

Migracions laborals

Determinants i conseqüències

Elisabet Motellón Corral

PID_00198443



Els textos i imatges publicats en aquesta obra estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement-NoComercial-SenseObraDerivada (BY-NC-ND) v.3.0 Espanya de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los i transmetre'ls públicament sempre que en citeu l'autor i la font (FUOC. Fundació per a la Universitat Oberta de Catalunya), no en feu un ús comercial i no en feu obra derivada. La llicència completa es pot consultar a <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/legalcode.ca>

Índex

Introducció	5
Objectius	7
1. Migració i capital humà	9
2. La decisió individual d'emigrar. Factors determinants	11
2.1. L'edat	11
2.2. El nivell educatiu	13
2.3. L'entorn familiar	14
2.4. La distància geogràfica	15
2.5. El nivell d'atur	15
2.6. Altres determinants de la mobilitat geogràfica	17
3. Determinants de la migració: perspectiva macroeconòmica	19
4. Els efectes individuals de la migració	21
5. Conseqüències externes de la migració	24
5.1. Efectes en l'eficiència econòmica i la bretxa salarial regional	24
5.2. Efectes sobre la congestió en regió de destinació	24
5.3. Efectes sobre la redistribució de la renda	25
5.3.1. Impacte sobre les rendes de la regió d'origen	25
5.3.2. Impacte sobre les rendes dels treballadors nadius	26
5.3.3. Impacte sobre les rendes del capital	27
5.3.4. Impacte en les relacions fiscals	28
Bibliografia	29

Introducció

Els desplaçaments de població actuals, per la seva intensitat i persistència, no poden ser considerats com un fenomen conjuntural del procés de globalització econòmica, sinó que constitueixen una part essencial de la seva dinàmica estructural. Si atenem a l'economia espanyola, la migració és una de les qüestions que ha generat més interès en els últims anys. La manifestació recent del fenomen, i també el seu fort impacte, justifica aquesta preocupació creixent per a analitzar els efectes de la immigració al mercat de treball. Interès que s'ha accentuat amb el canvi de cicle econòmic.

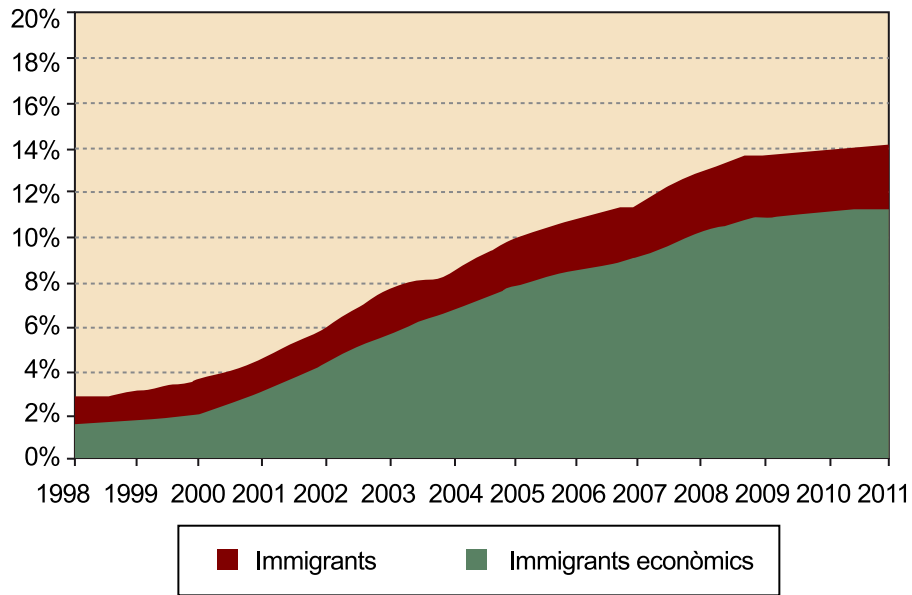
Espanya ha aconseguit en pocs anys els nivells d'immigració que altres països, amb més experiència en aquests processos d'acollida, han trigat dècades. I és que des de finals de la dècada dels noranta, Espanya ha passat de ser un país d'emigrants a presentar fluxos immigratoris positius i elevats. El motiu, l'atracció que exercia la bona situació econòmica sobre, especialment, ciutadans del nord d'Àfrica, Amèrica Central i del Sud, i Europa de l'Est. Les dades del padró municipal reflecteixen amb claredat aquest canvi en els fluxos. El 1998, la població immigrant en l'estat espanyol no aconseguia el 3%, només un punt superior a l'existent a principi dels vuitanta. Però el 2004 pràcticament s'havia triplicat fins a superar el 14% el 2011. Aquest espectacular augment de la població estrangera, de 5,5 milions entre 1998 i 2011, és atribuïble principalment als immigrants econòmics, aquells provinents dels països en desenvolupament, que representen entorn del 85% del flux migratori del període (gràfic 1). Aquest auge recent de la immigració a Espanya ha transformat la dinàmica global del mercat de treball espanyol i ha motivat diferents estudis per a determinar les seves implicacions en material laboral.

En aquest mòdul s'aporta una síntesi del marc teòric que facilita una aproximació conceptual al fenomen de la migració i permet comprendre la dimensió de les transformacions que ha propiciat la creixent immigració a Espanya. Així, amb el supòsit que podem entendre la mobilitat geogràfica com una inversió en capital humà, analitzarem els seus costos i beneficis amb la finalitat de poder determinar el seu rendiment. A causa que serà el seu grau de rendibilitat el que condicionarà que un individu opti o no per emprendre un procés migratori.

Immigrants

Els immigrants són un col·lectiu extremadament heterogeni que responen a característiques, interessos i motivacions diferents. És per això que, habitualment, els estudis sobre migració es centren a analitzar el comportament dels denominats *immigrants econòmics* –aproximats a aquells individus originaris de països emergents i en desenvolupament.

Gràfic 1. Evolució recent de la població immigrant a Espanya (1998-2011)



Font: Padró (INE).

Objectius

Els objectius d'aquest mòdul es poden resumir en els següents:

- 1.** Entendre la relació que hi ha entre capital humà i migració, a fi de poder valorar la decisió de migrar com una inversió en capital humà.
- 2.** Concretar els determinants individuals més importants de la inversió en migració i establir el seu efecte sobre la probabilitat d'emigrar.
- 3.** Analitzar, des d'una perspectiva macroeconòmica, els factors que ocasionen que algunes regions, o països, atreguin immigració –factors *pull*– i unes altres es caracteritzin per expulsar individus –factors *push*.
- 4.** Sintetitzar els efectes privats de la mobilitat geogràfica, amb especial atenció als obstacles que incideixen en la taxa de retorn de la inversió en migració.
- 5.** Comprendre l'existència de les diferents externalitats associades als fluxos migratoris i presentar els mecanismes a partir dels quals la migració afecta tercers –economia d'origen i de destinació, treballadors nadius, empresaris, societat d'acollida, etc.

1. Migració i capital humà

La migració és aquell tipus de mobilitat laboral que representa canvi geogràfic, encara que no necessàriament suposa un canvi en l'ocupació de l'individu.

Des d'una perspectiva microeconòmica, i des de la teoria neoclàssica, emigrar és una **manera d'acumular capital humà** –igual que l'educació, la formació o la salut– que té com a finalitat la millora de la productivitat i de la qualitat del treball. I, com qualsevol altra inversió, el seu rendiment constitueix el factor clau que determina si un individu opta, o no, per emigrar.

Seguint el **model bàsic de capital humà**, per valorar la conveniència d'iniciar un procés migratori, els individus comparen les oportunitats laborals que els proporciona el mercat de treball del seu país, o regió, d'origen amb aquelles que els ofereix l'economia de destinació, netes dels costos de migració. Habitualment, aquestes oportunitats laborals s'expressen com a expectatives de rendes després del trasllat, condicionades a la probabilitat de trobar una ocupació a la regió receptora. De manera que la decisió de desplaçar-se geogràficament a ocupacions més ben remunerades –o amb millors condicions laborals– suposa l'acceptació d'uns costos i sacrificis actuals en previsió d'obtenir guanys futurs que compensin aquestes despeses inicials. Però, quins elements configuren els costos i beneficis en l'anàlisi de la inversió en migració?

Si atenem als **costos d'inversió** que un individu ha de suportar per emigrar, aquests són tant directes com d'oportunitat. Els costos directes fan referència, bàsicament, a les despeses de transport, d'instal·lació a la regió de destinació i els derivats de la pèrdua de drets d'antiguitat i de pensions pel trasllat. Però a més, i a diferència d'altres inversions en capital humà, en la valoració del rendiment a la mobilitat geogràfica és imprescindible considerar els costos psíquics associats a qualsevol procés migratori, com els derivats de l'abandó de la família i dels amics. Per la seva banda, els costos d'oportunitat recullen, com és habitual, les rendes deixades de percebre pel trasllat.

Els **beneficis** de la migració estan integrats pels guanys esperats, tant monetaris com psicològics, després del trasllat. Només serà racional econòmicament invertir en mobilitat geogràfica quan els beneficis que proporcioni la migració superin els costos que comporta.

VAN i TIR

El valor actual net (VAN) i la taxa interna de rendiment (TIR) són les metodologies usualment emprades en l'anàlisi del rendiment de la migració.

La decisió d'emigrar és una inversió en **capital humà** que resultarà econòmicament racional si els guanys addicionals (**beneficis**) que es deriven superen els **costos totals** que representa. Tenint en compte, en tots dos conceptes, tant els aspectes **monetaris i psicològics**, i valorant-los en el mateix moment temporal.

Càlcul del rendiment de la inversió en migració

L'anàlisi de la rendibilitat de la inversió en mobilitat geogràfica, perquè sigui vàlida, requereix que les quanties dels seus costos i beneficis es comparin en el mateix moment temporal. Per efectuar aquesta anàlisi, la literatura utilitza principalment dues tècniques:

1) **El valor actual net (VAN)**. Aquest mètode utilitza un tipus d'interès de mercat per a descomptar els guanys nets de la inversió d'emigrar al seu valor actual. De manera que la inversió s'ha de realitzar si el seu valor actual és positiu.

2) **La taxa interna de rendiment (TIR)**. Aquest procediment permet determinar la taxa de descompte que iguala el valor actual dels futurs guanys de la migració i els costos d'aquesta inversió. Així, la inversió s'ha de fer sempre que la taxa interna de rendiment de la inversió sigui superior al cost del préstec d'interessos.

De manera que un individu decidirà emigrar quan el valor actual net de la migració sigui positiu o quan la seva taxa de rendiment sigui superior al tipus d'interès.

En resum, des de la perspectiva del capital humà, la mobilitat geogràfica respon principalment a les relacions següents:

- La decisió d'emigrar augmenta amb la millora de les oportunitats laborals al lloc de destinació o de les seves condicions laborals, especialment dels avantatges salarials.
- Si les oportunitats laborals i la millora salarial es produís a la regió d'origen, es produiria l'efecte contrari amb una contenció dels fluxos migratoris.
- L'augment dels costos de trasllats –monetaris, psicològics i culturals– desincentiven la decisió d'emigrar en disminuir els seus guanys nets.

Seguint aquest plantejament, la validació empírica de la teoria del capital humà en el cas de la mobilitat geogràfica s'efectua mitjançant l'estudi de la correlació entre la importància dels moviments migratoris i els diferencials, nets de costos, entre les condicions laborals d'origen i de destinació. Els resultats referent a això mostren dos aspectes rellevants: la sensibilitat de la migració a aquests diferencials d'oportunitats i la constatació d'una correlació negativa entre la distància entre el lloc d'origen i de destinació i la probabilitat de migrar d'un individu. Però l'evidència empírica també assenyala com les característiques personals, familiars i professionals dels individus poden condicionar de manera significativa la decisió de migrar. En el proper apartat prestarem especial atenció a aquests determinants dels processos migratoris des de la perspectiva microeconòmica.

2. La decisió individual d'emigrar. Factors determinants

Al món real, és molt freqüent que davant circumstàncies similars els individus presentin diferent disponibilitat d'emigrar. I és que una de les implicacions de considerar la migració com una inversió en capital humà és que, mantenint-se tota la resta constant, la probabilitat d'emigrar d'un individu s'incrementa a mesura que augmenti la diferència entre els guanys anuals actuals i els guanys anuals generats pel procés migratori. En definitiva, la bretxa entre els ingressos a la regió d'origen i els futurs ingressos a la regió de destinació.

Els diferents factors que afecten aquesta diferència entre guanys són elements que condicionen de manera significativa la decisió d'emigrar i, en gran manera, expliquen la diferent propensió que observem entre treballadors. Entre els determinants de la mobilitat geogràfica destaquen l'edat, l'educació, els factors familiars, la distància i la desocupació. Encara que en podríem esmentar molts altres com el gènere, la situació i ocupació laboral, les polítiques governamentals, la llengua del país de destinació, els sindicats, etc.

Aquesta idea suposa que els immigrants no són una mostra aleatòria de la població d'origen, sinó que tenen una sèrie de característiques que incrementen la mobilitat geogràfica. Aquesta idea es coneix com a *hipòtesi de selecció*.

2.1. L'edat

L'edat és un dels factors amb més influència en la probabilitat d'emigrar dels individus amb una relació inversa amb el fenomen.

De manera que, mantenint-se tota la resta constant, com més edat menor és la possibilitat que una persona emigri. Aquesta circumstància respon al fet que l'edat incrementa els costos de trasllat i redueix els possibles guanys addicionals derivats de l'emigració.

Quant als costos, és habitual que les persones amb més edat hagin acumulat, al llarg dels anys, major quantitat de béns i propietats que els individus més joves. I, per tant, incorrin en unes despeses per trasllat a la regió de destinació superiors. L'augment d'aquests costos desincentiva la inversió en migració per a aquest col·lectiu en reduir la seva taxa de rendiment.

Però aquests costos també poden ser superiors per altres motius. Per exemple, els treballadors d'edat més avançada tenen majors drets adquirits d'antiguitat i de pensions –que perdrien en cas d'emigrar–, i també costos psicològics superiors –més arrelats en la comunitat, llaços familiars més intensos, xarxes d'amics i coneguts més extenses, etc.

Addicionalment, com ja hem comentat, els beneficis addicionals que pot proporcionar la mobilitat geogràfica disminueixen amb l'edat. Això és a causa, principalment, de dues circumstàncies. La primera, que els emigrants més grans disposen d'una vida laboral útil més curta, de manera que els períodes aprofitables per a obtenir rendes addicionals –durada dels corrents d'ingressos futurs– es redueixen respecte als emigrants més joves.

Per exemple, suposant que l'edat de jubilació s'estableix als 67 anys, un individu de 20 anys pot decidir emigrar, encara que l'avantatge de guanys sigui reduïda, en tenir per davant 47 anys de vida laboral per a recuperar els costos de la inversió i fer-la rendible. Mentre que, davant d'una situació idèntica, una persona de 60 anys serà menys procliu ja que només disposarà de set anys per a obtenir els beneficis associats a aquesta inversió en mobilitat geogràfica.

La segona qüestió es vincula a la major formació específica que solen tenir les persones al final de l'etapa laboral. És ben coneguda la intensa correlació positiva que hi ha entre edat, antiguitat i salaris. De manera que com més gran sigui l'antiguitat d'una persona, cal esperar que major sigui el seu nivell de capital humà específic. I, per tant, que el seu salari, en reflectir en part aquest rendiment al capital humà específic, sigui superior al que podria percebre a la regió de destinació en cas d'emigrar. Aquest fet explica per què, fins i tot amb independència del temps que tinguin per a recuperar els costos d'inversió, els treballadors més grans siguin menys tendents a emigrar.

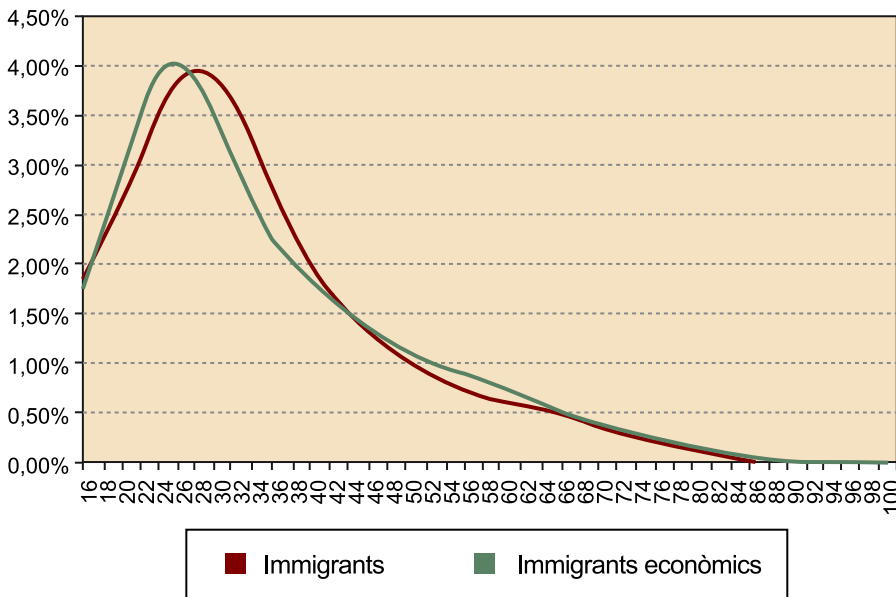
Per finalitzar, la relació inversa entre edat i migració es reflecteix en la major mobilitat que mostren els individus al final d'una llarga inversió en capital humà. Els resultats dels estudis indiquen que les persones són més movibles en concloure l'educació secundària i, molt especialment, després de l'obtenció d'un títol universitari. Això explicaria, en part, per què l'edat en què la migració laboral aconsegueix el seu màxim està situada entre els 25 i 30 anys.

Capital humà específic

El capital humà específic no és transferible a altres empreses, i fins i tot a altres llocs de treball. Per la qual cosa l'individu que el posseeix, en emigrar, perd capacitat productiva.

L'edat i la immigració mostren una **relació negativa** a causa que els individus d'edat més avançada suporten costos de trasllat superiors (monetaris i psicològics) i obtenen menys beneficis (menor vida laboral útil i menors salaris per la impossibilitat de traslladar el seu capital humà específic). A més, cal tenir en compte la major mobilitat dels individus en finalitzar una llarga inversió en educació, que sol produir-se en edats més primerenques.

Gràfic 2. Distribució per edat de fluxos migratoris d'estrangers (2010)



Font: Fluxos migratoris (INE).

El gràfic 2 mostra la distribució per edat dels fluxos migratoris procedents de l'estranger per a les persones més grans de 16 anys per a l'any 2010. S'observa com el gran gruix dels immigrants arribats a Espanya ho fan a l'inici de la seva vida laboral, especialment les dones. Així, pràcticament la meitat dels arribats de poc el 2010 amb edat de treballar no superen la trentena.

2.2. El nivell educatiu

L'educació és una variable fonamental en les decisions de desplaçar-se dels treballadors. Els estudis conclouen que:

La probabilitat que una persona emigri augmenta a mesura que s'incrementa el seu nivell educatiu.

La literatura ens facilita múltiples explicacions per a aquesta relació. Una d'elles argumenta que les persones amb elevat nivell educatiu –titulats universitaris– tenen la capacitat de rendibilitzar millor la inversió en mobilitat geogràfica en localitzar les millors ofertes de treball. Aquesta major eficàcia en la recerca d'oportunitats laborals és possible gràcies a la disposició de més quantitat d'informació i de més recursos per a analitzar-la i avaluar-la. A més, si el capital humà és transferible a altres regions, com més gran sigui el nivell educatiu d'un individu més grans seran les seves oportunitats d'ocupació i d'aconseguir un nivell salarial superior. De manera que l'educació redueix el grau d'incertesa respecte a les possibilitats d'obtenir guanys addicionals en l'economia de destinació.

D'altra banda, mentre que els treballadors menys qualificats poden augmentar els guanys canviant d'ocupació sense necessitat d'emigrar, aquesta alternativa sembla que està més limitada per a aquells individus més formats que, amb més intensitat, es veuen abocats a la migració per a aconseguir un augment de

Observació

S'han suprimit els individus amb nacionalitat espanyola, atès que el seu patró de migració pot ser sensiblement diferent i possiblement respon a processos de tornada d'aquells de més edat. No obstant això, cal destacar que el gràfic pràcticament no experimentaria alteracions significatives de la seva inclusió.

les rendes laborals. Per a finalitzar, no podem oblidar que les empreses traslladen en major proporció els seus empleats més qualificats i contracten directament al lloc de destinació la mà d'obra menys productiva, i que els individus amb estudis superiors assignen a l'emigració costos psíquics inferiors. Entre altres qüestions, i com mostren nombrosos treballs, perquè aquells individus que han emprès en el passat una trajectòria de migració mostren una major tendència a repetir l'experiència en el futur.

Exemple

Per posar-ne un exemple. El fet que molts estudiants de tercer cicle es vegin obligats a mudar-se durant el seu període universitari, els pot predisposar a la mobilitat geogràfica i reduir les seves reticències a la migració quan els sorgeixi l'oportunitat. Sobretot, perquè ja han experimentat aquest tipus de processos i han superat els seus costos psicològics.

L'educació i la **immigració** mostren una **relació positiva** a causa que els individus amb més nivell d'estudis són més eficients en la recerca d'oportunitats laborals, són més ocupables i tenen més possibilitats d'obtenir salaris més elevats en poder transferir el seu capital humà a la regió de destinació.

2.3. L'entorn familiar

Podem entendre el fenomen de la migració com una decisió familiar on es té en consideració no només els costos i els beneficis de l'individu, sinó com afecten aquests al conjunt dels membres de la llar. Aquest enfocament suposa observar, per exemple, la situació laboral del cònjuge en la valoració del grau de mobilitat geogràfica d'un treballador o el nivell d'integració dels seus fills en la comunitat.

Respecte a la llar com a condicionant de la mobilitat geogràfica, és important destacar que:

Els costos de la migració s'incrementen considerablement davant l'existència de responsabilitats familiars.

I, per exemple, augmentaran a mesura que s'incrementi la grandària familiar. Això explicaria la major inclinació a emigrar dels individus solters respecte als casats, la d'aquells el cònjuge dels quals estigui aturat, inactiu o percebi un salari baix. I, fins i tot, l'evidència empírica que mostra que les persones amb fills en edat escolar tenen menys inclinació cap a la mobilitat geogràfica, a causa que els guanys del trasllat poden no compensar el cost psíquic del trasllat de tota la família.

Per exemple, imaginem que dos individus amb idèntiques característiques productives, tots dos casats i sense fills estan valorant l'oportunitat de traslladar-se a una altra regió. Si en els dos casos el cònjuge treballa, qui presentarà menys probabilitat de migrar? Segons les prediccions del model de capital humà, indubtablement aquell que estigui casat amb el cònjuge de més capacitat productiva –més nivell de capital humà i més salari. La raó, que aquesta unitat familiar haurà de suportar més costos associats a la migració perquè en el trasllat sacrifiquen ingressos laborals superiors.

Els **factors familiars** determinen la **decisió de traslladar-se** d'un individu. Així, la probabilitat d'emigrar es redueix per als individus casats, amb fills en edat escolar i amb cònjuges ocupats, especialment si aquests tenen bones condicions laborals.

2.4. La distància geogràfica

A mesura que augmenta la distància de trasllat, disminueix la probabilitat que una persona emigri.

Les explicacions a aquesta relació són diverses.

Per exemple, com més lluny estigui la regió de destinació menor és la informació disponible sobre el seu mercat de treball i sobre les possibilitats laborals que ofereix. Però també, la distància geogràfica fa augmentar els costos de trasllat. I no només els costos monetaris derivats del viatge i del transport de pertinences, sinó també els costos psíquics als quals s'ha d'enfrontar l'emigrant potencial.

Per a evitar aquests inconvenients, els emigrants solen seguir les sendes marcades per familiars i coneguts que van emigrar anteriorment. D'aquesta manera, maximitzen la informació sobre el lloc de destinació i es protegeixen d'una ruptura cultural amb les seves arrels.

Per a il·lustrar aquesta situació, n'hi ha prou amb observar la distribució dels immigrants en una gran ciutat com Nova York, Londres, París, Madrid o Barcelona. La concentració d'aquesta població per barris, en funció del seu origen, estableix un vincle entre la regió de destinació i d'origen que afavoreix el flux d'informació entre territoris. Aquest intercanvi contribueix a disminuir la incertesa dels emigrants potencials, facilita la instal·lació dels nousvinguts i els garanteix una certa continuïtat cultural.

La **distància geogràfica** a la qual es troba la regió de destinació és una variable que, en augmentar els costos de desplaçament i la incertesa, redueix la decisió de migrar. No obstant això, l'existència de **familiars i amics** al lloc de destinació, afavoreix la migració cap a aquests territoris.

2.5. El nivell d'atur

Seguint el model bàsic de capital humà, els individus aturats haurien de tenir més incentius i menys costos per a participar en processos de migració.

De manera que podríem afirmar que l'augment de les taxes d'atur a la regió d'origen ocasiona un augment dels beneficis nets a l'emigració de la població en general i, especialment, dels individus aturats.

No obstant això, l'evidència empírica no és contundent sobre aquest tema.

Per posar-ne un exemple d'aquesta possible ambigüitat en la relació entre desocupació i emigració. Per al conjunt de l'Estat, les dades revelen com l'evolució creixent de la desocupació a Espanya des de 2008, arran de la crisi econòmica i financera, coincideix amb un augment considerable dels moviments migratoris, sobretot aquells que es reflecteixen en baixes residencials d'individus que es traslladen a l'estranger. No obstant això, no s'observa el mateix patró quan atenem als moviments migratoris interns. El mercat de treball espanyol es caracteritza, entre altres qüestions, per marcades diferències regionals en taxes d'atur. Coexistent comunitats autònomes amb elevats índexs d'atur –com Andalusia i Extremadura– amb comunitats amb nivells de desocupació propers a la mitjana europea –com País Basc i Navarra. No obstant això, no sembla observar-se una intensa mobilitat geogràfica dels aturats d'aquestes regions del sud cap a territoris amb més demanda de treball. Prova d'això és la forta persistència temporal d'aquestes divergències regionals en les taxes d'atur. L'efecte d'altres determinants de la migració, i la interrelació entre ells, inclòs l'impacte de la taxa d'atur, pot estar darrere de l'escassa mobilitat geogràfica dels individus aturats d'aquells territoris més castigats per la desocupació.

Malgrat aquesta ambigüitat, la literatura ens permet fer dues grans generalitzacions respecte a l'impacte de l'atur en la mobilitat geogràfica:

- Les unitats familiars mostren més probabilitat d'emigrar si el cap de família està aturat.
- Hi ha un efecte positiu sobre l'emigració de la taxa d'atur del lloc d'origen. De manera que un augment dels nivells de desocupació d'un territori, mantenint-se tota la resta constant, ocasiona un augment en la probabilitat d'emigrar dels seus residents.

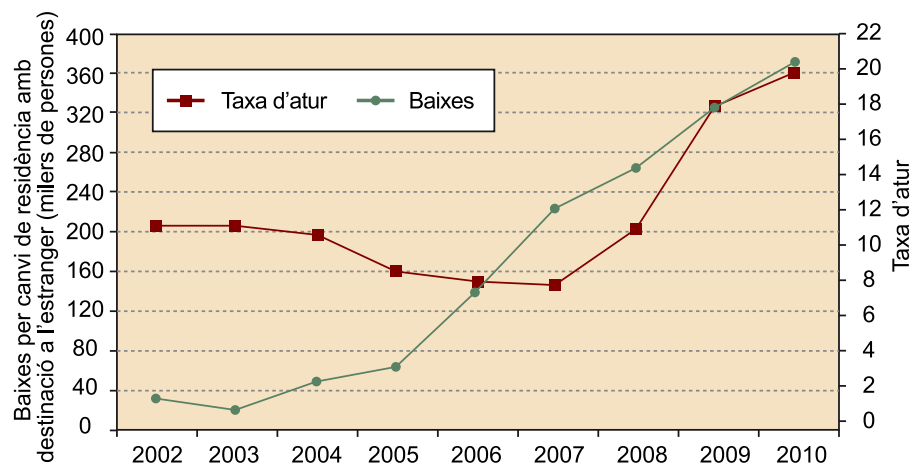
D'altra banda, també cal tenir en consideració la taxa d'atur de la regió de destinació, ja que condiciona la decisió d'emigrar dels individus. Així, nivells elevats de desocupació d'un territori desincentiven l'arribada d'immigrants, en reduir-se la probabilitat de trobar ocupació –cal matisar que és possible que la mateixa immigració ajudi a explicar una evolució ascendent de l'atur a la regió de destinació.

Els **aturats**, pels seus majors incentius i menors costos per a participar en processos de migració, tenen més probabilitats de traslladar-se a zones amb taxes de desocupació inferiors a la mitjana.

Lectura recomanada

En l'article "Regional Unemployment Persistence (Spain 1974-1994)", publicat a *Labor Economics* el 1998, J. F. Jimeno i S. Bentolila mostren com la capacitat de resposta de la migració a Espanya als xocs de demanda de mà d'obra és significativament més lenta que als EUA i els països de la UE, la qual cosa explica part de la persistència en la bretxa regional en desocupació.

Gràfic 3. Taxa d'atur a Espanya i baixes residencials per trasllat de l'individu a l'estranger (2002-2010)



El gràfic 3 mostra la relació entre les baixes residencials per trasllat a l'estranger –eix de l'esquerra– i la taxa d'atur anual de l'economia espanyola –eix de la dreta– per al període 2002-2010. *A priori*, caldria esperar que un increment en els nivells de desocupació anés acompanyat per un augment del nombre de persones que desplacen la seva residència a l'estranger, atès que la teoria preveu que l'augment en els índexs d'atur en l'economia d'origen incentivi la mobilitat geogràfica dels seus residents. No obstant això, fins a l'any 2006 aquesta relació és ambigua, ja que la evolució creixent de les baixes de residència, iniciada el 2003, no sembla obeir a un augment dels índexs de desocupació. No és fins a l'any 2007, coincidint amb els primers símptomes d'esgotament del nostre model productiu, i, especialment, a partir de 2008, que el mercat de treball comença a sofrir els efectes de la crisi financera, quan elevades taxes d'atur van acompanyades d'intensos moviments residencials amb destinació a l'estranger.

2.6. Altres determinants de la mobilitat geogràfica

A més dels factors que hem comentat anteriorment, la literatura assenyala l'existència d'altres elements que poden condicionar la decisió de migrar dels individus. A continuació, es recullen alguns d'aquests determinants.

- L'evidència empírica mostra que **ser dona** té un efecte negatiu sobre els salaris, condicions laborals, ocupabilitat, etc. Per tant, mantenint-se tota la resta constant, les dones poden tenir més predisposició a la mobilitat geogràfica en haver-se d'enfrontar a menors costos.
- Tenir un **habitatge en propietat** desincentiva la decisió d'emigrar, en augmentar els costos del procés.
- La **similitud amb la cultura** del lloc de destinació i, especialment, la **llengua** són aspectes que augmenten la probabilitat de migrar.
- La presència i la **pressió sindical** al país, o regió, d'origen redueix el volum d'emigrants en facilitar la defensa dels seus drets laborals.
- La **política migratòria** i la **legislació** de les regions de destinació influeix en la decisió de migrar cap a aquests territoris.

Per posar-ne un exemple. Un individu que està valorant l'opció d'emigrar, es pot veure desincentivat a adoptar-la si a la regió de destinació hi ha impostos elevats que graven les rendes salarials. I, per tant, això minvaria les expectatives de benefici.

3. Determinants de la migració: perspectiva macroeconòmica

Els determinants de la mobilitat geogràfica també es poden analitzar des d'una òptica macroeconòmica. Aquestes anàlisis dels fluxos de migració tracten d'explicar per què determinats territoris generen immigrants, mentre que altres economies en són receptores. Aquestes explicacions se centren en l'estudi dels factors d'expulsió – **factors *push***, que ocasionen que alguns països o regions “expulsin” mà d'obra– i factors d'atracció – **factors *pull***, aquells elements que configuren l'atracció dels fluxos migratoris cap a determinats territoris. En aquest apartat analitzarem els factors que influeixen en la direcció dels moviments migratoris des de diferents perspectives econòmiques.

1) En primer lloc, des de la **perspectiva neoclàssica**, i sota la premissa de la mobilitat perfecta dels factors de producció, els fluxos migratoris es deuen al fet que els mercats de treball de les regions de destinació paguen salaris més elevats i ofereixen millors oportunitats d'ocupació que els observats en l'economia d'origen, i són els desequilibris als mercats, quant a la dotació relativa dels seus factors de producció, l'origen d'aquestes diferències.

Però, què origina aquests desequilibris? L'enfocament neoclàssic argumenta que els països, o regions, exportadors de treballadors són aquells amb abundància relativa de mà d'obra. I, per tant, amb salaris baixos i taxes d'atur elevades per l'excés d'oferta de treball. Per contra, l'escassetat relativa de factor treball és el tret que determina que un territori es converteixi en receptor d'immigració, i ocasiona que aquestes economies de destinació es caracteritzin per nivells retributius alts i baixos índexs d'atur. Des d'aquesta òptica, els moviments migratoris contribueixen a la distribució eficient dels recursos productius entre economies. I aquests continuaran fins que s'aconsegueixi una situació d'equilibri en què tots els factors de producció rebin la mateixa remuneració en qualsevol lloc geogràfic. En definitiva, quan els individus tinguin la mateixa probabilitat d'estar ocupats i percebin pel seu treball la mateixes retribucions a la regió d'origen que a la regió de destinació.

Fluxos migratoris entre regions

Els costos de trasllat, monetaris i psicològics, juntament amb altres barreres a la immigració, com la informació imperfecta, la distància, els obstacles a la mobilitat de les persones, etc. poden dificultar la consecució de l'equilibri i, per tant, facilita la persistència de fluxos migratoris entre regions.

2) Referent a això, podem trobar un **enfocament alternatiu** que matisa algunes de les implicacions que es deriven del pensament neoclàssic, en sostenir que la relació entre desenvolupament econòmic i migració és més complexa que la definida per aquesta escola. Aquesta nova perspectiva ressalta que els fluxos migratoris dels països menys desenvolupats amb destinació cap a les economies més avançades i industrialitzades són menors als que els correspondria per les seves diferències de rendes i d'oportunitats d'ocupació. El motiu principal, segons aquests analistes, són tot un seguit d'elements que actuen de contenció de la mobilitat geogràfica a l'origen, limitant la decisió de migrar dels individus –costos de trasllat, incertesa respecte als guanys futurs, probabi-

litat d'atur al lloc de destinació, possibles problemes d'adaptació al país receptor, etc. Aquest argument alternatiu permet trobar un raonament econòmic a l'augment de l'emigració en països, o regions, tradicionalment exportadors d'immigrants quan inicien processos de desenvolupament econòmic. Qüestió que no podia ser resolta des del plantejament neoclàssic.

Per exemple, el creixement econòmic d'una regió pot contribuir a la reducció de les restriccions financeres de la seva població per a afrontar la decisió d'emigrar, en augmentar les seves rendes. Aquesta reducció dels costos de trasllat facilitaria la migració cap a altres territoris.

3) Finalment, l'escola **institucionalista** veu en els mercats de treball duals de les economies occidentals l'origen dels fluxos migratoris. Recordem que la teoria del mercat dual se sustenta en l'existència de dos segments diferenciats dins del mercat de treball. Un segment primari, integrat pels *bons* llocs de treball –qualificats, estables, amb alta remuneració i possibilitats de promoció i formació– i un segment secundari que es compon pels *pitjors* llocs de treball –no qualificats, amb inestabilitat laboral, salaris baixos, sense promoció i sense formació en el treball. Quan en una regió els seus treballadors nadius no estan disposats a incorporar-se al segment secundari –fins i tot prefereixen estar aturats “fent cua” per a entrar en el segment primari–, es converteix en destinació dels fluxos migratoris atrets per la necessitat de cobrir les vacants de les ocupacions més precàries.

Lectures recomanades

Per a més detall de la teoria dual del mercat de treball vegeu els seus postulats bàsics a:

P. Doeringer; M. Piore (1971). *Mercados internos de trabajo y Análisis laboral*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

L. Thurow (1975). *Generating Inequality*. Nova York: Basic Books.

4. Els efectes individuals de la migració

Les conseqüències dels processos migratoris es poden analitzar des de diferents perspectives. Així, ens podem plantejar quines repercussions tenen sobre els emigrants –quins són els beneficis personals– o sobre l'impacte al mercat de treball de l'economia receptora. En aquest apartat intentarem abordar de manera sintètica la importància de la mobilitat geogràfica atenent al seu rendiment privat.

Com hem analitzat en plantejar el model bàsic de capital humà per a explicar la decisió individual d'emigrar, els individus decideixen voluntàriament emprendre un procés migratori quan el benefici que esperen obtenir pel trasllat supera els costos que ha originat aquest procés. En aquest sentit, l'evidència empírica mostra que la mobilitat geogràfica augmenta les rendes futures mitjanes de l'emigrant durant tota la seva vida laboral. S'estima que el rendiment mitjà d'aquesta inversió oscil·la entre el 10% i el 15%, en línia amb altres inversions en capital humà com l'educació i la formació.

Enfront d'aquesta generalització sobre el retorn a la inversió en migració, la literatura assenyala algunes limitacions rellevants que poden complicar l'obtenció d'aquests rendiments. Aquests elements que dificulten l'obtenció de beneficis personals propis de la decisió de migrar són, per exemple:

- La **incertesa** i la **informació imperfecta** perjudica la presa de decisions eficients sobre migració. Que les taxes de retorn mitjanes de la migració siguin positives, i elevades, no significa que estiguin exemptes de dispersió. Per la qual cosa hi haurà tot un conjunt d'individus que obtenen un rendiment negatiu al seu trasllat. L'explicació més immediata és que mentre en la valoració de la decisió de migrar els guanys al país, o regió, d'origen són "certs", els del lloc de destinació són "incerts", atès que no es disposa d'informació perfecta sobre les oportunitats laborals que ofereix l'economia receptora. Així, l'augment d'informació sobre la destinació redueix la incertesa sobre els guanys esperats, optimitzant l'avaluació dels costos i beneficis de migrar.

Quan l'emigració l'emprèn una unitat familiar, els **ingressos dels cònjuges** es poden veure minvats amb el trasllat. Ja que l'efecte positiu de la migració és sobre el total de les rendes familiars, no sobre els guanys de cadascun dels cònjuges. És per això que la *nova economia de la immigració* subratlla que gran part de les decisions d'emigració s'han d'entendre en un context familiar, ja que el seu objectiu no és maximitzar els guanys individuals sinó els familiars.

Lectures recomanades

Per aprofundir en els arguments de la *nova economia de la immigració*, i la seva anàlisi des d'una perspectiva familiar, vegeu:

O. Stark; D. Bloom (1985). "The new economics of labor migration". *American Economic Review, Papers and Proceedings* (vol. 75, núm. 2, pàg. 173-178).

O. Stark (1991). *The Migration of Labour*. Cambridge, Mass: Blackwells.

Funció econòmica dels fluxos migratoris de tornada

Els individus que retornen al seu país, o regió, d'origen després d'un període com a emigrants són una font d'informació valuosa per als emigrants potencials, en permetre'ls tenir unes expectatives de rendes futures més realistes amb les quals valorar l'opció del trasllat. Respecte als emigrants de tornada cal matisar que, encara que gran part d'ells tornen al seu lloc d'origen en no materialitzar-se els guanys *esperats*, per a un conjunt d'individus l'experiència pot haver resultat rendible. Ens referim als emigrants temporals, aquells que emprenen l'aventura migratòria amb un objectiu econòmic concret – augment de rendes, d'educació, etc.– i que retornen una vegada l'han assolit. L'impacte sobre els futurs moviments migratoris de tots dos tipus d'emigrants de tornada –els que no han aconseguit beneficis i els *emigrants temporals*– és ben diferent; així doncs, mentre que els primers tindrien un efecte de contenció, els segons els podrien estimular.

- La **limitada portabilitat del capital humà** acumulat pels immigrants al seu país d'origen redueix els seus guanys i explica, en gran manera, la significativa bretxa salarial entre treballadors immigrants i nadius –treballadors que procedeixen de l'economia receptora. Així, encara que els immigrants obtenen de mitjana al llarg de la seva vida laboral uns ingressos superiors després del trasllat, aquests no aconsegueixen els nivells d'aquells treballadors amb les mateixes qualificacions que ja es troben al lloc d'origen. Encara que alguns aconsegueixen una equitat retributiva, respecte als treballadors nacionals, després de superar un període d'assimilació.

Portabilitat del capital humà dels immigrants

L'evidència empírica mostra com els treballadors immigrants no aconsegueixen transferir als mercats de treball de destinació la totalitat de les seves qualificacions. Això ocasiona que, encara que aquests individus millorin els seus salaris respecte als que obtenien al lloc d'origen, aquestes retribucions siguin inferiors a les que percep un treballador nacional amb la mateixa dotació de capital humà. Referent a això, la procedència geogràfica de l'immigrant és un condicionant important del grau de transferibilitat de les seves qualificacions, i s'incrementa aquesta portabilitat si és originari de països, o regions, desenvolupats o de cultura, i idioma, propers als del territori receptor. Per a més coneixement sobre la portabilitat del capital humà dels treballadors immigrants vegeu, per exemple, R. M. Friedberg (2000), "You Can't Take It with You? Immigrant Assimilation and the Portability of Human Capital", publicat a *Journal of Labour Economics* (vol. 18, núm. 2, pàg. 221-251). I, per al cas espanyol, l'article "The Portability of Human Capital and Immigrant Assimilation: Evidence for Spain" d'E. Sanromà, R. Ramos i H. Simón publicat el 2008 per l'Institute for the Study of Labor (IZA) com a *IZA Discussion Papers 3649*.

- La **discriminació laboral** per raó de la nacionalitat d'origen de la qual poden ser objecte els treballadors immigrants. Aquest fenomen, que obstaculitza el rendiment a la inversió en migració, es pot materialitzar per diferents vies. Una d'elles és la discriminació salarial, la qual ocasiona que els treballadors immigrants percebin retribucions inferiors per raons no relacionades amb diferències en productivitat. Però també per mitjà de la discriminació en l'ocupació, ja que suporten majors taxes d'atur o la discriminació ocupacional –quan els col·lectius d'immigrants queden exclosos de determinats llocs de treball i s'incrementen els concentrats d'aquest col·lectiu en certs tipus d'ocupacions.

Discriminació al mercat laboral

S'observa quan persones –o grups de persones– amb *característiques econòmiques* idèntiques vinculades amb la productivitat marginal perceben un tracte inferior de manera sistemàtica. Les variables que recullen aquest tracte estan correlacionades amb determinades particularitats individuals *no econòmiques*, com poden ser el seu gènere, origen, religió, etc. Per a una anàlisi en profunditat de la discriminació laboral vegeu Glen G. Cain (1986). "The Economic Analysis of Labor Market Discrimination". A: O. Ashenfel-

ter; R. Layard (editors). *Handbook of Labor Economics*, (volum I). Amsterdam: North-Holland-Elsevier.

- **La segregació laboral i la concentració en llocs de treball de baixa renda.** La teoria econòmica aporta altres explicacions, diferents de la discriminació o de la transferència limitada del seu capital humà adquirit a la seva regió d'origen, a la posició laboral de la població immigrant al mercat de treball de destinació. Des de l'enfocament marxista, es justifica aquesta assignació laboral argumentant que els immigrants constitueixen un exèrcit de reserva permanent. Mentre que des del punt de vista institucionalista, aquest tracte es deu a la menor productivitat potencial dels immigrants que els col·loca a les darreres posicions per a competir per les millors ocupacions (teoria de la cua) o se situen directament en el segment secundari caracteritzat per ocupacions poc qualificades i retribuïts (hipòtesis del mercat de treball dual).
- **El període en què s'inicia l'obtenció de majors ingressos** pel trasllat no necessàriament ha de coincidir amb els primers anys. La literatura mostra com els emigrants, en molts casos, perceben al principi uns guanys inferiors als que obtenien al país, o regió, d'origen. Encara que l'augment en períodes posteriors compensi aquestes pèrdues inicials.
- **Ingressos inferiors respecte als percebuts en origen** quan la migració no és voluntària. Així, quan els individus es veuen abocats a la mobilitat geogràfica, per exemple per pèrdua d'ocupació o per repressió política, els salaris als quals poden accedir en l'economia receptora poden ser inferiors als que haurien percebut si haguessin tingut l'oportunitat de romandre en els antics llocs de treball. Sense que això signifiqui obtenir unes taxes de rendiment negatives a la inversió en migració.

Els immigrants troben tot un seguit d'**obstacles** per a rendibilitzar la mobilitat geogràfica. Entre els quals destaquen la incertesa, la informació imperfecta, la portabilitat del capital humà i la discriminació laboral. Però, malgrat aquestes barreres, la **taxa de rendiment a la migració és elevada i positiva**, amb uns nivells molt similars als d'altres inversions en capital humà.

Lectura recomanada

La teoria de la cua va ser desenvolupada per Lester Thurow en el seu llibre *Income and Opportunity* el 1968, i ampliada el 1975 a *Generating Inequality: Mechanisms of Distribution in the U.S. Economy*, mentre que la primera aportació a la teoria del mercat de treball dual, la trobem el 1971 gràcies a l'obra de Peter B. Doeringer i Michael J. Piore, *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*.

5. Conseqüències externes de la migració

Com qualsevol altra inversió en capital humà, la inversió en mobilitat geogràfica pot tenir externalitats importants que excedeixen els beneficis privats de l'individu emigrant. I, per tant, els fluxos migratoris tenen efectes tant a la regió d'origen com a la de destinació.

5.1. Efectes en l'eficiència econòmica i la bretxa salarial regional

Una de les conseqüències més rellevants de la migració és l'augment de l'**eficiència econòmica**, atès que la mobilitat del factor treball cap a zones amb salaris més alts permet una major producció amb els recursos disponibles –terra, treball, capital i iniciativa emprenedora– tant de l'economia emissora d'emigrants com de l'economia receptora. A més, facilita la **reducció de les diferències salarials** entre regions.

Per posar-ne un exemple, els estudis mostren més mobilitat laboral dels immigrants de primera generació enfront dels treballadors nacionals. Això constitueix una font de millora important de la capacitat d'ajust dels mercats en facilitar una assignació més eficient dels recursos productius en una economia. No obstant això, cal esperar que aquesta característica tendirà a desaparèixer en les generacions següents.

És important assenyalar que l'augment de l'eficiència no significa que s'elevi la producció de l'economia d'origen i de l'economia de destinació, sinó que permet obtenir un **major valor total de la producció** considerant, conjuntament, totes dues economies. Això és possible perquè la pèrdua de la producció en origen és inferior a l'augment ocasionat a la regió receptora.

L'augment de la producció real i el descens de les divergències salarials entre regions ocasionat per la migració, es basa en una sèrie de supòsits com, per exemple, que els mercats d'origen i de destinació són perfectament competitius, la inexistència d'atur i que les característiques no salarials dels llocs de treball, tant en origen com en destinació, són idèntiques.

5.2. Efectes sobre la congestió en regió de destinació

Però la migració també pot ocasionar **externalitats negatives reals**. Especialment a les societats receptores quan els individus immigrants es concentren en àrees geogràfiques molt concretes, i excedeixen la seva capacitat i provoquen, a causa de la congestió, un augment desproporcionat de les necessitats de serveis socials. En aquestes circumstàncies, els costos socials poden superar els beneficis privats de la migració, ja que la regió receptora es veu obligada a realitzar un augment significatiu de les inversions públiques per a acollir els nous residents –escoles, hospitals, etc.

5.3. Efectes sobre la redistribució de la renda

La redistribució de la renda és una altra de les externalitats més rellevants dels moviments migratoris, i ocasiona efectes negatius sobre aquells col·lectius perjudicats per aquesta redistribució. En aquest apartat analitzarem, amb especial atenció, les conseqüències distributives dels fluxos migratoris. És a dir, les externalitats pecuniàries de la migració que ocasionarà que les rendes es distribueixin d'uns individus, o col·lectius, cap a uns altres. Així, analitzarem com afecta l'economia d'origen, per la pèrdua de capital productiu, els treballadors nadius, per mitjà dels salaris, els empresaris nacionals, amb l'impacte sobre les rendes del capital, i finalment sobre la renda disponible de la regió receptora, mitjançant el seu impacte fiscal.

5.3.1. Impacte sobre les rendes de la regió d'origen

En termes generals, el fenomen migratori redueix el producte total a la regió d'origen i l'eleva al lloc de destinació. Encara que aquestes conseqüències es poden invertir en funció de les característiques dels individus que emprenen el trasllat. Així, si els emigrants es caracteritzessin per una menor ocupabilitat, la regió d'origen es beneficia en haver de repartir la producció interior entre menys persones, mentre que la de destinació es veu perjudicada en no poder incrementar la producció total i haver de mantenir els nous nadius. L'economia d'origen també es pot beneficiar per l'augment de l'eficiència si els immigrants van emprendre el seu trasllat per a acumular estalvis o capital humà que després transferiran a aquestes regions, per exemple per mitjà de transferències de remeses. Aquesta seria la situació dels **emigrants temporals**.

Per contra, quan la migració és permanent i l'emprenen els més qualificats, per a poder accedir a salaris superiors, l'economia d'origen perd capacitat productiva i renda nacional –per l'abandó dels llocs de treball–, mentre que la guanya l'economia receptora. Aquest fet és especialment preocupant quan els emigrants són els treballadors amb més dotació de capital humà –la denominada *fuga de cervells*– sobretot en aquelles societats que han invertit més, destinant recursos públics, a l'educació d'aquests emigrants.

Els fluxos migratoris afavoriran l'economia d'origen si es traslladen els individus amb menor capital humà o si els emigrats retornen part dels guanys aconseguits al mercat de treball de destinació.

5.3.2. Impacte sobre les rendes dels treballadors nadius

Els fluxos migratoris també poden tenir un efecte substancial en les condicions de treball del país, o regió, receptor. En aquest sentit, i encara que la migració pot aportar inicialment canvis en les condicions prevalents al mercat de treball receptor, l'efecte de l'assimilació fa que aquests canvis no siguin permanents. De manera que, transcorreguts uns anys, els immigrants deixen de mostrar pautes laborals pròpies i diferents dels nacionals, per a acabar convergint. No obstant això, cal tenir en compte que aquests processos d'assimilació es poden referir a diversos aspectes –salarial, ocupacional, en taxes d'atur, adquisició de capital humà, etc.– i que la velocitat d'aquesta assimilació, i els seus mecanismes, pot variar considerablement. Fins i tot, trobem literatura que qüestiona la transitorietat de les diferències entre treballadors immigrants i nadius. En aquest sentit, la teoria de la cua i la teoria del mercat dual de treball expliquen per què difícilment els treballadors immigrants competiran amb els nacionals per les mateixes ocupacions.

Hipòtesi de l'assimilació

Els estudis que analitzen la situació relativa dels immigrants al país, o regió, de destinació aporten evidència empírica del desavantatge salarial que acostumen a tenir. Però aquesta bretxa salarial, respecte als nadius, tendeix a esvair-se amb la durada de l'estada a la regió d'acollida, a mesura que aquest col·lectiu millora l'adaptació laboral, lingüística i cultural. Si bé, la intensitat d'aquest procés d'assimilació varia en funció dels països, cicles econòmics i altres elements.

En aquest context, l'impacte de la immigració sobre els salaris dels treballadors nacionals és una de les qüestions que ha suscitat més interès. Com a generalització s'assenyala que la migració, en reduir l'oferta de treball de l'economia d'origen, augmenta els salaris a les regions de procedència i els redueix, per l'efecte de l'augment del factor treball, a l'economia receptora. Alguns analistes troben en aquesta relació la justificació de la possible oposició, per part dels treballadors nadius, a l'entrada d'immigrants. No obstant això, cal fer, almenys, dues puntualitzacions importants a aquesta generalització. La primera, l'arribada de treballadors immigrants es pot traduir en un augment de la demanda de treball del país receptor. I, la segona, que els efectes dels fluxos migratoris no són homogenis per a tots els treballadors nadius.

El descens dels salaris a l'economia receptora, com a conseqüència de la major disponibilitat de mà d'obra, comporta menors preus de venda dels productes per la reducció dels costos de producció. Això pot incentivar la demanda de productes a l'economia d'acollida que es traslladarà al mercat de treball amb un augment de la demanda de treball. Que, finalment, podria ocasionar un descens en les taxes d'atur o un augment dels salarials.

Però, els efectes anteriors, cal matisar-los en funció de si els treballadors immigrants són **substitutius o complementaris** dels treballadors nacionals. En el primer cas, la immigració sí que suposaria una reducció de les retribucions percebudes pels treballadors autòctons, i fins i tot un augment de les seves taxes d'atur. Però en el segon dels casos, per contra, més oferta de mà d'obra

Lectures recomanades

La literatura és abundant en l'estudi de la hipòtesi d'assimilació dels treballadors immigrants. Vegeu, per exemple, l'estudi de R. B. Chiswick "The Effect of Americanization on the Earnings of Foreign-born Men", publicat l'any 1978 al *Journal of Political Economy*. Els treballs de G. J. Borjas, el 1985, "Assimilation, Changes in Cohort Quality, and the Earnings of Immigrants" a *Journal of Labor Economics*, i el 1994, "The Economics of Immigration" a *Journal of Economic Literature*. O, més recentment l'any 2005, l'estudi de D. Card "Is the New Immigration Really so Bad?" a *The Economic Journal*.

immigrant incentivaria la demanda de treball nacional, la qual cosa ocasionaria un augment dels salaris i del nivell d'ocupació d'aquest col·lectiu. Per tant, la immigració no afecta uniformement tots els treballadors del mercat de treball receptor.

La immigració redueix les rendes salarials i el nivell d'ocupació dels treballadors nadius dels quals són substitutius. Encara que, a mitjà i llarg termini, pot ocasionar l'efecte contrari a conseqüència de l'augment de la demanda de béns i serveis a l'economia d'acollida.

5.3.3. Impacte sobre les rendes del capital

Un altre dels impactes rellevants dels fluxos migratoris són els seus beneficis per als propietaris del capital de l'economia receptora. L'arribada d'immigrants eleva la producció interior del país, o regió, de destinació. Però, d'altra banda, i com assenyala el model general, a curt termini la immigració redueix la massa salarial dels treballadors nadius, almenys d'aquells dels quals són substitutius. De manera que els empresaris obtenen una renda addicional com a conseqüència dels fluxos migratoris –aquella que han perdut els treballadors nacionals. No obstant això, a mitjà i llarg termini, aquesta situació pot variar considerablement.

- D'una banda, els treballadors immigrants poden gastar part dels seus ingressos a l'economia receptora, i desencadenar així un augment general dels salaris per l'increment en la demanda de béns i serveis.
- I, a més, aquest augment dels beneficis empresarials a curt termini suposa un augment de la taxa de rendiment del capital que, en condicions normals de producció, es traslladarà a un augment del producte marginal del treball i de la demanda de mà d'obra. Amb l'augment consegüent dels salaris i dels nivells d'ocupació.

D'aquesta manera, la influència negativa de la immigració sobre els salaris es pot mitigar, i fins i tot desaparèixer, amb el pas del temps.

Les empreses nacionals guanyen amb la immigració a costa dels treballadors nadius quan l'entrada de treballadors nous redueix les rendes laborals d'aquest col·lectiu. Però, des d'un enfocament d'equilibri a llarg termini, aquesta situació és temporal.

5.3.4. Impacte en les relacions fiscals

L'efecte dels moviments migratoris en les transferències i en els impostos a l'economia de destinació estarà molt condicionat pel perfil dels immigrants. Si aquest col·lectiu té una dotació de capital humà elevada, a tota la resta constant, s'incrementa la probabilitat que aquests individus siguin contribuents nets. Per contra, si els nouvinguts es caracteritzen per la seva baixa qualificació presumiblement es convertiran en beneficiaris de les transferències, i ocasionaran, en aquest darrer cas, un augment en la despesa pública de l'economia – per l'increment, sobretot, de la demanda de serveis socials– que es podria traslladar a una pujada d'impostos o un descens de les transferències destinades als nadius amb rendes més baixes. Però, evidentment, aquesta hipòtesi es basa en el supòsit que els nouvinguts tinguin dret a l'accés als serveis socials.

La societat d'acollida es veu perjudicada per l'augment de la despesa pública que es pot derivar de l'arribada d'immigrants no qualificats. Especialment el col·lectiu de nadius amb rendes baixes que haurà de competir per les transferències i serveis socials. Per contra, es beneficiarà de la immigració qualificada que amb els seus impostos eleven els ingressos públics.

Bibliografia

Borjas, G. J. (1999). "The Economic Analysis of Immigration". A: O. Ashenfelter; D. Card (editors). *Handbook of Labor Economics*, (vol. 3A). Amsterdam: North-Holland-Elsevier.

Borjas, G. J. (editor) (2000). *Issues in the Economics of Immigration*. Chicago: University of Chicago Press.

McConnell, R.; Brue, S. L.; Macpherson, D. A. (2010). *Contemporary Labor Economics*. Nova York: McGraww-Hill Series Economics.

Oliver Alonso, J. (2006). *Espanya 2020: un mestizaje ineludible*. Barcelona: Generalitat de Catalunya, Institut d'Estudis Autònoms.

Tornos Cubillo, A; Aparicio Gómez, R.; Fernández García, M. (2004). *El Capital Humano de la inmigración*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Secretaría General de Asuntos Sociales.

