

Un LARGO CAMINO

al TRABAJO

Çağlar Özden



La entrada de inmigrantes en el mercado laboral de un país causa más beneficio que perjuicio

JOHAN, un gestor de fondos de cobertura en Wall Street, y Juan, un albañil nicaragüense, tienen algo importante en común: ambos son arbitrajistas mundiales.

John busca pequeñas diferencias en las tasas de interés mundiales, transfiere miles de millones de dólares pulsando una tecla y, presuntamente, mejora la asignación de capital.

Juan se mudó de Masaya a California para aprovechar una diferencia de precios distinta, pero mucho mayor: un salario medio en construcción, 11 veces superior al de Nicaragua. Con los ahorros de su familia de toda una vida, pagó a un “coyote” y vive con el temor de ser deportado, pero es la envidia de 30% de nicaragüenses que emigrarían si pudiesen, según una encuesta Gallup de 2012.

John se ha beneficiado de la reciente y rápida integración de los mercados financieros y de productos. La historia de Juan también es de éxito por méritos propios. Es uno de los pocos que han superado las barreras geográficas, culturales, lingüísticas y de políticas que afrontan los inmigrantes que buscan trabajos mejor pagados en otros países.

La intermitente integración de los mercados laborales es la excepción más importante de la globalización y perpetúa la disparidad salarial. Esta es la razón por la que el porcentaje de inmigrantes ha permanecido estable en torno al 3% de la población mundial desde 1960. Existen amplias diferencias salariales no solo en los sectores de baja calificación, como construcción y agricultura, sino también en muchos de alta calificación (OIT, 2012/13). Las enfermeras ganan siete veces más en Australia que en Filipinas; los contadores, seis más en el Reino Unido que en Sri Lanka, y los médicos, cinco veces más en Estados Unidos que en Egipto, en términos de paridad de poder adquisitivo.

La percepción de la gente

Los reducidos niveles de inmigración mundiales y las grandes brechas salariales entre los países de origen y destino de inmigrantes apuntan a un aislamiento relativo de los mercados laborales internos, y a un efecto mínimo de la inmigración en los salarios.

Pero la percepción de la gente es otra. En los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), muchos ven la inmigración como el principal problema que actualmente enfrenta su país y culpan a inmigrantes como Juan por los bajos salarios y el alto desempleo.

¿Hasta qué punto está esto justificado? Un aspecto clave del debate sobre la inmigración es la percepción errónea y la ignorancia. Encuestas de IPSOS Mori (Duffy y Frere-Smith, 2014) indican que los británicos creen que los inmigrantes

representan el 24% de la población, cuando en realidad son el 13%. La brecha es todavía mayor en Estados Unidos (32% frente a 13%), Francia (28% frente a 10%) y España (24% frente a 12%). Este sesgo afecta la actitud ante la inmigración.

Patrones migratorios

Observemos primero los patrones migratorios. Entre 1960 y 2010, la cifra mundial de inmigrantes pasó de 90 millones a 215 millones y se mantuvo estable en torno al 3% de la población mundial. Dos tercios del crecimiento correspondieron a la emigración a Europa occidental y Estados Unidos. El tercio restante representa la mayor movilidad entre los países de la antigua Unión Soviética, los países emergentes del golfo Pérsico, ricos en petróleo, como principales destinos; y una mayor migración intraafricana, así como una migración a Australia, Canadá y Nueva Zelanda. Algunos países dinámicos de mediano ingreso, como Malasia, Sudáfrica y Turquía, se convirtieron en imanes regionales para refugiados y gente en busca de empleo.

La migración sur-norte es la tendencia de los últimos 50 años. Datos recientes de la OCDE y el Banco Mundial revelan interesantes pautas de migración hacia países de la OCDE, el centro del debate sobre la relación entre migración y mercados de trabajo. Los 113 millones de inmigrantes en los países de la OCDE en 2010 representan un incremento de 38% con respecto a la década anterior. Los inmigrantes representan el 11% de la población de la OCDE, muy por encima del promedio mundial, y eso quizá explique el temor de la gente en estos países. La emigración dentro de la OCDE representa aproximadamente el 40% del total; el resto procede de América Latina (26%), Asia (24%) y África (10%).

El factor determinante del impacto de la inmigración en el mercado laboral es el nivel de calificación de los inmigrantes. En los países de la OCDE, los inmigrantes se dividen en partes casi iguales entre personas con estudios superiores (30%), de secundaria (36%) y primaria (34%). Frente a los nativos, los inmigrantes están sobrerrepresentados entre las personas con educación superior (23% de los nativos) e infrarrepresentados entre los trabajadores con educación secundaria (41% de los nativos).

Las cifras varían mucho dentro de la OCDE, y por eso generalizar resulta difícil y peligroso. En Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Suiza, los inmigrantes superan el 25% de la población total, mientras que en Japón hay un casi inapreciable 1%. Quienes emigran a Australia, Canadá, Estados Unidos, Nueva Zelanda y el Reino Unido tienen mayor formación y representan aproximadamente el 70% del total de inmigrantes con estudios superiores en países de la OCDE (véase gráfico).

La migración no ocurre en un vacío, sino que es producto de distintas fuerzas a favor y en contra. Mientras existan las diferencias de salarios, millones de personas como Juan arriesgarán la vida para saltar muros muy vigilados, cruzar ríos y surcar mares para entrar a países de alto ingreso. La inmigración y las condiciones de los mercados laborales locales tienen influencia recíproca, algo que el análisis económico debe tener en cuenta. (Véase en Borjas, 2014, un excelente análisis de las investigaciones).

Repercusiones en el empleo

La inmigración ¿crea o destruye empleo? La pregunta suele referirse a los puestos de trabajo *para* trabajadores nativos, no al

nivel general de empleo en un país. Más del 60% de los votantes de Estados Unidos y el Reino Unido, el 50% en España e Italia, y el 40% en Alemania y Francia creen que los inmigrantes quitan el trabajo a los nativos. No es de extrañar que los políticos hayan atacado más la inmigración en la última década: la crisis financiera sacudió a los mercados laborales de los países de la OCDE.

Pero más allá de la política y las percepciones, la cuestión también provoca un acalorado debate académico, aunque las cifras señalan que los efectos sobre salarios y empleo son reducidos. Por ejemplo, según el muy citado estudio de Ottaviano y Peri (2008), la inmigración *incrementó* 0,6% los salarios de los trabajadores nativos de Estados Unidos durante 1990-2006, mientras que Borjas y Katz (2007) observaron que el efecto estaba en torno a cero. Sea como fuere, el efecto de la inmigración en los salarios es claramente mínimo, inclusive en la UE. Por ejemplo, Docquier, Pery y Özden (2014) observaron que el efecto salarial medio de los nuevos inmigrantes (llegados entre 1990 y 2000) fue un incremento aproximado de 0,3% en Alemania y Francia, 0,8% en el Reino Unido y un porcentaje intermedio en la mayoría de los países de la UE. Incluso el economista de Oxford Paul Collier, crítico acérrimo de la inmigración, admite efectos positivos, aunque menores, en los mercados laborales de los países occidentales, y basa su oposición solo en argumentos de diversidad cultural y cohesión.

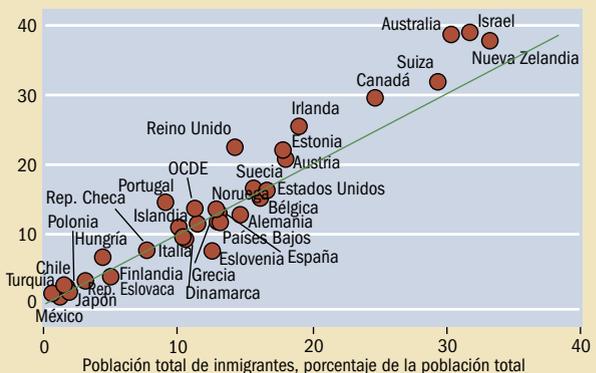
Es un análisis sensato, pero con deficiencias. En primer lugar, los *promedios* podrían ocultar efectos heterogéneos en la sociedad. Ciertos grupos, como los trabajadores varones mayores y menos calificados, que no pueden competir y tienen pocas opciones de reconversión, registran pérdidas significativas.

En segundo lugar, muchos de estos trabajadores quizá prefieran *abandonar* la fuerza laboral en vez de aceptar un recorte salarial, y quizá consideran más atractiva la jubilación anticipada, la incapacidad o las prestaciones por desempleo. Esto no se reflejará en las cifras si no se tiene en cuenta esta clase de desempleo semivoluntario y si solo se observan los salarios de los ocupados. En tercer lugar, se trata de análisis generalistas que no

Triunfar en el extranjero

La proporción de inmigrantes respecto al total de la población y a la población con educación superior en los países de la OCDE varía mucho.

(proporción de inmigrantes entre las personas con educación superior, porcentaje, 2010)



Fuente: Base de datos de inmigrantes en los países de la OCDE preparada por el Banco Mundial y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.



tienen en cuenta diferencias sectoriales. Muchas actividades son simplemente asumidas por inmigrantes dispuestos a trabajar por salarios inferiores a los de los trabajadores nativos, lo cual quizá no repercute mucho en la tasa de estudiantes que terminan la secundaria, pero posiblemente sí en la subcategoría de operadores de maquinaria con educación secundaria, por ejemplo.

La mayoría de los economistas laborales coincidirían en que la inmigración no es la principal culpable de los problemas recientes del mercado laboral, que afectan a los trabajadores de más edad y menor formación. La innovación tecnológica, la relocalización, la volatilidad financiera, la rigidez de los mercados laborales y los cambios demográficos son factores más determinantes. Lo que ocurre es que los inmigrantes son blancos más visibles y fáciles para los políticos y el público.

Efectos dinámicos

La mayoría de los estudios observan, en *promedio*, que los efectos de la inmigración en los mercados laborales son mínimos, pero investigaciones más recientes y amplias se centran en efectos dinámicos que provocan cambios estructurales y de comportamiento en los mercados de trabajo. Lo importante es cómo los inmigrantes encajan en los mercados de trabajo de destino: si complementan o sustituyen las competencias de los trabajadores nativos, qué clase de trabajos arrebatan y, sobre todo, las respuestas de los nativos en cuanto a selección de empleo, formación y otras opciones laborales. Esto tiene repercusiones a largo plazo y exige un análisis cauteloso.

Estados Unidos es un buen laboratorio para el estudio de estos efectos dinámicos. Los inmigrantes representan el 16% de su población activa, pero se concentran en ciertas actividades. Por ejemplo, constituyen el 60% de muchas actividades de construcción y la mayoría de empleados rurales y carniceros. En el otro extremo del espectro educativo, más de un tercio de los científicos, médicos y economistas han nacido también en otro país. Estos porcentajes aumentaron gradualmente en la pasada década, lo que indica que los inmigrantes ya se habían especializado en estos dos extremos del espectro. Son también las actividades en las que más parecen escasear los trabajadores nativos. Estados Unidos sencillamente necesita más médicos, científicos e ingenieros, así como albañiles, trabajadores rurales y personal de limpieza de lo que los nativos pueden proporcionar *con los salarios actuales*.

Los trabajadores nativos —sobre todo en actividades de baja calificación— pueden dejar la población activa y disfrutar de las generosas prestaciones por desempleo del estado de bienestar. O, como sostiene Giovanni Peri de la Universidad de California en Davis, los inmigrantes pueden desplazar a los trabajadores nativos hacia tareas más complejas, al arrebatárles los trabajos manuales rutinarios (véase “Trabajo y tecnología” en esta edición de *F&D*). Este ascenso laboral es clave para el aumento de la productividad y el ingreso, y se nota más en países con leyes laborales más flexibles, como Estados Unidos y el Reino Unido. Esta reasignación también puede produ-

cirse entre los trabajadores con estudios superiores. Cuando una persona con estudios superiores emigra, suele optar por trabajos que exigen aptitudes más cuantitativas y analíticas. Cuando la proporción de trabajadores nacidos en el extranjero aumenta, los nativos con títulos universitarios comparables optan por actividades con menos requisitos analíticos pero más de comunicación y gestión.

Esta complementariedad entre trabajadores inmigrantes y nativos se observa también en otros lugares. En un estudio poco común de un país receptor de inmigración y mediano ingreso, Mathis Wagner, de Boston College y yo observamos que la llegada de trabajadores indonesios y filipinos poco calificados revolucionó el mercado laboral de Malasia. Durante 1990–2010, el extraordinario programa de educación nacional de Malasia elevó el porcentaje de jóvenes con educación secundaria como mínimo, de 50% a 80%. La escasez de trabajadores poco calificados resultante se cubrió con muchos inmigrantes, empleados en construcción, plantaciones y la industria manufacturera de baja tecnología orientada a la exportación. Los jóvenes malayos con bachillerato pasaron a ser sus supervisores. En Malasia, la llegada de 10 trabajadores inmigrantes se traducía en casi 7 puestos de trabajo de mediana calificación para trabajadores nativos. Sin tal inmigración, los recién graduados no habrían encontrado un trabajo acorde con su formación. Lo importante fue que la amplia oferta de inmigrantes no calificados empujó a los jóvenes malayos a invertir en su educación para destacar en el mercado laboral y aprovechar mejor la complementariedad de las competencias.

Esto se extiende a la decisión de las mujeres de entrar en la fuerza laboral. En muchos países las mujeres se ocupan mayoritariamente del hogar, así que su decisión de trabajar plantea disyuntivas más complejas que las de los hombres. Muchas mujeres, en especial las muy calificadas, optan por no trabajar o no hacerlo a jornada completa. La llegada de inmigrantes poco calificadas, dispuestas a ofrecer servicios domésticos a precios bajos, puede modificar radicalmente la decisión de las mujeres de trabajar o no en los países de destino. Patricia Cortés, de la Boston University, y sus compañeros muestran que los trabajadores domésticos extranjeros elevaron los niveles de empleo de las madres jóvenes nativas y las mujeres muy calificadas en la RAE de Hong Kong y Estados Unidos. Dado que hoy en día en muchos países más de la mitad de los estudiantes universitarios son mujeres, incluidos 32 países de la OCDE, este efecto de creación de empleo puede ser vital para la prosperidad económica a largo plazo.

Otro ejemplo de complementariedad se observa en el fútbol, quizá el mercado laboral mundial más integrado (véase “Cómo rueda el balón” en la edición de marzo de 2014 de *F&D*). Los 736 mejores futbolistas del mundo que se dieron cita en el Mundial de Brasil, el año pasado, representaban a 32 selecciones nacionales. Sin embargo, casi la mitad de estas estrellas jugaban en las primeras divisiones del fútbol inglés, italiano, alemán o español. Solo 6 de los 92 jugadores africanos jugaban en su país.

En los laboratorios de investigación, las universidades y las empresas de tecnología, los trabajadores calificados se complementan unos a otros. La aglomeración de competencias mejora la productividad y fomenta la actividad económica. Tanto el

Real Madrid como Google, la Filarmonía de Nueva York y Hollywood se benefician de este fenómeno y se convierten en marcas mundiales con productos de primera. Este es uno de los motivos por los que los más calificados se muestran menos reacios a la emigración, porque saben que su productividad individual aumenta cuando trabajan con personas del mismo nivel.

Ganadores y perdedores

Hasta ahora hemos visto cómo la inmigración genera empleo, en especial a través de la complementariedad entre trabajadores nativos e inmigrantes. El efecto general de la inmigración suele ser positivo, e indudablemente no tan perjudicial como supone gran parte de la opinión pública. Los inmigrantes toman los trabajos no cubiertos por los trabajadores nativos. Son profesores de ingeniería y recolectores, gestores de fondos y albañiles.

Pero, como en todo, también hay perdedores. Está el futbolista español desplazado del Real Madrid por la superestrella portuguesa, Cristiano Ronaldo. Los albañiles malayos con estudios primarios, que no podían competir con los trabajadores filipinos y eran demasiado mayores para desarrollar nuevas aptitudes. Muchas niñeras norteamericanas, que se quedaron sin trabajo porque las inmigrantes mexicanas estaban dispuestas a aceptar salarios más bajos.

La idea de que la inmigración destruye el empleo está arraigada, porque la pérdida de empleo es algo que todo el mundo puede ver, en especial los que se ven afectados directamente. Los efectos de creación de empleo son menos transparentes. Tanto el supervisor malayo del obrero indonesio como la ejecutiva estadounidense, que puede trabajar más porque tiene una estupenda niñera extranjera, casi nunca piensan que deben su trabajo y su salario a un inmigrante.

Los mercados laborales son complejos. La inmigración, en la mayoría de los casos, es una respuesta a la oferta y la demanda, pero los inmigrantes hacen más complejo el mercado de trabajo. Como parece que se gana más de lo que se pierde, un economista simplemente recomendaría gravar las ganancias de los ganadores para *compensar* a los perdedores.

Los inmigrantes crean importantes ámbitos de complementariedad de competencias que conviene promover, en especial para profesionales muy calificados, como académicos, ingenieros, artistas, atletas o incluso ejecutivos. Nunca se debería limitar con cuotas la inmigración de personas muy calificadas. Al contrario, todo profesional doctorado debería entrar con un permiso de residencia permanente. En vez de una cuota, el gobierno podría cobrar “tasas administrativas”, que las empresas pagarían con gusto para agilizar las gestiones.

Casi todos los análisis obvian el principal beneficio de la inmigración: precios más bajos. Nos limpian la casa por menos dinero, tenemos más médicos y pagamos menos por la lechuga recolectada por inmigrantes. El impacto de la inmigración no se nota en nuestras compras diarias, y a los economistas les es difícil calcularlo, pero sus beneficios son reales y mayores que cualquier otro efecto. No es viable gravar un impuesto especial a la lechuga o una visita médica solo porque interviene un inmigrante, pero sí se puede gravar el empleo de los inmigrantes. Esta es la esencia de las sofisti-

cadadas políticas de gestión de la inmigración de Singapur y Arabia Saudita. Un visado de trabajo incluye una tasa que se cobra a la empresa, basada en el nivel de competencia y la actividad, el tamaño y sector de la empresa, y las condiciones laborales vigentes. La tasa varía en función de las condiciones y de la información proporcionada por empresas, sindicatos e investigadores. Este sistema es idéntico al de los aranceles que paga en la frontera un importador. Combinado con multas fuertes a la evasión, este sistema puede reducir el empleo informal de inmigrantes indocumentados y generar ingresos.

La sustitución de trabajadores nativos por inmigrantes es más visible y perjudicial. Los mercados de trabajo flexibles, como los de Canadá, Estados Unidos y el Reino Unido, parecen más aptos para hacer frente a los efectos negativos, pero quienes pierden su trabajo necesitan ayuda. Aquí es donde los impuestos mencionados entran en acción. Las políticas compensatorias pueden ser muy diversas, un seguro de desempleo o subsidios para la formación. Pero lo más importante es animar a la gente —en especial a los jóvenes— a adquirir competencias nuevas, mejores y complementarias.

Las políticas de inmigración no están al día en sofisticación y eficacia. Las tesorías y los bancos centrales están dirigidos por economistas, pero estos quedan excluidos a la hora de formular las políticas de inmigración. La seguridad nacional y los problemas jurídicos dominan el debate y la burocracia, y la gestión de la inmigración suele recaer en el Ministerio del Interior o Seguridad Nacional. La residencia, el permiso de trabajo y la ciudadanía se conceden basándose en principios jurídicos o políticos, sin tener en cuenta las condiciones económicas. La introducción de criterios económicos mínimos para tomar decisiones incrementó de inmediato la eficacia de los regímenes migratorios de Australia, Canadá y Singapur. Europa y Estados Unidos tienen mucho que aprender de ellos.

La política óptima no consiste en levantar muros más altos y más largos para dejar fuera a inmigrantes como Juan, sino en dejar entrar a Juan (y John) y gravar parte de sus ganancias para formar a los trabajadores desplazados. Esto es más fácil decirlo que hacerlo, pero vale la pena intentarlo. ■

Çağlar Özden es Economista Principal del Grupo de Investigación sobre el Desarrollo del Banco Mundial.

Referencias:

- Borjas, George, 2014, *Immigration Economics* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press).
- , y Lawrence Katz, 2007, “The Evolution of the Mexican-Born Workforce in the United States”, en *Mexican Immigration to the United States*, editado por George J. Borjas (Chicago: University of Chicago Press).
- Docquier, Frederic, Giovanni Peri y Çağlar Özden, 2014, “The Labor Market Impact of Immigration and Emigration in OECD Countries”, *Economic Journal*, vol. 124, págs. 1106–1145.
- Duffy, Bobby, y Tom Frere-Smith, 2014, *Perceptions and Reality: Public Attitudes to Migration*, IPSOS Mori Social Research Institute (Londres).
- Ottaviano, Gianmarco, y Giovanni Peri, 2008, “Rethinking the Effect of Immigration on Wages”, *Journal of the European Economic Association*, vol. 10, págs. 152–97.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT), 2012/2013, *Global Wage Report* (Ginebra).