

Estados Unidos apuesta a la inmigración: por qué casi todos salen ganando*

Giovanni Peri

Sin contar la guerra de Iraq, ninguna cuestión parece polarizar tanto la vida política estadounidense como la relativa a la inmigración. Y no cabe duda de que ninguna otra cuestión ha mostrado tantas fisuras en el campo tanto conservador como liberal, realidad que ha hecho casi imposible que se forjen pactos legislativos.

Lo irónico es que mientras que la competencia generada por los inmigrantes recientes reduce los salarios en algunos segmentos del mercado laboral, la evidencia indica que la gran mayoría de los trabajadores estadounidenses se benefician del ingreso de nuevos inmigrantes. En efecto, los trabajadores extranjeros podrían contribuir enormemente a la futura prosperidad de Estados Unidos si las leyes de inmigración fueran evolucionando en dirección a una mayor libertad en la movilidad internacional de la mano de obra. Aunque tal vez esto sorprenda a los que hacen caso de comentaristas populistas para

* Título del artículo en inglés “America’s Stake in Immigration: Why Almost Everybody Wins”, publicado en *Milken Institute Review* (Santa Monica, Ca.), tercer trimestre de 2007, pp 40-49. Traducción de Isabel Vericat.

analizar la inmigración, es lo que se desprende directamente de principios económicos que tienen amplia aceptación.

Inmigración y globalización

La inmigración internacional ha aumentado sustantivamente en las últimas décadas. En 2005, unos ciento noventa millones de personas (2.9% de la población mundial) vivían fuera de sus países de origen, comparado con 82 millones en 1970. Pero las repercusiones económicas han seguido siendo discretas si se comparan con las del movimiento transfronterizo de mercancías, servicios y capital: en 2004, el comercio equivalió a 27% del producto interno bruto (PIB) global, mientras que aproximadamente 20 por ciento del total de los ahorros se invertía fuera del país de origen. Esto explica por qué en general los economistas coinciden en que si se impide que la mano de obra trabaje donde es más productiva, las restricciones a la inmigración reducen severamente el producto total potencial de la economía mundial.

No siempre ha sido así. En el periodo de 1870-1920 (denominado con frecuencia la primera era de la globalización), la mayor parte de las economías de destino, incluyendo Estados Unidos, Canadá, América Latina y Australia, permitían la entrada virtualmente irrestricta de inmigrantes procedentes de Europa. De 1901 a 1913, emigró un promedio de un millón de personas anualmente a los Estados Unidos, cifra que corresponde a 2.5% de la población nacional cada uno de estos años. Sólo en la última década la inmigración ha vuelto a alcanzar la cifra de un millón. Sin embargo, como la población de Estados Unidos es cuatro veces mayor que la de hace un siglo, la inmigración anual representa, a lo sumo, 0.5% de la población, aun cuando se tenga en cuenta la abundante cantidad de inmigrantes que ingresan indocumentados.

La presión económica para emigrar, determinada en buena medida por las diferencias salariales, es mucho más fuerte ahora que durante la primera era de la globalización. En 1870, el salario del trabajador estadounidense promedio era sólo 2.5 veces el de un trabajador en Irlanda, una de las grandes fuentes de inmigrantes. En cambio, en 1990 el salario promedio en Estados Unidos era casi siete veces el de México. Téngase también en cuenta que los costos del transporte son una pequeña fracción de lo que eran hace un siglo y una parte incluso inferior de los ingresos promedio. Por ello, no cabe duda de que las modestas tasas actuales de la inmigración son producto de leyes migratorias restrictivas vigentes en todos los países desarrollados.

¿Por qué es tanto más aceptable impedir que la mano de obra se desplace a través de las fronteras políticas que impedirselo a las mercancías o al capital? La cultura y la ideología tienen, sin duda, mucho que ver: la inmigración puede cambiarlo todo, desde las lenguas que se hablan en las escuelas hasta las actitudes hacia los programas de la seguridad social y el sazón de la comida rápida. Pero los economistas piensan que gran parte de la explicación está en la distribución de las ganancias y pérdidas asociadas con la inmigración, o al menos, con la percepción de quién gana y quién pierde con ella.

No es extraño que los que más ganen con una migración más libre sean los propios migrantes. Pero ellos no votan en el país que los recibe (al menos durante un tiempo). Los trabajadores residentes pueden ganar o perder, dependiendo de sus funciones y habilidades productivas. Si son propietarios de negocios, se benefician del aumento de los rendimientos de las inversiones vinculadas con la existencia de mano de obra más barata. Si son obreros, ganan o no, dependiendo de si sus trabajos complementan o compiten con los que ocupan los inmigrantes.

En nuestra investigación contemplamos sistemáticamente estas diferencias y, en particular, el efecto que tiene la inmigración de trabajadores con un bajo nivel de escolaridad, cuya movilidad internacional es la más restringida, es más probable que sean indocumentados y son los que han desencadenado la violenta reacción actual contra la inmigración.

Inmigración y complementariedades

A la larga, la media del salario está establecida por la productividad laboral promedio, la cual a su vez está determinada, en buena medida, por la tecnología y un sinnúmero de instituciones sociales que repercuten en la eficiencia, la competitividad y la apertura de los mercados y los gobiernos. Si se busca una relación negativa entre los incrementos de la oferta de trabajo y el salario promedio no se encontrará en ninguna parte. En el último medio siglo, por ejemplo, los salarios reales en Estados Unidos han subido aun cuando la fuerza de trabajo se ha duplicado en tamaño.

Téngase en cuenta una peculiaridad: como toma algún tiempo ajustar el capital productivo (empresas, estructuras, maquinaria) a los aumentos en la fuerza de trabajo, un gran aumento inesperado del empleo en un periodo breve puede deprimir temporalmente los salarios. Pero una afluencia de trabajadores menor a 0.5 por ciento del empleo actual y bastante regular en el transcurso de los años apenas cubre estos requisitos. En las tres últimas décadas, cada año nuevas inversiones han agregado de dos a tres por ciento a los activos existentes de capital en Estados Unidos, de modo que el proceso de ajuste ha sido más que adecuado para avanzar al mismo paso que el empleo y mantener el salario promedio en una trayectoria ascendente a largo plazo.

Además, hay que considerar el efecto de la inmigración en diferentes tipos de trabajadores. En aras de la simplicidad, supongamos que hay dos clases de trabajadores —con escolaridad básica (educación media superior o menos) y con educación superior (alguna formación universitaria por lo menos)— y que desempeñan diferentes tipos de tareas. Los primeros hacen trabajos que requieren sobre todo habilidades manuales (cocina, limpieza, jardinería, construcción), en tanto que los segundos hacen trabajos que exigen habilidades interactivas/analíticas (administración, coordinación, organización, computación). La afluencia de trabajadores con educación básica genera competencia para los trabajadores que ya pertenecen a este grupo, pero también aumenta la demanda de trabajadores con educación superior. Entonces, a la larga, el salario de un grupo con relación al otro se ve afectado de manera crucial por los cambios relativos en el número dentro de cada grupo.

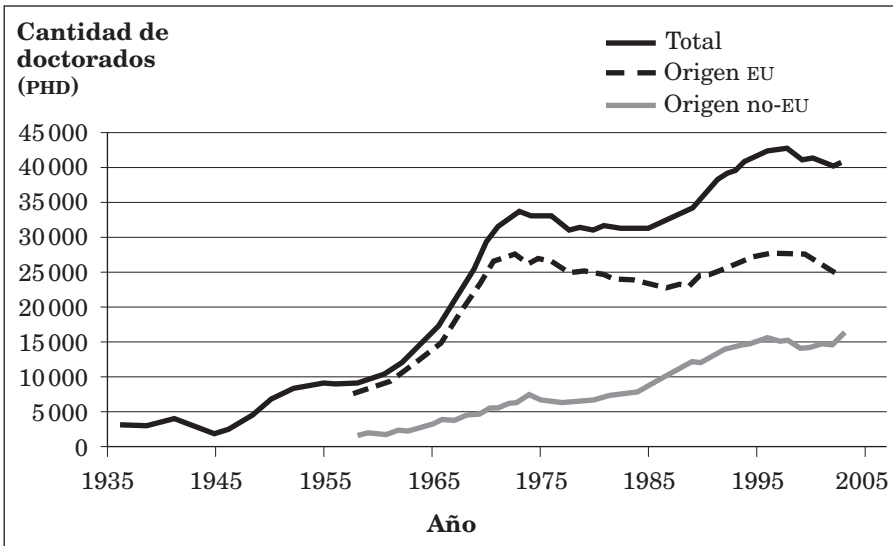
Beneficio en cerebros

La abundante afluencia de talento científico a los Estados Unidos, que en todos los aspectos ha sido clave para mantener altas tasas de innovación tecnológica, ha sido potenciada en gran parte por la fuerza de atracción de las mejores instituciones de investigación estadounidenses, no por sus leyes de inmigración. Salvo por unos cuantos programas ad hoc (como el programa de visas H1B), Washington no ha sido muy proclive a favorecer el ingreso de científicos de elite. Además, desde el 11 de septiembre de 2001, la indiferencia ha sido sustituida por una vaga hostilidad y el país ha adoptado una política de “mejor seguros que arrepentidos” en la emisión de visas.

Pero como lo muestra la gráfica, Estados Unidos depende cada vez más de científicos nacidos en el extranjero. La canti-

dad de nuevos científicos e ingenieros con doctorado que trabaja en Estados Unidos entre 1973 y 2003 aumentó sólo por el ingreso de extranjeros. El acervo de nativos con gran talento y excelente formación no ha disminuido, pero una gran parte de ellos escoge carreras en profesiones no científicas, como Administración y Derecho. Y a medida que otros países empiezan a entender la importancia de atraer a científicos e ingenieros talentosos y a actuar de acuerdo con ello, los obstáculos impuestos por las leyes de inmigración de Estados Unidos empezarán casi con seguridad a hacerse sentir.

Doctorados concedidos por universidades estadounidenses y origen nacional, 1958-2003



Fuente: NSF, *Survey of Earned Doctorates*, microdatos y, antes de 1958, National Academy of Sciences (1958). El origen nacional se define por el país en el que la persona cursó la preparatoria.

¿Cuál es entonces la contribución de los trabajadores nacidos en el extranjero al tamaño total de cada grupo de origen en Es-

tados Unidos? Mientras que en 2004, 23% de los trabajadores no graduados había nacido en el extranjero, la cifra comparable de trabajadores con preparatoria y de graduados universitarios era sólo de ocho a 10%. Después, en el nivel más alto del espectro de escolaridad, un colosal 30% de los que tenían doctorados en ciencia, ingeniería y tecnología había nacido en el extranjero.

Dejando aparte a los doctorados (que representan aproximadamente 0.5 por ciento de la fuerza de trabajo), es evidente que los inmigrantes han aumentado la oferta de trabajadores que carecen de diplomas mucho más que la oferta de los que tienen título de preparatoria y universitarios. De conformidad con lo anterior, la mano de obra inmigrante ha deprimido los salarios de los trabajadores con menos escolaridad, pero ha aumentado los salarios de los trabajadores con preparatoria o un nivel superior.

En 2004, 89% de los trabajadores nativos tenía escolaridad media superior o mayor y sólo 11% carecía de diplomas. Por ende, aproximadamente nueve de cada 10 trabajadores estadounidenses se benefician de la inmigración. Además, la cantidad de trabajadores nativos no titulados ha ido disminuyendo de forma acelerada. En 1960, 50% de los trabajadores nativos pertenecía al grupo sin títulos; dos décadas después, la cifra descendió a 20% y, como ya lo hemos observado, ahora está cerca de diez por ciento.

Los trabajadores nacidos en Estados Unidos están ascendiendo en la escala de escolaridad, adquieren habilidades interactivas/analíticas y van dejando progresivamente los trabajos manuales que los pondrían en competencia con los inmigrantes. Si la tendencia continúa como se espera, no está lejos el día en que virtualmente todo el trabajo manual lo desempeñará la fuerza de trabajo nacida en el extranjero. Esto implica grandes beneficios salariales para los trabajadores nativos, puesto que

podrán especializarse en trabajos interactivos y de uso intensivo del idioma, que normalmente están mucho mejor pagados.

Aunque algunos sienten escalofríos ante la perspectiva de una sociedad más estratificada con los inmigrantes en la base, no hay que olvidar que los que más se benefician de esta situación son los propios inmigrantes, que pueden llegar a ganar de seis a siete veces más de lo que ahora ganan en trabajos similares en sus países de origen. Hay que destacar también que esta tendencia no es específica de los Estados Unidos. A medida que la escolaridad y la edad de los ciudadanos europeos y japoneses aumenta (y a toda velocidad), se están volviendo cada vez más complementarios en la producción a los inmigrantes potenciales, que tienen un nivel inferior de escolaridad y son más jóvenes.

Es obvio que los beneficios de complementar un tipo de trabajo con otro, tanto para los inmigrantes como para los países receptores, sólo se percibirán en la medida en que se mitiguen las restricciones a la inmigración. Por supuesto que, como lo expresó John Maynard Keynes, a la larga todos estaremos muertos, pero mientras tanto, ¿cuánto arriesgan perder los trabajadores estadounidenses con menos escolaridad si la inmigración es mayor?, ¿cuánto pueden esperar beneficiarse los que tienen educación superior? Y al respecto, ¿qué pasa con los que ya inmigraron a los Estados Unidos?, ¿son más vulnerables a la competencia de los nuevos inmigrantes y por ello es probable que pierdan más que sus equivalentes nativos?

Mis colegas y yo no encontramos pruebas de que los inmigrantes fueran causa de desempleo para los trabajadores nativos con un nivel similar de escolaridad y de experiencia de trabajo en el periodo 1960-2004. Esto es congruente con la idea de que la afluencia de trabajadores crea la oportunidad de más inversiones y puestos de trabajo, y por ende, no tiene por qué aumentar las tasas de desempleo en un mercado de trabajo tan competitivo y flexible como el de Estados Unidos.

El hecho de que la inmigración no desplazara a los trabajadores nativos no implica que no repercutiera en sus salarios. Y aquí sí encontramos cierto impacto, aunque gran parte de la conmoción la sintieron los inmigrantes previos más que los trabajadores nacidos en el país. Esto implica que los trabajadores nativos y los nacidos en el extranjero no son sustitutos perfectos en el mercado de trabajo, es decir, compiten sólo tangencialmente por los mismos trabajos y empleos.

En concreto, la gran afluencia de inmigrantes entre 1990 y 2004 redujo los salarios reales de los nativos que no tenían educación superior menos de 1.5 por ciento, pero menoscabó los salarios de los inmigrantes anteriores de 10% a 15%. No hay que olvidar que debido a las complementariedades entre los que tienen menos y más nivel de educación, la afluencia de inmigrantes entre 1990 y 2004 también *augmentó* dos por ciento en promedio los salarios de los trabajadores nacidos en Estados Unidos con educación media superior como mínimo. Desglosando los beneficios de los que tienen un nivel más alto de educación (que representan 89% de los trabajadores nacidos en Estados Unidos) y las pérdidas de los que tienen un nivel más bajo de educación (que representan 11%), el impacto neto de la inmigración fue aumentar los salarios promedio de los trabajadores nativos alrededor de 1.8 por ciento.

Estudiamos el mecanismo mediante el cual los trabajadores nativos con menos nivel de escolaridad aprovecharon las nuevas oportunidades de trabajo que abrieron los inmigrantes. Con datos del Departamento del Trabajo sobre volumen de habilidades, ensamblamos la labor de contenido “manual” y la labor de contenido “idioma-interactiva” de todas (más de quinientos) las categorías de puestos de trabajo. La primera mide el uso de habilidades manuales para desempeñar operaciones como conducir, pintar, cocinar y cultivar. La segunda mide el uso de habilidades administrativas e interactivas en

planeación, dirección, control y coordinación de personas y cosas.

Encontramos que a lo largo del periodo 1970-2000, en estados con gran afluencia de inmigrantes con bajo nivel de escolaridad (por ejemplo, California), los nativos con nivel de educación básica dejaban los puestos de trabajo manuales intensivos a los inmigrantes y tomaban trabajos interactivos-intensivos a un ritmo mucho más rápido que en los estados con poca afluencia de inmigrantes. Los inmigrantes tienen habilidades manuales tan buenas como las de los nativos, pero peores habilidades interactivas porque necesitan más conocimientos de inglés y de la cultura local. Por lo tanto, compiten por trabajos manuales, pero en el proceso crean demanda de trabajos de gestión y supervisión de la creciente fuerza de trabajo.

Tomemos el caso de la industria de la construcción. Los trabajadores con título universitario es probable que sean empleados como ingenieros de estructuras, contadores, gestores y demás. Los trabajadores que no tienen ni diploma de preparatoria (pero sí habilidades específicas como poner ladrillos o instalar cañerías) podrían ser trabajadores o supervisores de la construcción. Los inmigrantes aumentan la oferta de trabajadores con escolaridad por debajo de la preparatoria. Pero como en general son jóvenes y no hablan un inglés fluido, acaban compitiendo por trabajos en los que predominan las habilidades manuales.

Esta competencia agregada en la parte baja de la escala tiende a disminuir los salarios de los trabajadores manuales de la construcción, incluidos muchos inmigrantes que están en el país desde hace varios años. Al mismo tiempo, a medida que aparecen más compañías constructoras y las existentes se expanden gracias a la amplia disponibilidad de trabajadores inmigrantes, la demanda de supervisores y coordinadores de obras aumenta. Y en este caso, los trabajadores con menos nivel de escolaridad (que en promedio tienen más edad que los inmigrantes) llevan ventaja.

El cuadro siguiente muestra ejemplos de cuatro pares de puestos de trabajo que son complementarios en el sentido de que el primero de cada par desempeña sobre todo tareas manuales y el segundo ejecuta sobre todo tareas interactivas. Los cuatro sectores contratan a muchos inmigrantes y para ninguno de los trabajos se requiere escolaridad superior a preparatoria. La intensidad manual e interactiva de cada trabajo se mide con un indicador entre 0 y 1. Para los trabajos que califican 1 en intensidad manual (tal como los clasifica el Departamento del Trabajo) se requiere habilidades manuales complejas (por ejemplo, pilotos de jet, atletas); para los que califican 1 en intensidad interactiva se requiere habilidades complejas del tipo organizativas-interactivas (por ejemplo, ejecutivos expertos, capitanes de barco).

**Porcentaje de trabajadores extranjeros
e intensidad manual/interactiva de diferentes puestos de trabajo**

Puesto de trabajo	% de trabajadores extranjeros, 2000	Intensidad manual	Intensidad interactiva
Sector agropecuario			
Trabajador agrícola	63	0.82	0.32
Coordinador de granja	4	0.43	0.99
Sector de la construcción			
Ayudante de construcción	66	0.86	0.02
Supervisor de construcción	8	0.43	0.96
Preparación de alimentos			
Empleado	33	0.67	0.41
Supervisor	14	0.39	0.67
Servicios de transporte			
Conductor de taxi	40	0.96	0.02
Supervisor/vendedor de vehículos motorizados	10	0.44	0.97

Fuente: Elaboración del autor, con datos del Departamento del Trabajo.

Nótese que en cada sector, la ocupación con contenido manual relativamente alto está cubierta de un modo desproporcionado

por trabajadores nacidos en el extranjero (el promedio en 2000 fue 14%). En cambio, las ocupaciones con contenido interactivo superior emplean a porcentajes por debajo del promedio de nacidos en el extranjero.

El cuadro general

Por definición, los promedios opacan a los que están en los márgenes: es probable que los trabajadores nativos de mayor edad, con empleos manuales intensivos y que no han logrado aprovechar la oportunidad de ascender a funciones de supervisión hayan sufrido bastante en las últimas décadas con la competencia de los inmigrantes. Pero nuestra investigación indica un número mucho mayor de trabajadores que se ha beneficiado de la inmigración. En efecto, el único grupo identificable de trabajadores residentes que sufre un menoscabo importante con la inmigración actual está formado por antiguos inmigrantes.

Es la historia de siempre: cada ola sucesiva de inmigrantes ha tenido razones económicas para tratar de cerrar la puerta a su paso. Pero lo anterior no es una razón adecuada para restringir la entrada esta vez. Los sondeos de opinión muestran que los inmigrantes que han llegado en los últimos años (aquellos que corren el riesgo de perder si la inmigración continúa), en general están a favor de un acceso más liberal, supuestamente debido a los beneficios no económicos de reunirse con la familia y los amigos. Lo más irónico es que gran parte de la oposición a la inmigración proviene de nativos con poco que perder y mucho que ganar en términos económicos, y es también irónico que esa oposición se concentre sobre todo en contra de los inmigrantes con menor grado de educación, aquellos que con mayor probabilidad crean oportunidades de trabajo para los trabajadores nativos y elevan sus salarios.