eritrea	Uganda	Seychelles		Jamaica	Nepal	Jordania		Montenegro
Etiopia	Zambia	Sudáfrica		Paraguay	Pakistán	Malasia		Polonia
Gambia	Zimbabue	Suazilandia		Perú	I. Solomón	Maldivas		R. Checa
Ghana		Túnez		S. Vicente	Tayikistán	Micronesia		R. Eslovaca
Guinea				Surinam	Turkmenistán	I. Marshall		Rumanía
G. Bissau				Antigua	Uzbekistán	Omán		Rusia
G. Ecuatorial				Argentina	Vietnam	Papúa-N.G.		Serbia
Kenia				Barbados	Yemen	Palaos		Turquía
Liberia				Brasil		Samoa		
Madagascar				Chile		S. Americana		
Malawi				Dominica		Arabia Saudí		
Mali				Granada		Siria		
Mauritania				México		Sri Lanka		
				Panamá		Tailandia		
				Puerto Rico		Tonga		
				S. Cristóbal		Vanuatu		
				S. Lucía				
				Trinidad y T.				
				Uruguay				
				Venezuela				

Niveles de ingresos altos (INMIGRANTES NO ECONÓMICOS)					
África	América	Asia y Oceanía		Europa	
	Canadá	Australia	I. Mariana	Austria	Luxemburgo
	EE. UU.	Brunei	N. Caledonia	Bélgica	P. Bajos
	Aruba	EAU**	N. Zelanda	Dinamarca	Noruega
	Bahamas	Guam	P. Francesa	Eslovenia	Portugal
	I. Bermudas	Israel	Qatar	Finlandia	España
	I. Caimán	Japón	Singapur	Francia	Suecia
	Antillas H.	Kuwait	Taiwán	Alemania	Suiza
				Eslovenia	R. Unido
				Grecia	Andorra
				Islandia	Chipre
				Irlanda	Liechtenstein
				Italia	Mónaco

*Fuente: The World Bank. \*Bosnia y Herzegovina, \*\*Emiratos Árabes Unidos. Los países de ingreso bajo son aquellos con un PNB per cápita de 755 dólares o menos mientras que los países de ingreso medio aquellos con un PNB per cápita entre 756 y 9.265 dólares. Los países de ingreso alto contaban en 1997 con un PNB per cápita de 9.266 dólares o superior.*

**Cuadro A3.3**  
**Evolución del PIB a precios de mercado por Comunidad Autónoma (1997-2007).**

<b>Comunidad Autónoma</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007*</b>	<b>1997-2007</b>	<b>PIB p. cápita 2007</b>
Andalucía	6,3%	5,9%	6,7%	9,6%	8,0%	7,9%	9,0%	8,4%	8,8%	8,1%	6,7%	7,76%	18.155 €
Aragón	6,3%	4,6%	5,0%	8,1%	7,1%	8,2%	7,1%	6,8%	7,7%	8,4%	8,6%	7,08%	25.599 €
Asturias	3,2%	6,8%	3,0%	9,2%	7,6%	6,2%	6,1%	6,8%	8,7%	9,2%	7,4%	6,74%	21.678 €
Baleares	10,1%	8,5%	10,7%	10,7%	8,5%	6,3%	5,5%	7,1%	7,9%	8,0%	6,8%	8,20%	25.431 €
Canarias	7,1%	9,1%	11,3%	7,6%	9,3%	7,7%	7,8%	6,4%	7,2%	7,2%	6,3%	7,91%	20.681 €
Cantabria	5,3%	7,7%	7,7%	9,2%	9,0%	7,9%	6,5%	7,7%	8,9%	8,2%	8,0%	7,82%	23.552 €
Castilla y León	3,4%	4,5%	6,1%	6,5%	6,7%	7,0%	7,1%	7,2%	7,4%	7,5%	7,5%	6,44%	22.735 €
Castilla-La Mancha	5,1%	7,0%	5,1%	7,5%	7,7%	6,9%	8,2%	6,5%	8,2%	8,0%	7,9%	7,11%	18.321 €
Cataluña	6,1%	6,1%	8,2%	8,3%	8,0%	6,7%	7,3%	7,4%	7,5%	8,4%	7,0%	7,35%	27.532 €
Com. Valenciana	7,6%	7,9%	7,5%	9,1%	9,0%	7,2%	7,0%	7,4%	8,0%	8,6%	6,7%	7,82%	21.255 €
Extremadura	4,4%	6,2%	7,6%	8,4%	7,1%	7,1%	7,5%	7,4%	9,0%	6,7%	7,7%	7,20%	16.266 €
Galicia	4,9%	5,4%	6,1%	6,3%	6,8%	6,6%	7,1%	7,5%	8,3%	8,4%	7,5%	6,81%	19.841 €
Madrid	7,3%	9,5%	8,4%	9,7%	8,5%	7,2%	7,1%	7,4%	8,0%	8,7%	6,8%	8,05%	30.533 €
Murcia	8,7%	7,9%	7,2%	10,8%	9,0%	8,9%	9,1%	7,6%	9,7%	8,4%	7,5%	8,63%	19.476 €
Navarra	7,5%	6,4%	7,1%	9,6%	6,5%	7,0%	6,8%	7,2%	7,9%	7,7%	7,0%	7,33%	29.540 €
País Vasco	6,5%	8,1%	8,1%	8,0%	7,2%	6,2%	6,4%	7,3%	8,4%	8,6%	7,2%	7,45%	30.602 €
Rioja	7,0%	6,8%	6,8%	9,2%	6,7%	5,8%	8,3%	6,1%	7,6%	8,2%	7,1%	7,23%	25.110 €
Ceuta	6,5%	9,5%	8,7%	8,5%	5,9%	7,4%	8,9%	7,3%	6,9%	7,9%	6,9%	7,67%	21.681 €
Melilla	6,2%	9,2%	8,1%	8,0%	6,3%	6,5%	8,6%	8,3%	7,9%	8,9%	6,2%	7,66%	21.000 €
<b>Total Nacional</b>	<b>6,3%</b>	<b>7,1%</b>	<b>7,5%</b>	<b>8,7%</b>	<b>8,0%</b>	<b>7,1%</b>	<b>7,4%</b>	<b>7,4%</b>	<b>8,1%</b>	<b>8,3%</b>	<b>7,0%</b>	<b>7,54%</b>	<b>23.478 €</b>

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos proporcionados por la Contabilidad Regional de España. Instituto Nacional de Estadística (INE). \*Dato Provisional.*

### Cuadro A3.4

## Índice de Exposición a nivel provincial por región de origen del inmigrante (Principales grupos, 2007).

Provincias y CCAA	Población				Índices de Exposición		
	Total (16 años o más)	Europa	Latinoamérica	N. de África	Europa	Latinoamérica	Norte de África
<b>Andalucía</b>	6.752.381	82.235	145.571	102.947	1,22%	2,16%	1,52%
Almería	538.867	24.414	28.605	31.563	4,53%	5,31%	5,86%
Cádiz	1.005.895	3.114	8.341	12.377	0,31%	0,83%	1,23%
Córdoba	666.617	7.175	3.284	4.326	1,08%	0,49%	0,65%
Granada	748.310	4.917	17.354	8.230	0,66%	2,32%	1,10%
Huelva	419.536	5.604	4.317	4.005	1,34%	1,03%	0,95%
Jaén	555.695	1.620	5.995	6.246	0,29%	1,08%	1,12%
Málaga	1.275.281	26.224	59.889	28.554	2,06%	4,70%	2,24%
Sevilla	1.542.180	9.167	17.786	7.646	0,59%	1,15%	0,50%
<b>Aragón</b>	1.129.095	39.116	32.353	15.837	3,46%	2,87%	1,40%
Huesca	192.425	5.465	5.496	2.813	2,84%	2,86%	1,46%
Teruel	126.419	4.784	2.639	1.661	3,78%	2,09%	1,31%
Zaragoza	810.251	28.868	24.217	11.363	3,56%	2,99%	1,40%
<b>Asturias</b>	967.746	5.073	24.997	1.833	0,52%	2,58%	0,19%
<b>Baleares</b>	876.355	16.080	70.142	15.959	1,83%	8,00%	1,82%
<b>Canarias</b>	1.722.873	9.798	126.624	18.279	0,57%	7,35%	1,06%
Palmas	877.327	4.311	54.207	13.525	0,49%	6,18%	1,54%
S.C. de Tenerife	845.546	5.486	72.417	4.754	0,65%	8,56%	0,56%
<b>Cantabria</b>	502.554	5.666	15.670	1.472	1,13%	3,12%	0,29%
<b>Castilla y León</b>	2.237.025	31.542	42.876	11.877	1,41%	1,92%	0,53%
Ávila	149.662	4.104	2.906	1.572	2,74%	1,94%	1,05%
Burgos	321.132	5.087	9.512	4.732	1,58%	2,96%	1,47%
León	445.618	1.125	8.819	1.999	0,25%	1,98%	0,45%
Palencia	154.035	1.572	1.485	984	1,02%	0,96%	0,64%
Salamanca	310.712	1.000	4.927	549	0,32%	1,59%	0,18%
Segovia	138.550	9.870	1.914	1.068	7,12%	1,38%	0,77%
Soria	82.434	1.579	2.253	732	1,92%	2,73%	0,89%
Valladolid	457.246	6.476	9.455	240	1,42%	2,07%	0,05%
Zamora	177.636	730	1.604	0	0,41%	0,90%	0,00%
<b>Castilla-La Mancha</b>	1.678.500	57.926	42.446	19.481	3,45%	2,53%	1,16%
Albacete	331.873	6.215	10.252	4.326	1,87%	3,09%	1,30%
Ciudad Real	434.069	15.938	6.506	2.619	3,67%	1,50%	0,60%
Cuenca	184.202	7.559	4.134	1.582	4,10%	2,24%	0,86%
Guadalajara	189.194	9.364	7.223	3.497	4,95%	3,82%	1,85%
Toledo	539.162	18.849	14.332	7.458	3,50%	2,66%	1,38%
<b>Cataluña</b>	6.163.593	107.923	388.102	166.431	1,75%	6,30%	2,70%
Barcelona	4.564.001	51.461	314.685	92.987	1,13%	6,89%	2,04%
Girona	599.129	16.499	31.565	31.736	2,75%	5,27%	5,30%
Lleida	356.491	20.170	12.380	12.521	5,66%	3,47%	3,51%
Tarragona	643.972	19.794	29.472	29.187	3,07%	4,58%	4,53%
<b>Com. Valenciana</b>	4.177.452	145.966	192.566	71.720	3,49%	4,61%	1,72%
Alicante	1.558.643	55.114	91.044	30.123	3,54%	5,84%	1,93%
Castellón	489.388	39.899	13.714	14.621	8,15%	2,80%	2,99%
Valencia	2.129.421	50.953	87.807	26.977	2,39%	4,12%	1,27%
<b>Extremadura</b>	929.651	4.330	7.427	6.198	0,47%	0,80%	0,67%
Badajoz	573.085	3.491	4.885	2.271	0,61%	0,85%	0,40%
Cáceres	356.566	839	2.541	3.927	0,24%	0,71%	1,10%
<b>Galicia</b>	2.459.311	4.637	79.599	4.573	0,19%	3,24%	0,19%
Coruña	1.005.205	2.226	35.987	1.872	0,22%	3,58%	0,19%
Lugo	322.321	525	6.697	0	0,16%	2,08%	0,00%
Orense	305.043	144	9.904	0	0,05%	3,25%	0,00%
Pontevedra	826.742	1.742	27.011	2.701	0,21%	3,27%	0,33%
<b>Madrid</b>	5.196.361	188.336	458.339	76.562	3,62%	8,82%	1,47%
<b>Murcia</b>	1.153.855	20.546	73.822	46.757	1,78%	6,40%	4,05%
<b>Navarra</b>	517.821	8.104	25.281	6.531	1,57%	4,88%	1,26%
<b>País Vasco</b>	1.873.262	11.165	49.006	10.118	0,60%	2,62%	0,54%
Álava	266.804	1.310	8.753	4.959	0,49%	3,28%	1,86%
Guipúzcoa	602.153	3.762	13.586	1.703	0,62%	2,26%	0,28%
Vizcaya	1.004.305	6.094	26.667	3.455	0,61%	2,66%	0,34%
<b>Rioja</b>	267.208	9.010	10.994	6.394	3,37%	4,11%	2,39%
<b>TOTAL NACIONAL</b>	<b>38.719.905</b>	<b>747.517</b>	<b>1.786.310</b>	<b>601.477</b>	<b>1,93%</b>	<b>4,61%</b>	<b>1,55%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos proporcionados por la Encuesta Nacional de Inmigrantes (ENI). Instituto Nacional de Estadística (INE).

## ANEXO CAPITULO V.

### Cuadro A5.1

#### Descripción de variables incluidas en el modelo y sus posibles valores.

Variable según categoría	Descripción
<b>Tenencia de vivienda (Variable Dependiente)</b>	
TENVIV	igual a 1 para propietarios de vivienda, 0 en cualquier otro caso.
<b>Factores demográficos</b>	
VARON	igual a 1 para sustentadores principales varones, 0 en el caso de mujeres.
CASADO	igual a 1 si el individuo está casado, 0 cualquier otro caso.
EDAD2534	igual a 1 para una edad entre los 25 y 34 años, 0 cualquier otro caso.
EDAD3544	igual a 1 para una edad entre los 35 y 44 años, 0 cualquier otro caso.
EDAD4554	igual a 1 para una edad entre los 45 y 54 años, 0 cualquier otro caso.
EDAD5564	igual a 1 para una edad entre los 55 y 64 años, 0 cualquier otro caso.
EDAD65OMAS	igual a 1 para una edad de 65 años o más, 0 cualquier otro caso. <b>Categoría de referencia: edad entre 16 y 24 años</b>
<b>Factores socioeconómicos</b>	
RENTAHG500A1000	igual a 1 para un ingreso mensual del hogar entre €500 y menos de €1.000, 0 cualquier otro caso.
RENTAHG1000A1500	igual a 1 para un ingreso mensual del hogar entre €1.000 y menos de €1.500, 0 cualquier otro caso.
RENTAHG1500A2000	igual a 1 para un ingreso mensual del hogar entre €1.500 y menos de €2.000, 0 cualquier otro caso.
RENTAHG2000A2500	igual a 1 para un ingreso mensual del hogar entre €2.000 y menos de €2.500, 0 cualquier otro caso.
RENTAHG2500A3000	igual a 1 para un ingreso mensual del hogar entre €2.500 y menos de €3.000, 0 cualquier otro caso.
RENTAHG3000A5000	igual a 1 para un ingreso mensual del hogar entre €3.000 y menos de €5.000, 0 cualquier otro caso.
RENTAHG5000OMAS	igual a 1 para un ingreso mensual del hogar de €5.000 o más, 0 cualquier otro caso. <b>Categoría de referencia: Ingreso mensual del hogar inferior a €500.</b>
TRABINDEP	igual a 1 cuando es trabajador independiente o empresario sin asalariados, 0 cualquier otro caso.
EMPLEAD	igual a 1 cuando es un empresario con asalariados, 0 cualquier otro caso. <b>Categoría de referencia: Asalariados y Otras situaciones (Ayuda familiar)</b>
OCUSPYCON	igual a 1 cuando el sustentador principal y el cónyuge están ocupados, 0 cualquier otro caso.
OCUSPOCON	igual a 1 cuando el sustentador principal o el cónyuge están ocupados, 0 cualquier otro caso. <b>Categoría de referencia: Ni el sustentador ni su cónyuge están ocupados</b>
<b>Composición del hogar</b>	
PSOLA65OMAS	igual a 1 si el hogar está formado por una persona sola de 65 años o más, 0 cualquier otro caso.
PARSINHJ	igual a 1 si el hogar está formado por una pareja sin hijos, 0 cualquier otro caso.
PARCON1HJ	igual a 1 si el hogar está formado por una pareja con 1 hijo, 0 cualquier otro caso.
PARCON2HJ	igual a 1 si el hogar está formado por una pareja con 2 hijos, 0 cualquier otro caso.
PARCON3MHJ	igual a 1 si el hogar está formado por una pareja con 3o más hijos, 0 cualquier otro caso.
ADULCONHJ	igual a 1 si el hogar está formado por un adulto con hijos, 0 en cualquier otro caso.
OTROTIPO	igual a 1 si la formación del hogar es de Otro Tipo (Otras familias nucleares), 0 cualquier otro caso. <b>Categoría omitida: hogares formados por una persona sola menor a 65 años</b>
<b>Ubicación/Localización de la vivienda</b>	
PVIVALTO0007	igual a 1 si la vivienda se ubica en una comunidad con precio alto del m <sup>2</sup> , 0 cualquier otro caso.
PVIVALTO0007URBANA	igual a 1 si PVIVALTO0007=1 Y URBANA=1, 0 cualquier otro caso.
URBANA	igual a 1 si la vivienda se ubica en una zona urbana, 0 cualquier otro caso.
<b>Inmigración</b>	
NACESP	igual a 1 si la persona cuenta con la nacionalidad española, 0 cualquier otro caso.

Fuente: Elaboración propia.

**Cuadro A5.2**  
**Errores típicos y nivel de significancia para coeficientes (E.T.: Error típico, Sign.: Nivel de significatividad estadístico).**

Variables Explicativas	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3		Modelo 4		Modelo 5	
	E.T.	Sign.	E.T.	Sign.	E.T.	Sign.	E.T.	Sign.	E.T.	Sign.
Constante	0,0045	0,0000	0,0054	0,0000	0,0057	0,0000	0,0060	0,0000	0,0067	0,0000
<i>Características demográficas del sustentador principal</i>										
VARON	0,0017	3,77E-09	0,0018	0,0000	0,0019	0,0000	0,0019	0,0000	0,0020	0,0000
CASADO	0,0016	0,0000	0,0019	0,0000	0,0022	0,0000	0,0023	0,0000	0,0024	0,0000
EDAD2534	0,0046	0,0000	0,0047	0,0000	0,0048	0,0000	0,0048	0,0000	0,0052	0,0000
EDAD3544	0,0046	0,0000	0,0047	0,0000	0,0048	0,0000	0,0048	0,0000	0,0053	0,0000
EDAD4554	0,0047	0,0000	0,0048	0,0000	0,0049	0,0000	0,0049	0,0000	0,0054	0,0000
EDAD5564	0,0048	0,0000	0,0050	0,0000	0,0051	0,0000	0,0051	0,0000	0,0055	0,0000
EDAD650MAS	0,0047	0,0000	0,0050	0,0000	0,0055	0,0000	0,0055	0,0000	0,0059	0,0000
<i>Factores socioeconómicos</i>										
RENTHG500A1000			0,0031	2,21E-211	0,0032	1,28E-78	0,0032	4,57E-227	0,0034	9,49E-231
RENTHG1000A1500			0,0033	0,0000	0,0034	0,0000	0,0035	0,0000	0,0036	0,0000
RENTHG1500A2000			0,0034	0,0000	0,0036	0,0000	0,0036	0,0000	0,0037	0,0000
RENTHG2000A2500			0,0035	0,0000	0,0037	0,0000	0,0038	0,0000	0,0040	0,0000
RENTHG2500A3000			0,0039	0,0000	0,0041	0,0000	0,0042	0,0000	0,0044	0,0000
RENTHG3000A5000			0,0040	0,0000	0,0042	0,0000	0,0043	0,0000	0,0045	0,0000
RENTHG5000OMAS			0,0063	0,0000	0,0065	0,0000	0,0066	0,0000	0,0067	0,0000
TRABINDEP			0,0022	0,0000	0,0022	0,0000	0,0022	2,14E-300	0,0023	4,40E-79
EMPLEAD			0,0041	0,0000	0,0041	0,0000	0,0041	0,0000	0,0042	0,0000
OCUSPYCON			0,0024	0,0000	0,0029	0,0000	0,0029	0,0000	0,0031	1,14E-138
OCUSPOCON			0,0023	0,0000	0,0028	4,26E-18	0,0028	0,0917	0,0030	9,12E-72
<i>Composición del hogar</i>										
PSOLA650MAS					0,0044	1,80E-53	0,0044	1,34E-51	0,0045	5,14E-184
PARSINHJ					0,0035	0,0000	0,0035	0,0000	0,0038	0,0000
PARCON1HIJ					0,0036	0,0000	0,0037	0,0000	0,0039	0,0000
PARCON2HIJ					0,0038	0,0000	0,0038	0,0000	0,0041	5,45E-308
PARCON3MHJ					0,0047	0,0000	0,0047	0,0000	0,0052	2,48E-242
ADULCONHIJ					0,0031	0,0000	0,0032	0,0000	0,0033	0,0000
OTROTIPO					0,0031	0,0000	0,0032	0,0000	0,0035	0,0000
<i>Ubicación/Localización de la vivienda</i>										
PVIVALTO0007							0,0054	0,0000	0,0058	0,0000
PVIVALTOURBANA							0,0056	0,0000	0,0060	0,0000
URBANA							0,0023	0,0000	0,0024	0,0000
<i>Inmigración</i>										
NACESP									0,0024	0,0000

Fuente: Elaboración propia a partir de datos procedentes de la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF) 2007. Instituto Nacional de Estadística (INE).



## Apéndice A5.1

La estrategia empírica que a continuación se detalla fue propuesta por Borjas (2002) con el objetivo de medir la importancia que tenían diferentes conjuntos de variables explicativas en la determinación de las disparidades observadas en tasas de propiedad entre la población inmigrante y nativa de Estados Unidos. Originalmente fue planteada utilizando el Modelo Lineal de Probabilidad (MLP) como metodología econométrica. En esta investigación se utiliza esta estrategia adecuándola al uso de una especificación logística (LOGIT).

Borjas parte de un modelo básico en donde la única variable independiente utilizada para explicar la probabilidad de ser propietario de una vivienda es el indicador de si la persona es extranjera. Bajo esta especificación, el coeficiente estimado<sup>73</sup> para este indicador refleja la disparidad en tasas de propiedad entre inmigrantes y nativos en ausencia de controles por otros factores. A partir de ahí, se iban añadiendo de forma progresiva conjuntos de variables explicativas (factores demográficos, socioeconómicos, etc.).

En cada paso se analizaba la forma en la que la inclusión del conjunto de variables correspondiente modificaba el valor del coeficiente estimado para el indicador de la condición inmigrante. En presencia de otras variables explicativas, este coeficiente se interpreta como la disparidad *ajustada* tras controlar por el efecto de otras características individuales. En otras palabras, es la disparidad que no es explicada por los controles incluidos. En la medida en que la inclusión de un nuevo conjunto de variables explicativas reduzca el valor de este coeficiente o disparidad *ajustada*, se determina que dicho conjunto de variables ayuda a explicar las diferencias en tasas de propiedad entre la población inmigrante y nativa. La última especificación contiene todas las variables explicativas bajo consideración y representa el modelo completo. Cualquier disparidad que quede sin explicar tras controlar por todas las variables explicativas propuestas queda reflejada en el valor del

---

<sup>73</sup> Tal y como se ha comentado, Borjas utiliza como método de estimación el Modelo Lineal de Probabilidad (MLP). En el capítulo IV se señaló que una de las ventajas del MLP es que el valor de sus coeficientes puede ser directamente interpretado en términos de cambios marginales en la probabilidad de ocurrencia del evento bajo estudio.

coeficiente estimado para el indicador de la condición inmigrante en esta última especificación.

En nuestro caso, el objetivo de utilizar esta estrategia empírica es analizar la forma en la que los diferentes determinantes de la probabilidad de convertirse en propietario ayudan a explicar las diferencias observadas en tasas de propiedad entre la población española e inmigrante (europeos extracomunitarios y resto del mundo). No se han incluido indicadores o variables ficticias que distinguieran por la región de origen del sustentador principal. El motivo de esto es que toda la disparidad entre estos colectivos que no pueda ser explicada por las diferencias en dotaciones y recursos se concentre en una única variable y no se distribuya en varios indicadores.

Asimismo, y en lugar de distinguir sólo entre hogares extranjeros y nativos como hizo Borjas, se ha optado por diferenciar entre aquellos sustentadores principales que poseen la nacionalidad española. De esta forma, tenemos sustentadores principales que, además de ser de nacionalidad extranjera, cuentan con la nacionalidad española.

En total se han estimado cinco modelos. El Cuadro A5.3 presenta los resultados de las estimaciones correspondientes. Como se ha explicado en el capítulo V, en los modelos LOGIT el valor de los coeficientes estimados no es directamente interpretable como el efecto marginal de la variable correspondiente. En este sentido, la contribución de cada conjunto de variables explicativas se hará a partir del valor del *odds ratio* estimado para la variable NACESP.

El Modelo 1 representa un modelo base a partir del cual se van añadiendo conjuntos de variables explicativas según su naturaleza. Este modelo incluye como único determinante de la probabilidad de ser propietario de una vivienda el indicador de nacionalidad española. En el Modelo 2 se introducen los factores demográficos que indican el sexo del sustentador principal, un indicador de si se está casado e indicadores del rango de edad. A continuación, el Modelo 3 añade los factores socioeconómicos que recogen el efecto del nivel de ingresos mensuales corriente del hogar así como indicadores que distinguen a aquellos sustentadores principales que trabajan

por cuenta propia, ya sean trabajadores independientes o empleadores, e indicadores que identifican si, además del sustentador principal, su cónyuge también se encuentra ocupado en un empleo. El Modelo 4 considera además los indicadores sobre la composición del hogar. Por último, el modelo 5 completa la lista de variables explicativas incluyendo las variables referentes a la localización o ubicación de la vivienda.

Como se ha señalado anteriormente, para analizar la aportación de los distintos conjuntos de variables en la explicación de las disparidades en tasas de propiedad entre españoles e inmigrantes, se centrará la atención en la evolución del *odds ratio* correspondiente al indicador de nacionalidad española (NACESP) según se vayan incluyendo de forma progresiva los controles correspondientes. A priori, se espera que el hecho de controlar por diferentes conjuntos de determinantes reduzca la ventaja que muestran los individuos con nacionalidad española sobre aquellos que no la tienen. Si, tras incluir todas las variables explicativas, el *odds ratio* del indicador NACESP se redujera a 1, se concluiría que las disparidades entre españoles y extranjeros se deben exclusivamente a diferencias relativas a los recursos, dotaciones y decisiones de estos colectivos.

Por el contrario, si el *odds ratio* de este indicador permanece con un valor mayor a la unidad, se concluiría que, tras controlar por estas diferencias de composición, sigue existiendo una menor tasa de propiedad entre los extranjero con respecto a la que exhiben los españoles. Esto se tomaría como evidencia de que existen ciertas características especiales entre el colectivo extranjero que mantienen sus tasas de propiedad significativamente por debajo de la española, pudiéndose tratar de factores culturales, características de su proceso migratorio, etc. Lo anterior justificaría indagar y profundizar sobre los determinantes de la probabilidad de ser propietario de vivienda entre la población inmigrante en España.

A partir de los resultados obtenidos en la estimación del modelo base (Modelo 1) se desprende que, en ausencia de cualquier otra variable explicativa, la probabilidad de convertirse en propietario de una vivienda dado que se es español o extranjero con nacionalidad española representa 16,5 veces la que poseen los inmigrantes que no cuentan con ella.

**Cuadro A5.3**  
**Resultados de la estimación de modelos logísticos a partir de la estrategia empírica de Borjas (2002).**

Variables Explicativas	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3		Modelo 4		Modelo 5	
	BETA	OR	BETA	OR	BETA	OR	BETA	OR	BETA	OR
Constante	-0,948*	0,387*	-2,422*	0,088*	-2,984*	0,050*	-2,996*	0,050*	-2,758*	0,063*
<b>Inmigración</b>										
NACESP	2,804*	16,515*	2,583*	13,240*	2,518*	12,403*	2,433*	11,397*	2,383*	10,842*
<b>Características demográficas del sustentador principal</b>										
VARON			-0,048*	0,952*	-0,111*	0,894*	-0,076*	0,926*	-0,089*	0,914*
CASADO			0,875*	2,400*	0,678*	1,970*	0,652*	1,920*	0,636*	1,889*
EDAD2534			0,741*	2,098*	0,707*	2,028*	0,710*	2,034*	0,751*	2,119*
EDAD3544			1,040*	2,829*	0,997*	2,711*	0,991*	2,694*	1,041*	2,834*
EDAD4554			1,195*	3,305*	1,121*	3,067*	1,112*	3,042*	1,158*	3,185*
EDAD5564			1,504*	4,499*	1,531*	4,623*	1,521*	4,578*	1,568*	4,801*
EDAD650MAS			1,573*	4,821*	1,939*	6,955*	1,900*	6,689*	1,949*	7,022*
<b>Factores socioeconómicos</b>										
RENTAHG500A1000					0,099*	1,104*	0,079*	1,082*	0,108*	1,114*
RENTAHG1000A1500					0,565*	1,759*	0,549*	1,732*	0,605*	1,831*
RENTAHG1500A2000					0,821*	2,273*	0,810*	2,249*	0,885*	2,423*
RENTAHG2000A2500					1,036*	2,817*	1,035*	2,816*	1,142*	3,134*
RENTAHG2500A3000					1,140*	3,126*	1,152*	3,167*	1,280*	3,597*
RENTAHG3000A5000					1,354*	3,873*	1,387*	4,006*	1,531*	4,624*
RENTAHG5000OMAS					1,236*	3,444*	1,286*	3,619*	1,429*	4,177*
TRABINDEP					-0,017*	0,982*	-0,010*	0,989*	-0,043*	0,957*
EMPLEAD					0,438*	1,551*	0,443*	1,558*	0,422*	1,525*
OCUSPYCON					0,007*	1,007*	-0,068*	0,933*	-0,077*	0,925*
OCUSPOCON					0,009*	1,009*	-0,038*	0,962*	-0,054*	0,947*
<b>Composición del hogar</b>										
PSOLA650MAS							0,132*	1,141*	0,130*	1,139*
PARSINHJ							0,156*	1,169*	0,152*	1,164*
PARCON1HIJ							0,234*	1,264*	0,213*	1,237*
PARCON2HIJ							0,183*	1,201*	0,155*	1,168*
PARCON3MHIJ							-0,132*	0,875*	-0,172*	0,841*
ADULCONHIJ							0,320*	1,377*	0,296*	1,345*
OTROTIPO							-0,124*	0,883*	-0,168*	0,845*
<b>Ubicación/Localización de la vivienda</b>										
PVIVALTO0007									-0,613*	0,541*
PVIVALTOURBANA									0,368*	1,445*
URBANA									-0,195*	0,822*
Observaciones	21.281		21.281		21.281		21.281		21.281	
Clasificación correcto	68,8%		78,3%		82,6%		83,0%		85,4%	
R <sup>2</sup> de Nagelkerke	0,1945		0,2452		0,2701		0,2727		0,2763	

Fuente: Elaboración propia a partir de información procedente de la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF) 2007. Instituto Nacional de Estadística (INE). ‡Significativo al 90%, \*Significativo al 95%.

El primer conjunto de variables explicativas que se incluye es el que se refiere a las características demográficas del sustentador principal (Modelo 2). Esta especificación controla por variables como el sexo, la edad y el estado civil de la persona. El hecho de incluir estas variables ayuda a reducir

el *odds ratio* del indicador de nacionalidad española de 16,5 a 13,2, es decir, disminuyendo en 19,83% la ventaja que mostraban los que poseen nacionalidad española. Esto significa que los factores demográficos ayudan a explicar aproximadamente el 20% de la ventaja en tasas de propiedad que exhiben las personas con nacionalidad española respecto a los que no la tienen.

A continuación, se añaden los factores socioeconómicos a la lista de variables explicativas (Modelo 3). En términos del poder explicativo de este segundo conjunto de variables en la disparidad observada en tasas de propiedad entre extranjeros y españoles, la inclusión de factores socioeconómicos reduce el valor del *odds ratio* de NACESP de 13,2 a 12,4. Esto significa una reducción adicional de aproximadamente 5 puntos porcentuales en la explicación de la ventaja que mostraban los españoles respecto a los extranjeros en ausencia de controles, elevando el porcentaje explicado de esta disparidad a 24,9%. En otras palabras, los factores demográficos y socioeconómicos ayudan a explicar aproximadamente una cuarta parte de esta disparidad.

Por su parte, las diferentes composiciones de hogar que presenta la población en España reducen en aproximadamente 6 puntos porcentuales más la ventaja de los españoles respecto al colectivo extranjero en sus niveles de tasas de propiedad. El *odds ratio* del indicador de nacionalidad española se reduce de 12,4 en el modelo 3 a 11,4 en el modelo 4, consiguiendo una explicación total del 31% de estas disparidades.

Finalmente, la última especificación introduce los indicadores sobre la ubicación de la vivienda. La aportación que poseen los indicadores de localización residencial para explicar la ventaja en los niveles de tasas de propiedad de los españoles respecto a los extranjeros es positiva, aunque más modesta que en el caso de los conjuntos de variables que fueron incluidos en pasos posteriores. Reduce en casi 3,4 puntos porcentuales adicionales el valor del *odds ratio* del indicador NACESP, situándolo en un valor de 10,8. De forma agregada, los 4 conjuntos de variables explicativas incluidas en este último modelo consiguen explicar el 34,35% de la ventaja que muestra la población española respecto a la extranjera en relación a su

probabilidad de convertirse en propietario de vivienda. Este resultado es similar al que se ha conseguido a partir de la estrategia propuesta por Coulson, considerada finalmente en el capítulo V. Como se recordará, los 4 conjuntos de variables explicativas considerados explican entre el 26% y 34% de las disparidades observadas en tasas de propiedad entre españoles y extranjeros, según su región de origen.

Tal y como puede deducirse a partir del valor que exhibe el *odds ratio* estimado para el indicador NACESP en este último modelo, queda todavía una amplia ventaja del colectivo español sobre el extranjero sin explicar. En concreto, contar con la nacionalidad española otorga una probabilidad de ser propietario de vivienda que es casi 10 veces mayor que la de aquellos que no cuentan con ella, aún después de controlar por una serie de factores que incluyen características demográficas, socioeconómicas, de composición del hogar y de ubicación de la vivienda.

## ANEXO CAPITULO VI.

### Cuadro A6.1

**Provincias según el nivel de ratio precio-alquiler de vivienda (2006).**

Provincia	Nivel de Ratio Precio-Alquiler de Vivienda		
	Alto	Medio	Bajo
Álava	x		
Albacete		x	
Alicante		x	
Almería		x	
Asturias	x		
Ávila		x	
Badajoz		x	
Baleares		x	
Barcelona		x	
Burgos	x		
Cáceres		x	
Cádiz	x		
Cantabria		x	
Castellón		x	
Ciudad Real			x
Córdoba	x		
Coruña	x		
Cuenca		x	
Girona		x	
Granada		x	
Guadalajara		x	
Guipúzcoa	x		
Huelva		x	
Huesca		x	
Jaén		x	
León		x	
Lleida			x
Lugo		x	
Madrid		x	
Málaga		x	
Murcia		x	
Navarra			x
Orense		x	
Palencia	x		
Palmas		x	
Pontevedra		x	
Rioja		x	
Santa Cruz de Tenerife			x
Salamanca	x		
Segovia		x	
Sevilla	x		
Soria	x		
Tarragona		x	
Teruel		x	
Toledo			x
Valencia		x	
Valladolid	x		
Vizcaya	x		
Zamora		x	
Zaragoza		x	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos procedentes del Ministerio de Vivienda.

**Cuadro A6.2**

**Errores típicos y nivel de significancia para coeficientes del modelo estimado para inmigrantes económicos (E.T.: Error típico, Sign.: Nivel de significatividad estadístico).**

	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3		Modelo 4		Modelo 5	
	E.T.	Sign.	E.T.	Sign.	E.T.	Sign.	E.T.	Sign.	E.T.	Sign.
Constante	0,0052	0,0000	0,0056	0,0000	0,0088	0,0000	0,0203	0,0000	0,0211	0,0000
HOMBRE	0,0028	5,40E-87	0,0035	0,0000	0,0035	0,0000	0,0037	0,0000	0,0038	0,0000
CASADCONV	0,0034	0,0000	0,0035	0,0000	0,0036	0,0000	0,0038	0,0000	0,0039	0,0000
DIVOSEP	0,0062	2,06E-296	0,0064	3,64E-68	0,0064	2,89E-05	0,0069	0,1108	0,0069	2,82E-14
VIUDO	0,0089	0,0000	0,0091	0,0000	0,0092	0,0000	0,0103	0,0000	0,0104	0,0000
HIJOSVIV	0,0038	1,20E-211	0,0039	0,0000	0,0042	0,0000	0,0045	0,0000	0,0046	0,0000
EDAD2635	0,0056	0,0000	0,0058	0,0000	0,0058	0,0000	0,0073	0,0000	0,0073	0,0000
EDAD3645	0,0059	0,0000	0,0061	0,0000	0,0061	0,0000	0,0094	0,0000	0,0095	0,0000
EDAD4654	0,0065	0,0000	0,0067	0,0000	0,0068	0,0000	0,0119	0,0000	0,0119	0,0000
EDAD5665	0,0080	0,0000	0,0082	0,0000	0,0084	0,0000	0,0156	0,0000	0,0157	0,0000
EDADMAYOR65	0,0087	0,0000	0,0090	0,0000	0,0093	0,0000	0,0182	0,0000	0,0183	0,0000
INGIND500A999			0,0073	1,42E-69	0,0074	8,91E-46	0,0078	2,16E-13	0,0078	5,78E-15
INGIND1000A1499			0,0078	0,0000	0,0078	0,0000	0,0083	0,0000	0,0083	0,0000
INGIND1500A1999			0,0093	0,0000	0,0093	0,0000	0,0099	0,0000	0,0099	0,0000
INGIND2000A2999			0,0111	0,0000	0,0111	0,0000	0,0118	0,0000	0,0119	0,0000
INGIND3000OMAS			0,0141	0,0000	0,0141	0,0000	0,0149	0,0000	0,0150	0,0000
NIV3CIC			0,0044	0,0000	0,0044	0,0000	0,0047	1,97E-84	0,0048	4,10E-32
EDUCESPNIV3CIC			0,0067	0,0000	0,0067	0,0000	0,0074	5,00E-36	0,0074	0,0011
OCUDEYAP			0,0118	0,0000	0,0118	0,0000	0,0127	0,0000	0,0127	0,0000
OCUTTYPF			0,0094	7,94E-85	0,0094	1,04E-63	0,0101	6,99E-31	0,0101	1,01E-06
OCUTAYSC			0,0080	2,6E-126	0,0080	2,14E-117	0,0085	1,49E-17	0,0086	1,81E-15
OCUTARTQUAL			0,0082	8,67E-17	0,0083	1,03E-10	0,0088	1,37E-169	0,0088	4,30E-201
OCUNOCUAL			0,0075	0,0000	0,0075	0,0000	0,0080	8,23E-81	0,0080	8,93E-35
TAMHOGAR2					0,0076	0,0000	0,0083	4,50E-01	0,0084	2,47E-01
TAMHOGAR3					0,0077	0,0000	0,0084	9,90E-110	0,0085	1,99E-138
TAMHOGAR4					0,0078	0,0000	0,0085	2,60E-199	0,0086	3,66E-243
TAMHOGAR5MAS					0,0078	0,0000	0,0085	0,0000	0,0086	0,0000
PVIVALQ06ALTO					0,0053	0,0000	0,0059	0,0000	0,0059	0,0000
PVIVALQ06BAJO					0,0052	2,22E-79	0,0056	1,37E-169	0,0056	1,02E-150
RESID6A10							0,0047	0,0000	0,0047	0,0000
RESID11A15							0,0070	0,0000	0,0071	0,0000
RESID16A20							0,0078	0,0000	0,0081	0,0000
RESID21A30							0,0102	0,0000	0,0110	0,0000
RESIDMASDE30							0,0143	0,0000	0,0149	0,0000
EDLLEG0A15							0,0203	0,0000	0,0204	0,0000
EDLLEG16A20							0,0185	0,0000	0,0186	0,0000
EDLLEG21A25							0,0169	0,0000	0,0170	0,0000
EDLLEG26A30							0,0162	0,0000	0,0164	0,0000
EDLLEG31A35							0,0152	0,0000	0,0153	0,0000
EDLLEG36A45							0,0142	1,12E-149	0,0144	4,13E-125
EDLLEG46A55							0,0144	2,71E-23	0,0145	1,70E-30
NACESP									0,0045	0,0000
REDLLEG									0,0040	9,40E-63
ENVREMESA									0,0035	0,0000
PLANPERESP									0,0043	0,0000
TFAMSI									0,0037	1,39E-16
PARTGRAL									0,0045	1,01E-96
PARTTEXT									0,0065	0,0109

Fuente: Elaboración propia a partir de datos procedentes de la Encuesta Nacional de Inmigrante (ENI). Instituto Nacional de Estadística (INE).



**Cuadro A6.3**  
**Errores típicos y nivel de significancia para coeficientes de los modelos**  
**separados por grupo de origen (E.T.: Error típico, Sign.: Nivel de**  
**significatividad estadístico).**

	Europeos no comunitarios		Latinoamericanos		Norte de África	
	E.T.	Sign.	E.T.	Sign.	E.T.	Sign.
Constante	0,0920	0,0000	0,0282	0,0000	0,0529	0,0000
HOMBRE	0,0128	0,0000	0,0053	0,0000	0,0102	0,0000
CASADCONV	0,0106	0,0000	0,0052	0,0000	0,0118	0,0000
DIVOSEP	0,0196	4,57E-182	0,0088	0,6975	0,0234	1,51E-11
VIUDO	0,0306	5,70E-249	0,0140	0,0000	0,0277	0,9934
HIJOSVIV	0,0123	0,0000	0,0063	0,0000	0,0124	0,0000
EDAD2635	0,0192	3,11E-153	0,0105	0,0000	0,0167	3,60E-143
EDAD3645	0,0271	2,03E-145	0,0133	0,0000	0,0220	5,47E-135
EDAD4654	0,0342	3,34E-150	0,0165	0,0000	0,0285	2,06E-241
EDAD5665	0,0525	0,0000	0,0216	0,0000	0,0365	9,19E-121
EDADMAYOR65	0,1680	0,0036	0,0244	0,0000	0,0442	0,0000
INGIND500A999	0,0163	0,8781	0,0109	4,01E-60	0,0268	2,74E-34
INGIND1000A1499	0,0185	2,68E-159	0,0116	7,70E-21	0,0269	0,0000
INGIND1500A1999	0,0222	0,0000	0,0138	1,00E-201	0,0322	0,0000
INGIND2000A2999	0,0300	0,0000	0,0165	0,0000	0,0401	5,05E-234
INGIND3000OMAS	0,1459	1,47E-13	0,0187	0,0000	0,0644	1,98E-45
NIV3CIC	0,0115	7,06E-174	0,0066	6,08E-74	0,0180	2,09E-12
EDUCEPNIV3CIC	0,0252	0,0557	0,0093	7,12E-07	0,0263	6,50E-61
OCUDEYAP	0,0393	2,16E-14	0,0179	1,30E-26	0,0454	2,22E-268
OCUTYPF	0,0364	1,16E-29	0,0134	6,82E-50	0,0327	6,69E-23
OCUTAYSC	0,0200	6,67E-88	0,0119	1,08E-38	0,0284	4,64E-21
OCUTARTCUAL	0,0201	0,0000	0,0126	2,20E-121	0,0278	3,26E-21
OCUNOCUAL	0,0175	1,8756E-06	0,0114	2,74E-49	0,0261	3,17E-08
TAMHOGAR2	0,0340	1,283E-210	0,0113	5,17E-25	0,0202	4,96E-45
TAMHOGAR3	0,0334	9,2352E-88	0,0114	4,95E-77	0,0210	9,18E-280
TAMHOGAR4	0,0338	8,904E-36	0,0116	5,64E-138	0,0214	0,0000
TAMHOGAR5MAS	0,0340	8,0198E-29	0,0118	0,0000	0,0203	1,667E-248
PVIVALQ06ALTO	0,0213	1,031E-268	0,0077	0,0000	0,0151	2,8496E-15
PVIVALQ06BAJO	0,0126	0,0000	0,0079	5,6977E-73	0,0148	2,4046E-78
RESID6A10	0,0113	0,0000	0,0065	0,0000	0,0132	0,0000
RESID11A15	0,0247	0,0000	0,0107	0,0000	0,0162	0,0000
RESID16A20	0,0403	0,0000	0,0115	0,0000	0,0192	0,0000
RESID21A30	0,0819	0,0000	0,0156	0,0000	0,0268	5,74E-267
RESIDMASDE30	0,1677	4,98E-233	0,0201	0,0000	0,0353	0,0000
EDLLEG0A15	0,0941	1,32E-53	0,0268	2,85E-210	0,0498	3,11E-91
EDLLEG16A20	0,0847	8,74E-192	0,0242	0,0000	0,0470	2,21E-129
EDLLEG21A25	0,0816	3,30E-243	0,0220	0,0000	0,0435	4,86E-103
EDLLEG26A30	0,0806	1,37E-164	0,0211	0,0000	0,0417	1,45E-111
EDLLEG31A35	0,0784	5,03E-154	0,0196	2,78E-300	0,0398	2,03E-86
EDLLEG36A45	0,0765	8,99E-132	0,0184	3,37E-57	0,0381	2,03E-08
EDLLEG46A55	0,0718	0,8943	0,0184	7,21E-23	0,0425	3,57E-17
NACESP	0,0314	3,03E-15	0,0057	0,0000	0,0140	0,0000
REDLLEG	0,0102	0,0134	0,0060	2,67E-189	0,0109	2,02E-95
ENVREMESA	0,0085	0,0000	0,0051	1,02E-79	0,0090	2,52E-15
PLANPERESP	0,0119	0,0000	0,0057	0,0000	0,0119	0,0000
TFAMSI	0,0121	5,10E-136	0,0053	2,20E-52	0,0088	1,61E-15
PARTGRAL	0,0136	1,99E-18	0,0059	0,9888	0,0127	0,0002
PARTEXT	0,0214	1,44E-38	0,0101	5,43E-112	0,0150	7,05E-61

Fuente: Elaboración propia a partir de datos procedentes de la Encuesta Nacional de Inmigrante (ENI). Instituto Nacional de Estadística (INE).



## **IX. BIBLIOGRAFIA.**

**Aaronson, D. (2000).** "A note on the benefit of homeownership", *Journal of Urban Economics*, 47, pp. 356-369.

**Alba, R. y J. Logan (1992).** "Assimilation and Stratification in the Homeownership Patterns of Racial and Ethnic Groups." *International Migration Review*, 26(4): 1314-1341.

**Alba, R., N. Denton, S. Leung y J. Logan (1995).** "Neighborhood change under conditions of mass immigration: The New York City region, 1970-1990." *International Migration Review*, 29: 625-655.

**Alba, R. y V. Nee (1997).** "Rethinking assimilation theory for a new era of immigration", *International Migration Review*, 31 (4), pp. 826-874.

**Alba, R., Logan, J., Stults, B., Marzan, G. y W. Zhang (1999).** "Immigrant groups in the suburbs: a reexamination of suburbanization and spatial assimilation", *American Sociological Review*, 64 (3), pp. 446-460.

**Altonji, J. y D. Card (1991).** "The Effects of Immigration on the Labor Market Outcomes of Less-Skilled Natives", en John M. Abowd y Richard B. Freeman eds., *Immigration, Trade and the Labor Market*. Chicago: University of Chicago Press, pp. 201-234.

**Angrist, J. y A. Kugler (2001).** "Protective or Counter-Productive? European Labor Market Institutions and the Effect of Immigrants on EU Natives" *NBER Working Papers 8660*. National Bureau of Economic Research, Inc.

**Amuedo-Dorantes, C. y De la Rica, A. (2005).** "Immigrants responsiveness to Labor Market Condition and its Implications on Regional Disparities: Evidence from Spain". *IZA Discusión Papers*, número 1557.

**Amuedo-Dorantes, C. y De la Rica, A. (2006).** "Labor Market Assimilation of Recent Immigrants in Spain". *IZA Discusión Papers*, número 2104.

**Baker, M. y D. Benjamin (1995).** "The Receipt of Transfer Payments by Immigrants in Canada". *The Journal of Human Resources*, 30 (4), pp. 650-676.

**Barrios, J. y J. Rodríguez (2005).** "Un modelo logit multinomial mixto de tenencia de vivienda", *Revista de Economía Aplicada*, 38 (13), pp. 5-27.

**Bauer, T. and K. Zimmermann (1999).** "Assessment of Possible Migration Pressure and Labour Market Impact Following EU Enlargement to Central and Eastern Europe" *IZA Research Report 3*, IZA Bonn.

**Bentolila, S., Dolado, J. y Jimeno, JF. (2007).** "Does Immigration Affect the Phillips Curve? Some Evidence for Spain". *Kiel Working Paper*. Número 1333.

**Bianchi, S., R. Farley y D. Spain (1982).** "Racial Inequalities in Housing: An Examination of Recent Trends", *Demography*, 19: 37-51.

**Blackley, D. y J. Follain (1988).** "Why Do Homeownership Rates Vary Among Metropolitan Areas?" *Housing Finance Review*, 7(2):109-131.

**Blinder, A. (1973).** "Wage discrimination: Reduced form and structural estimates", *Journal of Human Resources* 18 (4), pp. 436-455.

**Boehm, T. (1981).** "Tenure choice and expected mobility: a synthesis", *Journal of Urban Economics*, 10, pp. 375-389.

**Boehm, T. y A. Schlottman (1999).** "Does homeownership by parents have an economic impact on their children?", *Journal of Housing Economics*, 8, pp. 217-232.

**Borjas, G. (1983).** "The Substitutability of Black, Hispanic, and White Labor", *Economic Inquiry*, 21 (1), pp. 93-106.

**Borjas, G. (1985).** "Assimilation, changes in cohort quality, and the earnings of immigrants", *Journal of Labor Economics*, 3, pp. 463-489.

**Borjas, G. (1990).** "Friends or Strangers: The Impact of Immigrants on the US Economy". Basic Books.

**Borjas, G. (1994).** "The Economics of Immigration" *Journal of Economic Literature*, vol. XXXII (December), pp. 1667-1717.

**Borjas, G. (1995).** "The Economic Benefits from Immigration". *Journal of Economic Perspectives*, 9, 2, 3-22.

**Borjas, G. (1999).** *Heaven's Door: Immigration Policy and the American Economy*. 2<sup>nd</sup> edition. Princeton University Press. New Jersey.

**Borjas, G. (2002).** "Homeownership in the Immigrant Population" *Research Institute for Housing America*. Working Paper No. 02-01.

**Borjas, G. (2003).** "The Labor Demand Curve is Downward Sloping: Reexamining the Impact of Immigration on the Labor Market", *Quarterly Journal of Economics* (Noviembre 2003), pp. 1335-1374.

**Borjas, G. (2006).** "The Impact of Immigration on the Labor Market" Paper Prepared for the *Conference on Labor and Capital Flows in Europe Following Enlargement*. International Monetary Fund, Joint Vienna Institute and the National Bank of Poland. January 2006.

**Borjas, G. y L. Hilton (1996).** "Immigration and the welfare state: immigrant participation in means-tested entitlement programs", *Quarterly Journal of Economics*, vol. CXI, No. 2 (Mayo).

**Bradley, D., R. Green y B. Surette (2007).** "The impacts of remittances, residency status and financial attachment on housing tenure for Mexican-Heritage Americans: Inferences from a new survey." *Real Estate Economics*, 35(4): 451-478.

**Card, D. (1990).** "The Impact of the Mariel Boatlift on the Miami Labor Market", *Industrial and Labor Relations Review*, 43 (Enero 1990), pp. 245-257.

**Carliner, G. (1980).** “Wages, Earnings and Hours of First, Second and Third Generation American Males” *Economic Inquiry*, 18(1), pp. 87-102.

**Carrasco, C. (1999).** *Mercados de trabajo: los inmigrantes económicos*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, IMSERSO, Colección Observatorio Permanente de la Inmigración, nº 4. Madrid.

**Carrasco, R. y C. Ortega (2005).** “La inmigración en España: características y efectos sobre la situación laboral de los trabajadores nativos”. *Fundación Alternativas*, Madrid.

**Carrasco, R., Jimeno, JF. y Ortega, AC. (2004).** “The Effect of Immigration on the Employment Opportunities of Native-Born Workers: Some Evidence from Spain”. *Working Papers*. Departamento de Economía. Universidad Carlos III, 61-04.

**Casals M. y Solsona, M. (2006).** “Les implicacions econòmiques de la immigració estrangera a Catalunya: Reflexions entorn a la productivitat i la distribució de la renda”. *Fundación Jaume Bofill*, Barcelona.

**Cebrián, I., Iglesias, C., Llorente, R. y Moreno, G. (2002).** “Cambios en las pautas de fecundidad de la Comunidad de Madrid”. *Revista Internacional de Sociología*, número 32, páginas. 125-153.

**Cebrián, I., Iglesias, C., Llorente, R. y Moreno, G. (2007).** “Mujer, inmigración y mercado de trabajo. ¿Son diferentes las mujeres inmigrantes y las nacionales?” Memoria de investigación. *Instituto de la Mujer*. Madrid.

**Chiswick, B. (1978).** “The Effects of Americanisation on the Earnings of Foreign Born Men”, *Journal of Political Economy* 86, pp. 897-921.

**Checa, F. (1995).** “Del riesgo de las pateras a la supervivencia en los invernaderos. Inmigrantes en la provincia de Almería”, *Revista de Economía y Sociología del Trabajo*, no. 29/30, pp. 152-167.

**Chevan, A. (1989).** "The growth of home ownership: 1940-1980", *Demography*, 26 (2), pp. 249-266.

**Clark, W. (2003).** *Immigrants and the American Dream: Remaking the Middle Class*. The Guilford Press. New York, NY.

**Colectivo IOÉ (2004).** *Inmigración y Vivienda en España*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Colección Documentos del Observatorio Permanente de la Inmigración, 7.

**Colectivo IOÉ (2010).** *Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007: La situación de la inmigración en España*, Ministerio de Trabajo e Inmigración. Colección Documentos del Observatorio Permanente de la Inmigración, 24.

**Collado, M., Iturbe, I. y G. Valera (2001).** "Quantifying the impact of immigration in the spanish welfare state" (mimeo) Universidad de Alicante.

**Colom, M. y M. Cruz (1997).** La demanda de viviendas en España", *Documento de trabajo del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas*, WP-EC 97-19.

**Conde-Ruiz, J., Estrada A. y C. Ocaña (2006).** "Efectos económicos de la inmigración en España" en Domínguez Martín, Rafael (ed.) *Inmigración: crecimiento económico e integración social*. Universidad de Cantabria, Santander.

**Conley, D. (2001).** "A Room with a View or a Room of One's Own? Housing and Social Stratification.", *Sociological Forum*, 16 (2), pp. 263-280.

**Constant, A., R. Roberts y K. Zimmermann (2007).** "Ethnic Identity and Immigrant Homeownership." *IZA Discussion Paper Series*. DP 3050. Septiembre 2007.

**Coulson, E. (1999).** "Why are Hispanic- and Asian-American Homeownership Rates So Low? Immigration and Other Factors." *Journal of Urban Economics* 45: 209–227.

**Cox, K. (1982).** "Housing tenure and neighbourhood activism", *Urban Affairs Quarterly*, 8, pp. 107-129.

**Cuadrado, JR., Iglesias, C. y Llorente, R. (2006).** "Does Immigration Contribute to Convergence Among Regional Labour Markets?" *46th Congress of the European Regional Science Association (ERSA)*. Volos (Grecia).

**Cuadrado, JR., Iglesias, C. y Llorente, R. (2007).** *Inmigración y mercado de trabajo. Análisis de algunas cuestiones fundamentales*. Fundación BBVA. Madrid. (2007).

**Daneshvary, N., Daneshvary, R. y K. Schwer (1998).** "Solid-waste recycling behavior and support for curbside textile recycling", *Environmental and Behavior*, 30, pp. 144-161.

**Dietz, R. y D. Haurin (2003).** "The social and private micro-level consequences of homeownership", *Journal of Urban Economics*, 54, pp. 401-450.

**DiPasquale, D. y E. Glaeser (1999).** "Incentives and social capital: are homeowners better citizens?", *Journal of Urban Economics*, 45, pp. 354-384.

**Dolado J., Jimeno, J. y R. Duce (1997).** "The Effects of Migration on the Relative Demand of Skilled vs. Unskilled Labour: Evidence from Spain", *CEPR DP 1476*.

**Dolado, J. (2002).** "Los nuevos fenómenos migratorios: Retos y políticas". Capítulo 2 de T. García-Milá (eds.) *Nuevas Fronteras de la política Económica*. CREI (UPR) y Generalitat de Cataluña.

**Dolado, J. y Vazquez, P. (2008).** "Los efectos económicos y las políticas de la inmigración: Panorámica y reflexiones". Capítulo 1 de Dolado, J. y Vazquez, P. (eds.) *Ensayos sobre los efectos económicos de la inmigración en España*. Fundación de Estudios de Economía Aplicada (FEDEA). Madrid.



**Duce Tello, R. (1995).** “Un modelo de elección de tenencia de vivienda para España”, *Moneda y Crédito*, 201, pp. 127-152.

**Eckberg, J. (1999).** “Immigration and the public sector: Income effects for the native population in Sweden”, *Journal of Population Economics*, no. 12, pp. 411-430.

**Engelhardt, G. (1994).** “House prices and the decision to save for down payments”, *Journal of Urban Economics*, 36, pp. 209-237.

**Fernández, C. y Ortega, C. (2006).** “Labour Market Assimilation of Immigrants in Spain: Employment at the Expense of Bad Job-Matches?” *Working Paper IESE Business School. Universidad de Navarra*. Número 644, 2006.

**Fischel, W. (2001).** “Why are there NIMBYs?”, *Land Economics*, 77, pp. 144-152.

**Flippen, C. (2001).** “Racial and Ethnic Inequality in Homeownership and Housing Equity”, *The Sociological Quarterly*, 42(2), pp. 121-149.

**Fortin, N. (1995).** “Allocation inflexibilities, female labor supply, and housing assets accumulation: are women working to pay the mortgage?”, *Journal of Labor Economics*, 13, pp. 524-557.

**Friedberg, R. (2000).** “You can’t take it with you? Immigrant assimilation and the portability of human capital”, *Journal of Labor Economics*, vol. 18, no. 2, pp. 221-251.

**Friedman, S. y E. Rosenbaum (2004).** “Nativity status and racial/ethnic differences in access to quality housing: Does homeownership bring greater parity?” *Housing Policy Debate*, 15(4):865-901.

**Galster, G. (1983).** “Empirical evidence on cross-tenure differences in home maintenance and conditions”, *Land Economics*, 59, pp. 107-113.

**Garrido, L. (2006).** “La inmigración en España”. Capitulo 5 en: González Rodríguez, J. J. *Tres décadas de cambio social en España*. Alianza Editorial. Madrid.

**Gatzlaff, D., Green, R. y D. Ling (1998).** “Cross-tenure differences in home maintenance and appreciation”, *Land Economics*, 74, pp. 328-342.

**Giménez, C. (1992).** “Inmigrantes extranjeros: un nuevo componente del mercado de trabajo”, *Revista Economistas*, no. 52, Madrid.

**Giménez, C. (1993).** “Inmigrantes extranjeros en Madrid: Tomo I y Tomo II”. *Consejería de Integración Social de la Comunidad de Madrid*. Madrid.

**Goodman, A. (1988).** “An econometric model of housing price, permanent income, tenure choice and housing demand”, *Journal of Urban Economics*, 23, pp. 327-354.

**Gordon, M. (1964).** *Assimilation in American Life*. New York: Oxford University Press.

**Green, R. y Hendershott, P. (1996).** “Age, Housing Demand, and Real House Prices”, *Regional Science and Urban Economics* 26, pp. 465-480.

**Green, R. y M. White (1997).** “Measuring the benefits of homeownership: effects on children”, *Journal of Urban Economics*, 41, pp. 441-461.

**Greene, W. (2002).** *Econometric Analysis*. Prentice Hall, 5ª edición. ISBN 978-0130661890.

**Grossman, J. (1982).** “The Substitutability of Natives and Immigrants in Production”, *Review of Economics and Statistics*, 64 (4), pp. 596-603.

**Gujarati, D. (2002).** *Basic Econometrics*. McGraw Hill, 4ª edición. New York, NY.

**Gustman, A. y Steinmeier, T. (2000).** "Social security benefits of immigrants and the US born", en Borjas, G. (ed.) *Issues in the Economics of Immigration*, The University of Chicago Press.

**Gyourko, J., y Linneman, P. (1996).** "Analysis of the changing influences on traditional households' ownership patterns" *Journal of Urban Economics*, 39, pp. 318-341.

**Haan, M. (2005).** "The decline of the immigrant homeownership advantage: life-cycle, declining fortunes and changing housing careers in Montreal, Toronto and Vancouver, 1981-2001." *Urban Studies*, 42: 2191-2212.

**Haurin, D., Hendershott, P. y S. Wachter (1996).** "Wealth accumulation and housing choices of young households: an exploratory investigation", *Journal of Housing Research*, 7, pp. 33-57.

**Haurin, D., Hendershott, P. y S. Wachter (2001).** "Expected homeownership and real wealth accumulation", *Working Paper, Department of Economics, Ohio State University*.

**Herranz, Y. (1992).** "Trabajadores latinoamericanos en Madrid", *Economía y Sociedad*, no. 7, Madrid.

**Hendershott, P.H. and J.D. Shilling (1982).** "The Economics of Tenure Choice 1955-1979" en C. Sirmans (ed.) *Research in Real Estate, Vol. I.*, Greenwich, CT: JAI Press Inc.

**Henderson, J. V., y Ioannides, Y. M. (1983).** "A Model of Housing Tenure Choice", *American Economic Review*, 73 (1), pp. 98-113.

**Higuchi, Y. (1980).** "Labor supply of married women and their assets", in K. Joshi, R. Kyokuyuu, S. Hoyuu (Eds.), *Mita Commercial Science Research, Mita Shougaku Kenkyuu*, pp. 37-54.

**Huddle, D. (1993).** *The cost of immigration*, Carrying Capacity Network, Washington, DC.

**Iglesias, C. y R. Llorente (2006).** “The impact of economic immigration on labour opportunities of native-born workers: the Spanish Case”, *Instituto Universitario de Análisis Económico y Social (IAES)*, Universidad Alcalá de Henares.

**Ihlanfeldt, Keith R. (1981).** “An Empirical Investigation of Alternative Approaches to Estimation of the Equilibrium Demand for Housing,” *Journal of Urban Economics* 9: 97-105.

**Instituto Nacional de Estadística (2005).** Metodología Encuesta de Condiciones de Vida (ECV).

[http://www.ine.es/daco/daco42/condivi/ecv\\_metodo.pdf](http://www.ine.es/daco/daco42/condivi/ecv_metodo.pdf).

**Instituto Nacional de Estadística (2008).** “Encuesta de Presupuestos Familiares. Base 2006: Principales Características”, Subdirección General de Estadísticas de Precios y Presupuestos Familiares.

<http://www.ine.es/daco/daco42/daco4213/resmeto06.pdf>

**Instituto Nacional de Estadística (1997).** “Encuesta Continua de Presupuestos Familiares. Base 1997: Metodología”, Subdirección General de Estadísticas de Precios y Presupuestos Familiares.

[http://www.ine.es/daco/daco43/metodo\\_ecpf.doc](http://www.ine.es/daco/daco43/metodo_ecpf.doc)

**Izquierdo, M. y Jimeno, JF. (2005).** “Inmigración: desarrollos recientes y consecuencias económicas”. *Boletín Económico del Banco de España*. Febrero 2005. Pp 41-49.

**Izquierdo, M., Jimeno, JF. y Rojas. J.A. (2007).** “On the Aggregate Effects of Immigration in Spain”. *Documento de Trabajo Banco de España*, número 0714.

**Jaén, M. y A. Molina (1994).** “Un análisis empírico de la tenencia y demanda de vivienda en Andalucía”, *Investigaciones Económicas*, vol. XVIII, 1, pp. 143-164.

**Johnston, J. y J. Dinardo (1996).** *Econometric Methods*. McGraw-Hill/Irwin, 4ª edición.

**Krivo, L. (1986).** "Homeownership Differences between Hispanics and Anglos in the United States", *Social Problems*, 33: 319-334.

**Krivo, L. (1990).** "The Hispanic Immigrant Context and Housing Market Conditions: A Comparison of Anglo and Hispanic Populations." Working Paper No. 10, IUP/SSRC, *Committee for Public Policy Research on Contemporary Hispanic Issues, The Center for Mexican American Studies*, University of Texas, Austin.

**Krivo, L. (1995).** "Immigrant characteristics and Hispanic-Anglo housing inequality." *Demography*, 32:599-615.

**Lee, L. F. y Trost, R. P. (1978).** "Estimation of Some Limits Dependent Variable Models with Application to Housing Demand", *Journal of Econometrics*, 8, pp. 357-382.

**Lewin-Epstein, N. Y. M. Semyonov (2000).** "Migration, Ethnicity and Inequality: Homeownership in Israel." *Social Problems*, 47 (3), pp. 425-444.

**Listokin, D. y B. Listokin (2001).** "Asian Americans for Equality: A Case Study of Strategies for Expanding Immigrant Homeownership." *Housing Policy Debate*, 12(1):47-75.

**López, B. y otros (1993).** *Inmigración magrebí en España. El retorno de los moriscos*. MAPFRE, Madrid.

**Mainieri, T., Barnett, E., Valdero, T., Unipan, J. y S. Oslemp (1997).** "Green buying: the influence of environmental concern on consumer behavior", *Journal of Social Psychology*, 137, pp. 189-204.

**Malo de Molina, J.L. (2007).** "Los principales rasgos y experiencias de la integración de la economía española en la UEM", *Banco de España*.

**Mankiw, G. y D. Weil (1989).** "The Baby Boom, the Baby Bust, and the Housing Market", *Regional Science and Urban Economics* 19, pp. 235-258.

**Martínez, M.F., García, M., Maya, I., Rodríguez, S. y F. Checa (1996).** *La integración social de los inmigrantes africanos en Andalucía. Necesidades y recursos.* Junta de Andalucía. Consejería de Trabajo e Industria.

**Massey, D. (1985).** "Ethnic residential segregation: a theoretical synthesis and empirical review", *Sociology and Social Research*, 69, pp. 315-350.

**Massey, D. y N. Denton (1985).** "Spatial assimilation as a socioeconomic outcome", *American Sociological Review*, 50:94-106.

**Massey, D. y N. Denton (1987).** "Trends in the residential segregation of Blacks, Hispanics, and Asians: 1970-1980." *American Sociological Review*, 52:802-825.

**Massey, D. y N. Denton (1993).** *American Apartheid: Segregation and the Making of the Underclass.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

**Mayer, N. (1981).** "Rehabilitation decisions in rental housing: an empirical analysis", *Journal of Urban Economics*, 10, pp. 76-94.

**Mc Fadden, D. (1973).** "Conditional Logit Analysis of Qualitative Choice Behaviour", en P. Zarembka (ed.), *Frontiers in Econometrics*, Academic Press, Nueva York.

**Megbolugbe, I. y M. Cho (1996).** "Racial and ethnic differences in housing demand: an econometric investigation", *Journal of Real Estate Finance and Economics*, 12 (3), pp. 295-318.

**Megbolugbe, I., Marks, A. y M. Schwartz (1992).** "The Economic Theory of Housing Demand: A Critical Review". *Journal of Real Estate Research*, 6(3):381-393.

**Módenes, J.A. y J. López (2004).** “Constitución familiar y régimen de tenencia de la vivienda: España en el contexto europeo.” Capítulo en A. Cabré (dir.) *La Constitución familiar en España: tendencias y factores*. Bilbao: Fundación BBVA, pp. 199-244.

**Muth, R. F. (1960).** “The Demand for Nonfarm Housing” en A.C. Harberger, editor. *The Demand for Durable Goods*, 29-96. Chicago, IL: University of Chicago Press.

**Myers, D. (1982).** “A Cohort-Based Indicator of Housing Progress”, *Population Research and Policy Review*, 1, pp. 109-136.

**Myers, D., y S. Lee (1996).** “Immigrant Cohorts and Residential Overcrowding in Southern California,” *Demography* 33: pp. 51–65.

**Myers, D. y S. Lee (1998).** “Immigrant Trajectories into Homeownership: A Temporal Analysis of Residential Assimilation”, *International Migration Review*, 32, 3, pp. 593-625.

**Myers, D., I. Megbolugbe y S. Lee (1998).** “Cohort Estimation of Homeownership Attainment among Native-Born and Immigrant Populations.” *Journal of Housing Research*, 9:237-269.

**Myers, D., G. Painter, Z. Yu, S. Ryu y L. Wei (2005).** “Regional disparities in homeownership trajectories: Impacts of affordability, new construction and immigration.” *Housing Policy Debate*, 16(1):53-83.

**Myers, D., Peiser, R., Schwann, G. y J. Pitkin (1992).** “Retreat from Homeownership: A Comparison of the Generations and the States”, *Housing Policy Debate* 3(4), pp. 945-975.

**Myers, D. y J. Pitkin (1995).** “Evaluation of Price Indices by a Cohort Method”, *Journal of Housing Research* 6(3), pp. 497-518.

**Narbona, L.M. (1993).** *Marroquíes en Viladecans. Una aproximación al tema de la inmigración*, Ayuntamiento de Viladecans, Barcelona.

**Oaxaca, R. (1973).** "Male-Female wage differentials in urban labor markets", *International Economic Review* 14 (3), pp. 693-709.

**Observatorio Valenciano de las Migraciones (2005).** "Vivienda e Inmigración en la Comunidad Valenciana", *Colección Miradas sobre la inmigración*, Fundación CeIM.

**Oliver Alonso, J. (2006).** *Efecto llamada e inmigración: razones del choque migratorio e impacto en el mercado de trabajo español 1995-2005*. Manpower, Barcelona.

**Oliver Alonso, J. y otros (2006).** *Las Españas de la inmigración: mercado de trabajo e inmigración en las CCAA españolas 1995-2005*. Manpower, Barcelona.

**Olsen, E.O. (1969).** "A Competitive Theory of the Housing Market", *American Economic Review* 59:4 (1969), 612-622.

**Painter, G., S. Gabriel y D. Myers (2000).** "The decision to own: The impact of race, ethnicity and immigrant status." *Research Institute for Housing America*. Working Paper 00-02.

**Painter, G., S. Gabriel y D. Myers (2001).** "Race, Immigrant Status, and Housing Tenure Choice." *Journal of Urban Economics*, 49:150-167.

**Painter, G., L. Yang y Y. Zhou (2004).** "Homeownership determinantes for Chinese Americans: Assimilation, ethnic concentration and nativity." *Real Estate Economics*, 32:509-539.

**Park, R. y E. Burgess (1925).** *The City*. Chicago: University of Chicago Press.

**Passel, J.S. y R.L. Clark (1994).** *How Much Do Immigrants Really Cost? A Reappraisal of Huddle's The Cost of Immigrants*. Urban Institute. Washington, DC.



**Pekkala, S. (2005).** "Economic Impacts of Immigration: A Survey", *Vatt Discussion Papers*. Government Institute for Economic Research, Helsinki.

**Peri, G. (2007).** "How Immigrants Affect California Employment and Wages", *California Counts. Population Trends and Profiles*. Vol. 8, No. 3.

**Pitkin, J. y D. Myers (1994).** "The Specification of Demographics Effects on Housing Demand: Avoiding the Age-Cohort Fallacy", *Journal of Housing Economics* 3(3), pp. 240-250.

**Pitkin, J., D. Myers, A. Simmons, and F. Megbolugbe (1997).** *Immigration and Housing in the United States: Trends and Prospects*. Fannie Mae Foundation Washington, DC.

**Pitkin, J. y G. Masnick (1980).** "Projections of Housing Consumption in the U.S., 1980 to 2000, by a Cohort Method", *Annual Housing Survey Studies*, No. 9. Washington, DC: U.S. Department of Housing and Urban Development.

**Poot, J. y B. Cochrane (2004).** "Measuring the economic impact of immigration: A Scoping Paper", *New Zealand Immigration Service*.

**Portes, J. y S. French (2005).** "The impact of free movement of workers from Central and Eastern Europe on the UK labour market: Early Evidence". *Working Paper No. 18*, Department for Work and Pensions.

**Ramírez, E. (1996).** *Inmigrantes en España: Vidas y experiencias*. Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid.

**Ray, B., Papademetriou, D. and M. Jachimowicz (2004).** "Immigrants and Homeownership in Urban America: An Examination of Nativity, Socio-Economic Status and Place." *Migration Policy Institute*. Abril 2004.

**Rohe, W. y L. Stewart (1996).** "Homeownership and Neighborhood Stability." *Housing Policy Debate*, 7 (1), pp. 37-81.

**Rohe, W., Van Zandt, S. y G. McCarthy (2002).** "Homeownership and Access to Opportunity", *Housing Studies*, 17 (1), pp. 51-61.

**Rosen, H. (1979).** "Housing decisions and the U.S. Income Tax", *Journal of Public Economics*, 11, pp. 1-23.

**Rosenbaum, E. (1996).** "Racial/Ethnic Differences in Home Ownership and Housing Quality, 1991." *Social Problems*, 43(4):403-426.

**Rosenthal, S., Duca, J. y S. Gabriel (1991).** "Credit rationing and the demand for owner-occupied housing", *Journal of Urban Economics*, 29, pp. 48-63.

**Sanromà, E., Ramos, R. y H. Simón (2008).** "Portabilidad del capital humano y asimilación de los inmigrantes. Evidencia para España" *Documento de trabajo 2008/7*. Institut d'Economia de Barcelona.

**Silberman, J., Yochum, G. y K. Ihlanfeldt (1982).** "Racial Differentials in Home Purchase: The Evidence from Newly Formed Households", *Economic Inquiry* 20, pp. 443-457.

**Simon, J.L. (1994).** "On the Economic Consequences of Immigration: Lessons for Immigration Policies" in H. Giersch (ed.) *Economic Aspects of International Migration*. Springer Verlag, Berlin.

**Smith, L.B., Rosen, K.T. y G. Fallis (1988).** "Recent developments in economic models of housing markets." *Journal of Economic Literature*, 26, 1, pp. 29-64.

**Sinning, M. (2006).** "Homeownership and Economic Performance of Immigrants in Germany." *RWI Discussion Papers*, no. 45. RWI-Essen.

**Sosvilla, S. (2008).** "Immigration and Housing Prices in Spain." *Documento de Trabajo 2008-40*, Serie Economía Regional, FEDEA.

**Storesletten, K. (2000).** "Sustaining Fiscal Policy Through Immigration", *Journal of Political Economy* 108, pp. 300-323.

**Storesletten, K. (2003).** "Fiscal implications of immigration – a Net Present Value Calculation", *Scandinavian Journal of Economics*, 105 (3), pp. 487-506.

**Struyk, R.J. (1976).** *Urban Homeownership*. Lexington, MA: Lexington Books.

**Swan, N. (1991).** *Economic and social impacts of immigration*. Economic Council of Canada. Ottawa, Canadá.

**Turner and O'Neal (1986).** "Household Tenure Choice: Review of the Empirical Literature". Washington, DC: *The Urban Institute*, Research Report No. 3515-01.

**Wachter, S. y I. Megbolugbe (1992).** "Racial and ethnic disparities in homeownership." *Housing Policy Debate*, 3 (2), pp.333-370.

**Wilson, F. (1979).** *Residential Consumption. Economic Opportunity and Race*. New York: Academic Press.

**Yoshikawa, H. y F. Ohtake (1989).** "An analysis of female labor supply, housing demand and the saving rate in Japan", *European Economic Review*, 33, pp. 997-1023.

**Zhou, Y. (2006).** "Homeownership and residential overcrowding of immigrant migrants: Southern California as a stepping stone for assimilation?", *Artículo elaborado para la reunion de la Population Association of America (PAA) 2006 en Los Angeles*.

**Zhou, Y. y D. Myers (2007).** "Convergence or divergence in Los Angeles: Three distinctive ethnic patterns of immigrant residential assimilation." *Social Science Research*, 36, pp. 254-285.

