

VISA USA: FORTUNAS Y EXTRA- VÍOS DE LOS EMIGRANTES COLOMBIANOS EN LOS ESTADOS UNIDOS¹

Alejandro Gaviria ²

recibido 06/04/004, aprobado 11/06/004

Este artículo intenta responder tres preguntas sobre los emigrantes colombianos en los Estados Unidos, a saber: ¿Cuántos son y cuándo llegaron?, ¿cuál es su perfil socioeconómico?, y ¿qué tan grandes son las diferencias salariales respecto a los residentes en Colombia con similar educación y experiencia? Los resultados muestran que la población emigrante está por debajo del millón de habitantes (a pesar de la aceleración reciente de los flujos migratorios), que los emigrantes tienen al menos tres años más de educación que los residentes en Colombia, y que sus ingresos laborales son al menos dos veces mayores. Los resultados muestran, de otro lado, que la emigración hacia Estados Unidos es una alternativa viable para hogares de clase media en dificultades, no para hogares pobres en busca de mejores oportunidades.

Palabras clave: migración, capital humano, fuga de cerebros, educación, movilidad social.

This paper attempts to answer three questions about Colombian emigrants living in the United States: (i) how many are they? and when did they arrive?, (ii) what are their socioeconomic characteristics? and how do they compare to those of Colombian residents?, and (iii) how large are the differences in earned incomes between Colombian immigrants and Colombian residents? The results show, first, that the Colombian population in the United States is well below the one-million mark despite a large increase in migration flows during the late 1990s. And second, that Colombian emigrants have at least three more years of schooling than Colombian residents and that their earnings are at least twice as large as those of their counterparts in Colombia. Overall, the results suggest that migration is a plausible option for struggling middle income households, but not for poor and disadvantaged individuals.

Keywords: migration, human capital formation, brain drain, education, social mobility.

¹ Este artículo es la versión revisada del texto publicado por el CEDE (Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico) de la Facultad de Economía de la Universidad de los Andes, en marzo de 2004.

² Profesor, investigador, CEDE Universidad de los Andes. Agradezco la ayuda y comentarios de Ana María Ibáñez, Norberto Rojas y Carolina Soto

Introducción

En los últimos años, la emigración colombiana hacia los Estados Unidos ha despertado el interés de analistas sociales y comentaristas políticos. Se dice que son dos millones de colombianos, que en conjunto remiten tres mil millones de dólares cada año, que constituyen uno de los activos más valiosos del país, que han adquirido poder político en el sur de la Florida, que algunos han regresado después de buscar suerte y no encontrarla. En fin, se dicen muchas cosas pero poco se sabe acerca de cuántos son, quienes son y cómo les va a los emigrantes colombianos en los Estados Unidos.

Este trabajo intenta responder las preguntas anteriores con base en la información del último censo de población de los Estados Unidos. En particular, el trabajo aborda tres interrogantes principales: (i) ¿cuántos son los emigrantes colombianos en los Estados Unidos y cuál ha sido la evolución de los flujos migratorios?, (ii) ¿cuál es el perfil socioeconómico de los emigrantes y como se compara con el de los residentes en el país?, y (iii) ¿qué tan grandes son las diferencias en los indicadores de mercado laboral entre los emigrantes y los residentes en Colombia con similar educación y experiencia?

El trabajo muestra que, según las cifras censales, la población colombiana en los Estados Unidos está muy por debajo del millón de

habitantes, a pesar de la aceleración reciente de los flujos migratorios. Los resultados señalan, al mismo tiempo, que los emigrantes tienen al menos tres años más de educación que los residentes en Colombia, y que los ingresos laborales de los primeros duplican los de los segundos, aún después de tener en cuenta las diferencias en poder adquisitivo entre los dos países. Aunque los emigrantes sin educación tienen más que ganar que los educados, son los segundos quienes tienen los medios legales y económicos para emigrar. Al menos en Colombia, la emigración hacia Estados Unidos es una alternativa posible para hogares de clase media en dificultades, no para hogares de clase baja en busca de mejores oportunidades.

Además de esta introducción, este trabajo consta de tres secciones principales. La segunda sección estudia la magnitud de los flujos migratorios y aborda la descripción socioeconómica de los emigrantes. La tercera se centra en los indicadores de mercado laboral. Y la última presenta las conclusiones y algunas recomendaciones de política de carácter general.

Cuántos y quiénes son

Las cifras usadas en este trabajo provienen del censo de población realizado durante el primer trimestre de 2000 en los Estados Unidos. El censo americano utiliza dos formatos diferentes. El primero, que se envía a todos los hogares sin importar

su estatus migratorio, indaga sobre la edad, el sexo y la raza de cada miembro, y si la persona es hispana, sobre el grupo étnico originario (Ej., mexicano, cubano, colombiano, etc.). El segundo formato, que se envía a uno de cada seis hogares aproximadamente, incluye una serie de preguntas sobre las características socioeconómicas de los individuos y las características físicas de la vivienda. Entre las primeras, están el lugar de nacimiento, la fecha de ingreso a los Estados Unidos, la ciudadanía, el ancestro racial, los años de educación, la participación laboral, el salario y el ingreso total. Entre las características de la vivienda, se encuentran el número de habitaciones, el año de construcción y el acceso a servicios públicos.

Los resultados de este trabajo están basados en una muestra de colombianos residentes en los Estados Unidos, tomada de la muestra global de hogares para la cual se publica información exhaustiva sobre las características de los individuos y sus sitios de habitación (5% del total de hogares).³ Con fines comparativos, la muestra de colombianos se empalmó con los datos de la Encuesta Nacional de Hogares (ENH) para trece ciudades realizada durante el primer trimestre de 2000. Con base en la muestra conjunta, pueden estudiarse de manera

detallada los efectos socioeconómicos de la emigración hacia los Estados Unidos.

¿Cuántos son los emigrantes?

Esta pregunta puede abordarse de tres maneras diferentes. La primera hace uso de la información sobre el grupo étnico originario de cada individuo, disponible para la población de origen hispano. Las cifras publicadas por la Oficina del Censo de los Estados Unidos muestran que 470.684 individuos declararon ser colombianos (o, más precisamente, reportaron su pertenencia a este grupo luego de haber declarado previamente que eran hispanos). Si se tiene en cuenta que 17.3% de los hispanos no declararon su grupo de origen, la cifra en cuestión aumentaría a 569.146 personas, al menos suponiendo que la distribución por grupo racial de los no declarantes es igual a la de los declarantes (i.e., los colombianos son tan dados a reportar su origen étnico como el resto de los latinos).⁴ En teoría, estos números contabilizan no sólo los emigrantes nacidos en Colombia, sino también los hijos (o nietos) de emigrantes colombianos que nacieron en Estados Unidos y reconocen su descendencia colombiana.

Los emigrantes colombianos también pueden contabilizarse a partir

³ La muestra utilizada corresponde a 5% de los hogares residentes en los Estados Unidos. Esta muestra se conoce en la literatura especializada como 5% PUMS (*Public Use Micro Sample*).

⁴ La población hispana asciende a 35 millones de personas: 20.641.000 de mexicanos, 3.406.000 de puertorriqueños, 1.242.000 de cubanos, 1.687.000 de centroamericanos y de 1.354.000 suramericanos. Entre los suramericanos, el mayor grupo es el colombiano, seguido del ecuatoriano y el peruano.

Cuadro 1. Colombianos por fecha de entrada a los Estados Unidos

Cuando	Cuantos	%
Antes de 1960	8,228	1.8%
1960s	46,525	10.1%
1970s	66,858	14.5%
1980s	130,225	28.3%
1990s	208,571	45.3%
1995	15,659	3.4%
1996	16,156	3.5%
1997	16,573	3.6%
1998	25,846	5.6%
1999	53,028	11.5%
Suma	460,407	100.0%

de la información sobre el ancestro de cada individuo, disponible para el 5% de los hogares incluidos en la muestra descrita con anterioridad. Las cifras indican la existencia de 684.064 individuos de ascendencia colombiana. De nuevo, cabe la salvedad de que muchos de los contabilizados corresponden a emigrantes de segunda y tercera generación con pocos (o ningún) vínculo con el país de sus ancestros.

Finalmente, los emigrantes pueden contabilizarse a partir de la información sobre el país de nacimiento, también disponible para el 5% de los hogares. Las cifras indican que 460.407 individuos que nacieron en Colombia habitaban en los Estados Unidos en el primer semestre del año

2000.⁵ Aunque más exacta, esta cifra deja de lado a quienes a pesar de haber nacido en los Estados Unidos conservan vínculos afectivos y financieros con el país de sus padres o abuelos.

En síntesis, el número de colombianos que viven en los Estados Unidos puede estimarse entre 500 y 700 mil. En principio, este número incluye tanto a los emigrantes legales como a los ilegales. En realidad, sin embargo, algunos ilegales pueden optar por no participar en el censo, lo que llevaría a una subestimación del número de emigrantes. Este fenómeno podría explicar, parcial pero no totalmente, porqué el número mencionado está por debajo del millón o más emigrantes colombianos al que se alude con frecuencia.

⁵ Las cifras del censo son similares a las obtenidas con base en encuestas de hogares. Basado en estas últimas, un informe reciente del Banco Mundial (2003) reporta la existencia de 494.474 colombianos, de los cuales 232.186 arribaron con posterioridad al año 1990.

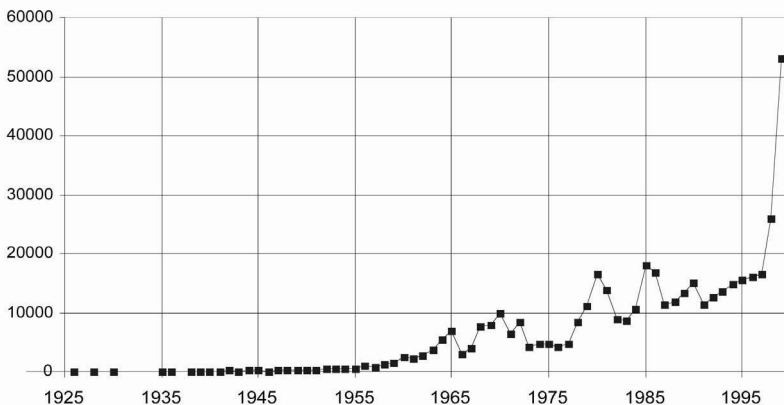
El Cuadro 1 muestra la distribución de los emigrantes según la fecha de entrada a los Estados Unidos. Siguiendo una práctica común en la literatura académica, los cálculos sólo incluyen las personas nacidas en Colombia. Claramente las cohortes recientes son mucho más grandes que las pasadas. A grandes rasgos, las cohortes se duplican de una década a la siguiente, lo que sugiere una tendencia creciente de los flujos migratorios desde Colombia hacia los Estados Unidos. Cabe anotar, sin embargo, que el tamaño de los cohortes (los que están) no debe asociarse directamente con los flujos migratorios (los que llegaron) debido a la existencia de migración en sentido contrario, especialmente entre quienes se pensionan o retiran. Para los emigrantes recientes, sin embargo, la igualación de cohortes y flujos es

más válida pues la mayoría de los que llegaron están todavía en los Estados Unidos.

El Gráfico 1 resume la historia de la migración colombiana hacia los Estados Unidos. La primera oleada de emigración ocurrió entre 1965 y 1975, con posterioridad a la aprobación de una reforma migratoria en los Estados Unidos que cambió los criterios de elegibilidad de los emigrantes, eliminó las cuotas por países y favoreció la unificación de las familias. Fue en este período cuando se formaron los enclaves colombianos en Jackson Heights (*New York*) y en Paterson (*New Jersey*).⁶

Luego, entre 1975 y 1985, se produjo una segunda oleada, que se superpuso a la anterior, y que obedeció, entre otras razones, a la bonanza del narcotráfico. Muchos colombianos

Gráfico 1. Tamaño de la cohorte por año de entrada a los EEUU



⁶ Véase, por ejemplo, los artículos periodísticos “Life is still an uphill struggle for Latins in Paterson”, *New York Times*, julio 21 de 1971 y “For Hispanics is still the promised land”, *New York Times*, junio 22 de 1975.

se trasladaron a Estados Unidos como agentes de la comercialización y distribución de estupefacientes, y se asentaron no sólo en los enclaves tradicionales del noreste de este país, sino también en el condado de Dade en el sur de la Florida.⁷ Los flujos migratorios se estabilizaron entre 1985 y 1995, y crecieron sin precedentes durante la segunda mitad de los noventa, como consecuencia de la crisis económica y la intensificación del conflicto armado. Como se muestra posteriormente, la emigración reciente no sólo fue cuantitativamente superior, sino cualitativamente diferente, al menos en el sentido de que los nuevos emigrantes (los refugiados de la crisis, para darles algún nombre) son mucho más educados que sus predecesores.

Emigrantes *versus* residentes

Los emigrantes no son una muestra aleatoria de la población del país de origen. La literatura enfatiza en

particular que las habilidades difieren de manera previsible entre emigrantes y residentes. Diferentes modelos hacen diferentes predicciones sobre la educación promedio de los que se van *vis-à-vis* la de los que se quedan. Si los retornos a la educación son mucho mayores en el país de origen que en el de destino (como ocurre entre Colombia y Estados Unidos), el diferencial de salarios por categoría educativa será mayor para los no educados, quienes tendrán por lo tanto mayores incentivos económicos para emigrar. Así las cosas, la educación promedio de los emigrantes será menor que la de los residentes en el país de origen.⁸ Pero la predicción anterior sólo es válida si no existen barreras efectivas a la movilidad laboral. Si las visas de entrada y trabajo están racionadas y se asignan a quienes poseen mayor educación e ingreso, y además la migración ilegal es una opción costosa, en dinero y riesgo personal, los emigrantes tendrán una

Cuadro 2. Promedios de características socioeconómicas

Variable	Emigrantes		Residentes	
	Promedio	Desviación	Promedio	Desviación
Edad	41.8	14.4	39.0	15.9
Años de educación	12.3	3.8	8.9	4.4
Hombre	43.9%		45.2%	
Soltero o soltera	22.8%		30.3%	
Habla inglés	62.3%		--	
Participa en el mercado laboral	64.2%		69.8%	
Trabajador por cuenta propia	11.0%		28.4%	
Desempleado	7.7%		17.1%	
Salario (us\$ anuales)	24,955	32,862	2,072	4,212

⁷ Véase "The Latinization of Miami", *New York Times*, septiembre 21 de 1980. Véase también Stares (1996, p.30).

⁸ Véase Borjas (1994) para una formalización de este argumento.

Cuadro 3. Características socioeconómicas para distintas cohortes de emigrantes

Variable	Antes de 1995	Después de 1995	Después de 1998
Años de educación	11.8	12.6	12.8
Habla inglés	61.0%	37.8%	32.7%
Participa en el mercado laboral	62.3%	58.0%	54.6%
Desempleado	6.4%	12.4%	15.1%
Trabajador por cuenta propia	13.7%	9.5%	8.9%
Ciudadano americano	54.7%	3.5%	1.4%
Salario (us\$ anuales)	27,519	14,424	11,211
Horas trabajadas a la semana	38.5	30.9	27.0

Sólo se incluyen quienes tenían 18 o más años en el momento de ingreso a los Estados Unidos.

educación superior a la promedio, especialmente cuando se deterioran las oportunidades de trabajo para los trabajadores más capacitados. En tiempos de crisis, la única carta de salvamento para muchos individuos de clase media que perdieron su trabajo o su fortuna (o ambos) es la visa de entrada a los Estados Unidos. Así, es imposible afirmar de antemano si los emigrantes tienen más años de educación que el promedio. En esencia, ésta es una pregunta empírica.

El Cuadro 2 presenta las principales características demográficas y socioeconómicas de quienes emigraron hacia los Estados Unidos y de quienes permanecieron en Colombia. La idea es comparar las características de dos individuos mayores de edad, uno tomado al azar de la población de emigrantes y otro de la de residentes. Como se muestra, los emigrantes tienen más años de educación que los residentes. La diferencia es superior a los tres años, una cifra similar al avance educativo experimentado por las dos últimas generaciones de colombianos. Este

resultado pone en cuestión la primera teoría mencionada anteriormente, la cual, alegando mayores incentivos económicos y escasas restricciones a la movilidad laboral, predice que la educación media será mayor para los emigrantes que para los residentes del país de origen.

La participación en el mercado laboral es menor para los emigrantes, como lo son los porcentajes de hombres y solteros en la población mayor de dieciocho años. Estas diferencias pueden explicarse por el simple hecho de que la emigración involucra, al menos en un horizonte de mediano plazo, hogares completos, lo que disminuye no sólo el porcentaje de solteros en la población, sino también la participación laboral (la cual es sustancialmente menor entre las mujeres casadas). Pero quizás el mayor contraste entre emigrantes y residentes en Colombia tiene que ver con el desempeño de unos y otros en el mercado laboral. Para los segundos, el desempleo es diez puntos porcentuales mayor, el porcentaje de trabajadores por cuenta propia, íntimamente ligado

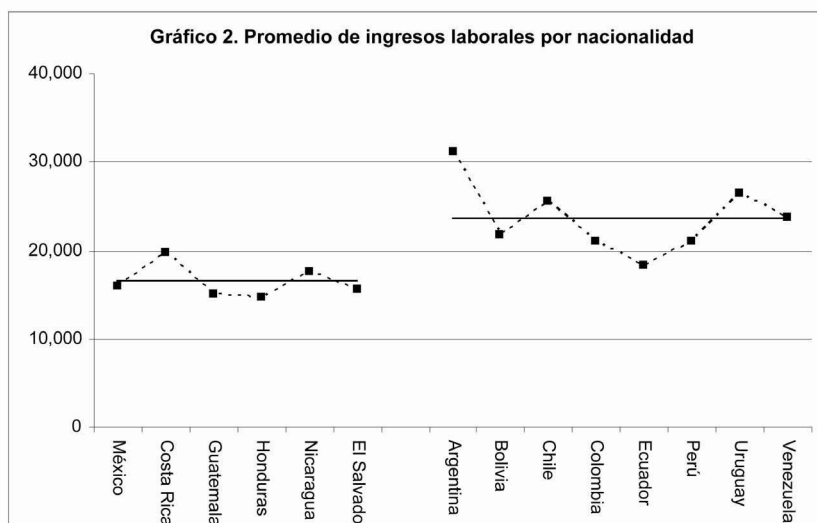
a la informalidad, es más del doble y los salarios varios ordenes de magnitud inferiores. En la sección siguiente se estudian de manera detallada las causas de las diferencias salariales entre emigrantes y residentes.

Asimilación y calidad de los emigrantes

El Cuadro 3 muestra las diferencias, ya no entre emigrantes y residentes, sino entre tres cohortes distintas de emigrantes: quienes ingresaron a los Estados Unidos antes y después de 1995, y quienes lo hicieron después de 1998. La comparación se circunscribe a los individuos que ingresaron a los Estados Unidos cuando tenían al menos 18 años de edad. Las diferencias entre quienes

llevan cinco o más años en los Estados Unidos (primera columna) y quienes llevan cinco o menos (segunda y tercera columnas) son sustanciales: los salarios son dos veces más altos, el desempleo varios puntos porcentuales inferior, y la participación laboral y el número de horas trabajadas mucho mayores. Todo ello a pesar de la mayor educación de los emigrantes recientes. En últimas, los resultados indican que la adaptación a las nuevas circunstancias laborales no es automática y puede tardar años sino décadas. En el mediano plazo, el desempeño en el mercado laboral dependerá del aprendizaje del idioma inglés, de la definición del estatus legal y de la creación de contactos y relaciones que faciliten el acceso a oportunidades de trabajo.⁹

Existe un debate no resuelto



⁹ Véase Borjas (1994) para un estudio detallado del proceso de asimilación de los emigrantes al mercado de trabajo americano.

en la literatura sobre la medida en que los emigrantes, especialmente los hispanos, logran adaptarse a las nuevas circunstancias laborales. Del lado pesimista, Borjas (1994) señala que la presencia de enclaves étnicos tiene un efecto adverso sobre la asimilación de los emigrantes, y advierte, al mismo tiempo, sobre la falta de convergencia entre los salarios de emigrantes y nativos.

En palabras de Borjas, el calido abrazo de los enclaves termina estrangulando las posibilidades económicas de los emigrantes. Del lado optimista, Chiswick (1999) y Orcutt y Regets (1999) señalan que los emigrantes, especialmente los educados, logran rápidamente reciclar su capital humano, y que, en promedio, sus ingresos laborales crecen mucho más rápido que los de los nativos, así unos y otros no lleguen a converger plenamente.

Más allá del debate académico, podrían distinguirse dos tipos de emigrantes. El primero, llámese el tipo Borjas, tiende a concentrarse en enclaves racialmente homogéneos, posee menos años de educación que los nativos y participa en un mercado de trabajo estrecho y escindido. El segundo, el tipo Chiswick, tiende a vivir en áreas más diversas, posee una educación similar a la de los nativos, con quienes compite por los mismos trabajos en el mismo mercado de escala

nacional. Los emigrantes mexicanos (y los centroamericanos en general) pertenecen al tipo Borjas, mientras que los colombianos (y los suramericanos en general) pertenecen al tipo Chiswick. Estas diferencias se explican, esencialmente, por la distancia entre los países de origen y los Estados Unidos y los correspondientes menores costos de desplazamiento. Para un pobre mexicano cruzar la frontera es cuestión de miles pesos, para uno colombiano cuestión de millones y, por lo tanto, una imposibilidad práctica.

Las cifras disponibles confirman lo señalado anteriormente. En promedio, 35% de los emigrantes suramericanos completaron su educación secundaria y 55% su educación terciaria.

Para los emigrantes centroamericanos, los porcentajes correspondientes son 15% y 40% (Banco Mundial 2003, p. 20). En el mismo sentido, el Gráfico 2 muestra que la diferencia en el ingreso promedio entre los emigrantes suramericanos y los centroamericanos supera los siete mil dólares anuales.

El ingreso promedio de los colombianos está por debajo del promedio suramericano pero este rezago podría revertirse una vez culminado el proceso de asimilación de los emigrantes recientes.¹⁰

¹⁰ El cálculo de los ingresos laborales incluye a los desempleados, a quienes se les asigna un ingreso de cero. Dada la magnitud de la emigración reciente y las altas tasas de desempleo (15%) entre quienes apenas llegaron, no sorprende que el salario promedio de los emigrantes colombianos esté por debajo del de los suramericanos.

Cuadro 4. Nivel educativo de emigrantes y residentes

	Número	% del total
Todos los emigrantes	310,506	100.0%
Título Universitario (1)	52,965	17.1%
Educación post-universitaria (2)	30,051	9.7%
Educación terciaria (1+2)	83,016	26.7%
Emigrantes post-1995	84,714	100.0%
Título Universitario	17,173	20.3%
Educación post-universitaria	12,454	14.7%
Educación terciaria	29,627	35.0%
Residentes	10,949,253	100.0%
Título Universitario	1,192,374	10.9%
Educación post-universitaria	303,294	2.8%
Educación terciaria	1,495,668	13.7%

Sólo mayores de 20 años considerados en los cálculos.

Los datos de residentes refieren a 13 ciudades.

¿Cuántas son las remesas?

El nivel de remesas generado por los emigrantes colombianos en los Estados Unidos ha sido fuente de polémica. Las estimaciones disponibles, recopiladas en un informe reciente del Banco Mundial (2003) y basadas en estadísticas de balanza de pagos, indican que el monto anual remitido oscila entre 500 y 1100 millones de dólares.¹¹ En teoría las estimaciones sólo tienen en cuenta las transferencias privadas entre hogares, pero en la práctica pueden esconder transacciones ilegales, relacionadas principalmente con el tráfico de drogas. Las cifras del censo de población permiten confrontar las estimaciones disponibles y establecer

el orden de magnitud de los giros anuales por remesas.

Las cifras muestran que 408.000 colombianos mayores de 18 años viven en los Estados Unidos. Su ingreso promedio, que incluye no sólo los ingresos laborales, sino también las rentas y las transferencias del gobierno, asciende a 21 mil dólares anuales. Así, el ingreso de los colombianos en Estados Unidos tomados como un todo supera levemente los ocho mil millones de dólares anuales. Si se supone que 60% de los emigrantes envían remesas y que quienes lo hacen remiten 20% de su ingreso, el monto anual de remesas estaría cercano a los 1000 millones de dólares anuales.¹²

Aunque esta estimación podría estar sesgada hacia abajo, por las

¹¹ El informe del Banco Mundial cita tres fuentes de información: el Fondo Monetario Internacional, el Banco Interamericano de Desarrollo y el Dialogo Interamericano.

¹² Los supuestos anteriores son consistentes con las cifras presentadas por el Banco Mundial (2003, p. 104).

mismas razones dadas anteriormente con relación al número total de emigrantes, está muy por debajo de la cifra de tres mil millones de dólares que se menciona a menudo sin reparar en los órdenes de magnitud plausibles. Por ejemplo, las remesas de los emigrantes mexicanos alcanzan a lo sumo nueve mil millones de dólares anuales.¹³ Si la cifra de tres mil millones fuera cierta, ello implicaría que los emigrantes mexicanos remitirían en conjunto apenas tres veces más de lo remitido por los colombianos con una población 30 veces mayor. Una diferencia inverosímil y que arroja muchas dudas sobre la cifra en cuestión.

En suma, tal como ocurre con el número total de emigrantes, es probable que las estimaciones reportadas con frecuencia (y ligereza) sobre el monto de remesas estén sobrestimando su verdadero valor.

Fuga de cerebros

El Cuadro 4 muestra que aproximadamente 27% de los emigrantes tienen educación terciaria y 10% tiene estudios de postgrado. Ambos porcentajes son sustancialmente mayores para los emigrantes recientes, lo que resalta la diferencia cualitativa, ya mencionada, entre los emigrantes

de la segunda mitad de los noventa y los anteriores. Pero a pesar del aumento en el número de emigrantes, el acervo de emigrantes educados representa aún un porcentaje pequeño de la población educada del país. A partir de las cifras del Cuadro 4, puede inferirse que los emigrantes con educación terciaria ascienden a 7.3% de la población urbana en Colombia con la misma educación. Un cálculo similar muestra que durante la segunda mitad de los años noventa el país pudo haber perdido 2% de la población con educación terciaria y 4% de la población con títulos de especialización, magíster o doctorado.¹⁴

Las cifras anteriores coinciden con las presentadas en una publicación reciente del Banco Mundial (2003), en la cual se muestra que la pérdida acumulada de personas con educación terciaria por efectos de la emigración no supera el 8% de los colombianos residentes con educación similar.¹⁵ El mismo porcentaje es superior a 20% en Nicaragua y el Salvador y a 60% en Jamaica, Haití y Trinidad & Tobago. En síntesis, la evidencia muestra que la fuga de cerebros es aún un problema de magnitud moderada en Colombia, como lo es en general en los países suramericanos. Sólo si se

¹³ Véase Banco Mundial (2003, p. 100).

¹⁴ Aunque estos porcentajes pueden ser aún mayores si se contabiliza la emigración hacia España y Canadá, pueden también sobreestimar la magnitud de la fuga de cerebros ya que tienen en cuenta los estudiantes de posgrado que eventualmente regresarán al país.

¹⁵ Carrington y Detragiache (1998) también reportan un resultado similar. Usando cifras del censo de 1990, encuentran que la fracción de emigrantes con educación terciaria se acerca al 6% de la población residente con la misma educación.

mantienen los niveles de emigración (y la composición de los emigrantes) observados a finales de los años noventa, la fuga de cerebros alcanzaría niveles significativos y preocupantes.

A pesar de las apariencias, la fuga de cerebros no es necesariamente negativa para el país expulsor. Las remesas, los conocimientos aportados por quienes regresan y las redes comerciales, así como el incentivo a la acumulación de capital humano generado por la expectativa de emigrar, pueden, en conjunto, impulsar el crecimiento económico. En este sentido, Beine, Docquier y Rapoport (2003) muestran que, para el caso colombiano, los efectos positivos de las expectativas de emigración sobre la acumulación de capital humano pueden compensar la pérdida de unos cuantos educados. Los efectos positivos pueden ser mayores si se tienen en cuenta los otros factores señalados.

Causas de la emigración reciente

Las causas generales del aumento de la emigración hacia Estados Unidos ocurrida en la segunda mitad de los noventa son bien conocidas, entre ellas figuran de manera prominente la recesión económica y la intensificación del conflicto armado, dos fenómenos de por sí interrelacionados.¹⁶ Pero más allá de la enumeración de las causas generales, no existe un entendimiento pleno de por qué los flujos migratorios

hacia Estados Unidos cambiaron radicalmente, no sólo en su intensidad sino también en su composición.

Quizás la única evidencia disponible es la aportada por Soto y Walker (2002), quienes reportan los resultados de una encuesta administrada a 481 emigrantes durante el primer semestre de 2002. La encuesta indaga sobre las causas de la emigración y las expectativas de retorno, así como sobre las características socioeconómicas de los emigrantes. La mayoría de los encuestados eran emigrantes recientes (69% ingresó a los Estados Unidos en el lustro previo a la encuesta), 76% vivía en los estados de New York y New Jersey, y 89% tenía algún tipo de educación terciaria. Aunque la muestra no es representativa, constituye la única evidencia disponible sobre de la emigración reciente de profesionales hacia los Estados Unidos.

En el formulario aplicado, la pregunta sobre las razones que llevaron a los encuestados a emigrar ofrece varias alternativas no excluyentes. Las respuestas confirman las causas generales y sugieren un ordenamiento de las mismas: 75% de los encuestados citó la falta de oportunidades económicas en Colombia o la existencia de mejores oportunidades en los Estados Unidos, 48% mencionó la violencia y la situación sociopolítica del país, 29% alegó la búsqueda de

¹⁶ Véase Arbeláez, Echavarría y Gaviria (2001) para un análisis del efecto de la intensificación del conflicto sobre el crecimiento económico.

Cuadro 5. Retornos a la educación por cohortes de emigrantes

	Colombianos	Emigrantes		
	ENH - 2000	Todos	Antes de 1995	Después de 1995
Años de educación (b_1)	0.130 [0.001]	0.063 [0.003]	0.061 [0.003]	0.044 [0.008]
Experiencia (b_2)	0.034 [0.001]	0.040 [0.003]	0.014 [0.004]	0.022 [0.006]
Experiencia ² (b_3)	-0.00046 [0.00002]	-0.00050 [0.00005]	-0.00016 [0.00006]	-0.00039 [0.00014]
No. de observaciones	27927	7855	5749	1790
R-cuadrado	0.32	0.23	0.27	0.14

Errores estándar en corchetes.

Todas las regresiones controlan por género y número de horas trabajadas.

mejores oportunidades educativas y 18% razones familiares. Con todo, los resultados sugieren que la crisis económica jugó un papel mucho más importante que la intensificación del conflicto en la reciente oleada migratoria hacia los Estados Unidos.

Cabe señalar que la recuperación económica no implica necesariamente la disminución de los flujos migratorios a los niveles históricos. Con frecuencia, los mayores flujos migratorios pasados inducen mayores flujos futuros pues los costos de emigrar disminuyen debido a la existencia de una red ampliada de nacionales que facilita la adaptación y puede incluso financiar el desplazamiento. Así, los flujos migratorios pueden adquirir una dinámica propia, independiente de si la causa primigenia, la crisis económica en este caso, sigue estando vigente.¹⁷ En consecuencia, uno esperaría una

disminución de los flujos migratorios pero no un retorno a sus niveles previos a la segunda mitad de los años noventa.

Cómo les va

El cuadro 2 muestra que las diferencias salariales entre emigrantes y residentes, sin corregir por poder adquisitivo, superan los 20.000 dólares anuales. Las diferencias en desigualdad salarial también son notables: el coeficiente de variación es 1.3 para los trabajadores colombianos en Estados Unidos y 2.0 para los trabajadores residentes en Colombia. Estas diferencias obedecen al menos a dos tipos de factores. En primer lugar, están los factores macroeconómicos y, en particular, la diferencia en la productividad media de ambas economías.¹⁸ Y, en segundo lugar, los factores microeconómicos entre

¹⁷ Carrington, Detragiache y Vishwanath (1996) utilizan un argumento semejante para explicar por qué la migración de afroamericanos del sur al norte de los Estados Unidos, ocurrida a comienzos del siglo anterior, se intensificó precisamente cuando los diferenciales de ingreso y empleo comenzaba a estrecharse.

¹⁸ Hall y Jones (2000) muestran que el producto por trabajador es casi cuatro veces mayor en los Estados Unidos que en Colombia.

los que sobresalen las diferencias en capital humano y las diferencias en los retornos a la educación. Esta sección intenta separar los efectos de cada uno de los factores mencionados.

Una primera aproximación al estudio de las diferencias salariales entre emigrantes y residentes consiste en estimar ecuaciones de Mincer para cada población por separado. Como es tradicional, la especificación adoptada es la siguiente:

$$Lnw_i = b + b_1E_i + b_2EXP_i + b_3EXP_i^2 + \varepsilon_i \quad (1)$$

donde w_i denota el salario o los ingresos generados en el caso de trabajadores por cuenta propia, E_i los años de educación (estandarizados para ambas poblaciones) y EXP_i la experiencia laboral. Las estimaciones incluyen, además, el número de horas trabajadas y el género de cada persona. Los desempleados fueron excluidos de las estimaciones, así como quienes tenían menos de 18 años en el momento de ingreso a los Estados Unidos.

El Cuadro 5 presenta los coeficientes estimados y los errores estándar. Habida cuenta de las diferencias en los indicadores de mercado laboral entre emigrantes antiguos y recientes, se presentan los resultados por separado para quienes entraron a los Estados Unidos antes

y después de 1995. Los resultados muestran la existencia de diferencias sustanciales en los retornos a la educación entre residentes y emigrantes. Para los primeros los retornos a la educación ascienden a 13%, un valor consistente con la literatura colombiana sobre el tema.¹⁹ Para los segundos los retornos son escasamente superiores a 6%, un valor tres puntos porcentuales menor al usualmente estimado para la economía americana como un todo.²⁰ Los menores retornos a la educación de los emigrantes respecto a los nativos sugieren que el capital humano adquirido localmente no puede transformarse plenamente a las condiciones foráneas. Como se mostrará posteriormente, el aprendizaje del idioma inglés eleva el valor del capital humano de los emigrantes pero nunca logra equiparlo al de los nativos.

La diferencia en los retornos a la educación entre emigrantes antiguos y recientes, cercana a dos puntos porcentuales, pone de presente la devaluación transitoria del capital humano experimentada por quienes recién llegan. La devaluación es explicada, al menos en teoría, por la falta de conocimiento del inglés y la ausencia de las relaciones personales e institucionales necesarias para acceder a los trabajos disponibles, así como por la adaptación del capital humano

¹⁹ Véase, por ejemplo, Baldión y Sarmiento (2003). Este estudio muestra que los retornos a la educación en las zonas urbanas oscilaron, durante los últimos 25 años, entre 14% y 11%.

²⁰ Véase Ashenfelter y Rouse (2000) para un resumen de la evidencia sobre retornos a la educación en la economía americana.

a las nuevas circunstancias (Ej. las licencias profesionales son claves para un pleno aprovechamiento del capital humano).

Los resultados también sugieren una mayor remuneración a la experiencia para los residentes que para los emigrantes. Para los primeros, los salarios crecen a un promedio de 1.13% anual desde el comienzo de la vida laboral hasta la cuarta década. Para los segundos, los salarios crecen a un promedio de 0.75% anual durante un lapso similar. Para los emigrantes recientes, los retornos a la experiencia son aún menores, seguramente como consecuencia de las dificultades de asimilación señaladas anteriormente.

¿Cuánto vale una visa?

Una respuesta a esta pregunta puede abordarse de varias maneras. Primero, uno podría calcular la diferencia promedio en los ingresos laborales entre emigrantes y residentes con características socioeconómicas semejantes. Segundo, las diferencias podrían calcularse para varias categorías educativas, lo que tendría sentido dadas las disparidades ya señaladas en los retornos a la educación. Y tercero, uno podría estimar la medida en que la habilidad de hablar inglés afecta las diferencias salariales, no sólo en promedio sino también para distintas categorías educativas. El análisis tendría que separar los emigrantes antiguos de los recientes, habida cuenta de los problemas de

asimilación ya mencionados.

Para calcular la diferencia salarial promedio entre emigrantes y residentes basta con estimar la siguiente variación de la ecuación (1) para una muestra conjunta de emigrantes y residentes:

$$Lnw_i = b + b_1E_i + b_2EXP_i + b_3EXP_i^2 + a_0EMI_i + \varepsilon_i \quad (2)$$

donde EMI_i es una variable dicótoma que toma el valor de uno si el individuo en consideración es emigrante y de cero en caso contrario, y a_0 mide la diferencia promedio del logaritmo del salario.

Para estudiar las diferencias por categorías educativas habría que permitir la posibilidad de discrepancias en los retornos a la educación entre emigrantes y residentes. Esto es,

$$Lnw_i = b + b_1E_i + b_2EXP_i + b_3EXP_i^2 + a_0EMI_i + c_i(E_i \times EMI_i) + \varepsilon_i \quad (3)$$

donde c_i mide la diferencia en los retornos entre los dos grupos en consideración. Finalmente, para estudiar los efectos del conocimiento del inglés habría que permitir la posibilidad de diferencias en los niveles salariales promedios y en los retornos educativos entre los emigrantes que hablan inglés y los que no. Esquemáticamente:

$$Lnw_i = b + b_1E_i + b_2EXP_i + b_3EXP_i^2 + a_0EMI_i + c_i(E_i \times EMI_i) + a_iING_i + d_i(E_i \times ING_i) + \varepsilon_i \quad (4)$$

donde ING_i es una variable dicótoma que toma el valor de uno si el individuo es emigrante y habla inglés, y d_i mide la diferencia en los retornos a la educación entre emigrantes que hablan inglés y emigrantes que no lo hacen.

Cuadro 6. Diferencias salariales para emigrantes antiguos (pre - 1995)

	(1)	(2)	(3)
Años de educación (b_1)	0.115 [0.001]	0.122 [0.001]	0.123 [0.001]
Experiencia (b_2)	0.036 [0.001]	0.037 [0.001]	0.038 [0.001]
Experiencia ² (b_3)	-0.00051 [0.00002]	-0.00053 [0.00002]	-0.00053 [0.00002]
Emigrante = 1 (a_0)	2.007 [0.013]	2.677 [0.041]	2.92 [0.053]
Educ. x emigrante (c_1)		-0.056 [0.003]	-0.092 [0.005]
Emigrante con inglés = 1 (a_1)			-0.344 [0.082]
Educ. x emigrante con inglés (d_1)			0.049 [0.006]
No. de observaciones	33677	33677	33677
R-cuadrado	0.63	0.63	0.63

Errores estándar en corchetes.

Todas las regresiones controlan por género y número de horas trabajadas.

El cuadro 6 presenta los resultados de estimar las ecuaciones (2), (3) y (4) para una muestra conjunta de residentes y emigrantes antiguos. Los resultados de la primera columna muestran que la diferencia en el logaritmo de los ingresos laborales entre emigrantes y residentes con características similares es igual a 2.0. Este resultado sugiere, entre otras cosas, que el ingreso laboral de un trabajador tomado al azar se multiplicaría por 7.4 en caso de emigrar. Si se corrige por la diferencia en el poder adquisitivo entre Colombia y Estados Unidos, el multiplicador disminuye de 7.4 a 2.2.²¹

La corrección por poder de compra no es obvia pues los emigrantes invierten sus ingresos tanto en Estados Unidos como en Colombia (vía remesas). Dada la mezcla de bienes locales y foráneos, lo más probable es que la corrección por poder adquisitivo lleve a una subestimación de la ganancia salarial asociada a la emigración.

De otro lado, si los emigrantes difieren de los residentes en algunos atributos no observables, los cuales tienen, a su vez, un efecto positivo sobre el ingreso laboral, se estaría sobreestimando el efecto de la emigración. Por ejemplo, si los

²¹ La corrección por poder de compra está basada en la relación entre el factor de conversión por poder de compra y la tasa de cambio oficial calculada por el Banco Mundial. Véase las cifras sobre comparaciones internacionales en <http://www.worldbank.org/data/>.

Cuadro 7. Diferencias salariales para emigrantes recientes (post - 1995)

	(1)	(2)	(3)
Años de educación (b_1)	0.120 [0.001]	0.123 [0.001]	0.123 [0.001]
Experiencia (b_2)	0.038 [0.001]	0.038 [0.001]	0.039 [0.001]
Experiencia ² (b_3)	-0.00054 [0.00002]	-0.00054 [0.00002]	-0.00055 [0.00002]
Emigrante = 1 (a_0)	1.454 [0.021]	2.286 [0.076]	2.519 [0.086]
Educ. x emigrante (c_1)		-0.065 [0.006]	-0.098 [0.007]
Emigrante con inglés = 1 (a_1)			-0.340 [0.197]
Educ. x emigrante con inglés (d_1)			0.056 [0.014]
No. de observaciones	29717	29717	29717
R-cuadrado	0.40	0.41	0.41

Errores estándar en corchetes.

Todas las regresiones controlan por género y número de horas trabajadas.

emigrantes son más ambiciosos (o más dados a tomar riesgos o más seguros de sí mismo), y estos atributos, no observables por definición, afectan el desempeño laboral, los estimativos estarán sesgados hacia arriba. Pero probablemente la magnitud del sesgo no es considerable, al menos a la luz de una simple simulación. Si se excluyen las características observables (y en particular la educación), un simple ejercicio muestra que se produce una sobrestimación de 25% en el efecto de la emigración. Uno esperaría que el efecto de la exclusión de características no observables, cuyo efecto sobre

el salario no ha sido probado empíricamente, fuera mucho menor que el de la exclusión de características, como la educación, cuyo efecto sobre el ingreso es sustancial y ha sido demostrado en todos los contextos posibles.

Siguiendo con el Cuadro 6, la segunda columna confirma un hecho ya mencionado: la diferencia en las tasas de retorno al capital humano entre quienes permanecen en Colombia y quienes emigran a los Estados Unidos. La tasa es 12.2% para los primeros y 6.6% para los segundos. Esta diferencia no puede atribuirse al

Cuadro 8. Razón de los ingresos laborales: emigrantes antiguos versus residentes

Educación	No hablan inglés		Hablan inglés	
	Tasa de cambio	PPP	Tasa de cambio	PPP
Primaria	11.7	3.3	--	--
Bachillerato	6.7	1.9	8.2	2.3
Alguna terciaria	5.6	1.6	7.5	2.1
Universidad	4.7	1.3	6.9	2.0
Postgrado completo	3.5	1.0	6.1	1.7

Cuadro 9. Razón de los ingresos laborales: emigrantes recientes versus residentes

Educación	No hablan inglés		Hablan inglés	
	Tasa de cambio	PPP	Tasa de cambio	PPP
Primaria	8.0	2.3	--	--
Bachillerato	3.9	1.1	4.8	1.4
Alguna terciaria	3.1	0.9	3.8	1.4
Universidad	2.4	0.7	2.9	1.1
Postgrado completo	1.7	0.5	2.0	0.8

proceso de asimilación pues quienes emigraron con posterioridad a 1995 fueron excluidos de la estimación. La tercera columna muestra que la remuneración al capital humano también difiere grandemente entre los emigrantes que hablan inglés y los que no. La tasa es de 8.0% para los primeros y 3.1% para los segundos. Esta diferencia, que tampoco puede atribuirse a factores transitorios, pone de presente la destrucción de capital humano experimentada por los emigrantes que no aprenden el idioma.

El Cuadro 7 repite las estimaciones anteriores para los emigrantes que entraron a los

Estados Unidos con posterioridad a 1995. Previsiblemente, los efectos de la emigración son menores y las diferencias en los retornos a la educación mayores. El salario se multiplica ya no por 7.4 sino por 4.3. Si se corrige por la diferencia en poder adquisitivo, los multiplicadores son 2.2 y 1.2 respectivamente. Los retornos caen a 2.5% para quienes no hablan inglés y se mantienen en 8.0% para quienes sí lo hacen, lo que sugiere la ocurrencia de una devaluación transitoria de capital humano entre quienes no dominan el idioma, que vendría sumarse a la destrucción permanente señalada en el párrafo anterior.²²

²² La devaluación del capital humano es un tema recurrente en la experiencia de los emigrantes. Las entrevistas a profundidad reportadas por Soto y Walker (2002) ofrecen testimonios elocuentes. "Una de mis mejores amigas, arquitecta, graduada con honores, no pudo conseguir trabajo en Colombia y decidió emigrar con su esposo. Pasó un año trabajando como manicurista en Queens y hoy está vendiendo proyectos inmobiliarios. No precisamente el trabajo de sus sueños". "Los emigrantes recientes tenían una mejor vida en Colombia. Muchos ingenieros y

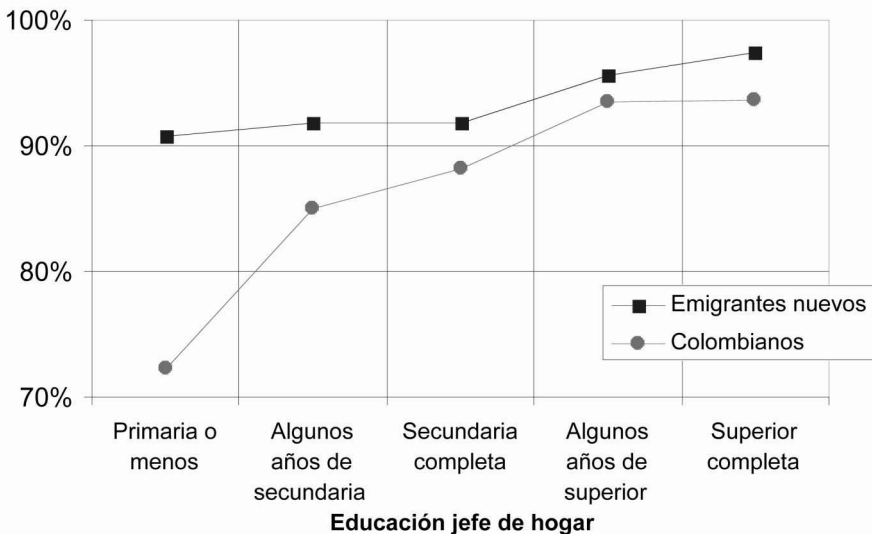
Los efectos adversos de la emigración sobre los educados son menos evidentes una vez se tienen en cuenta las diferencias en las tasas de desempleo. A comienzos del año 2000, la tasa de desempleo era 4.3% para los emigrantes recientes con educación terciaria y 10.0% para los residentes en Colombia con un nivel educativo equivalente. Aunque un emigrante educado recibe un salario menor al promedio de su categoría educativa en Colombia, en lo más álgido de la crisis, el desempleo, más que el acceso a un empleo promedio, era la única alternativa real para muchos profesionales. En el corto plazo, sin embargo, los emigrantes educados

deben enfrentarse a empleos de baja calidad y pobre remuneración.

Una síntesis de las diferencias salariales

El Cuadro 8 resume las diferencias en los ingresos laborales entre residentes y emigrantes antiguos, diferenciando entre quienes hablan inglés y quienes no. El Cuadro 9 hace lo propio para los emigrantes recientes. Ambos resultados están basados en las regresiones anteriores. Tres puntos principales se desprenden de los resultados tomados en conjunto. Primero, las diferencias porcentuales son mayores para los no educados,

Gráfico 3. Tasas de asistencia escolar por educación del jefe de hogar



arquitectos trabajan como maestros de obra. Saben más que sus jefes pero no hablan inglés y no tienen licencia. Mujeres profesionales trabajan de empleadas domésticas. Abogados y doctores manejan taxi durante 12 o 14 horas. Los que eran dentistas en Colombia son ahora asistentes aquí. Todos por debajo de sus posibilidades*.

quienes con el tiempo multiplican sus ingresos por 3.3 en el peor de los casos. Segundo, los emigrantes educados experimentan una pérdida sustancial en sus ingresos laborales durante el proceso de asimilación. Dejando de lado las diferencias en las tasas de desempleo, un profesional con estudios de posgrado y sin conocimiento del idioma puede ver su poder de compra disminuido a la mitad. Con el tiempo, el mismo profesional recuperará su poder de compra, o puede incluso aumentarlo hasta 70% siempre y cuando aprenda a hablar inglés. Y tercero, los educados experimentan un incremento salarial mayor como producto de la asimilación. Para un emigrante con primaria, el salario inicial es 68% del final. Para un emigrante con posgrado, el porcentaje correspondiente es 48%.

En el Anexo se presenta un resumen de las diferencias absolutas en los ingresos laborales. Como se muestra, para los emigrantes recientes, con o sin inglés, los ingresos laborales son independientes de la educación. En promedio, ganan lo mismo los bachilleres que los universitarios, una consecuencia dramática de la devaluación del capital humano ya señalada. Las cosas cambian, sin embargo, para los emigrantes antiguos. Para quienes no hablan inglés, los ingresos crecen levemente hasta el punto de que las diferencias absolutas con los residentes se mantienen constantes a través de las diferentes

categorías educativas. Para quienes hablan inglés, la diferencia absoluta crece con la educación y supera los 30 mil dólares en las categorías superiores.

En suma, los resultados muestran que una visa tiene un valor inmenso para los no educados y un menor valor para los educados. Así mismo, el valor es mayor para quienes saben hablar inglés, para quienes remiten a Colombia un mayor porcentaje de sus ingresos, y para quienes estaban desempleados y tenían pocas alternativas reales de conseguir un empleo. Más allá de las ganancias meramente pecuniarias, la emigración ofrece a muchas familias de escasos recursos la oportunidad de romper el ciclo de transmisión intergeneracional de la pobreza. Al respecto, conviene destacar la evidencia presentada en el Gráfico 3, donde se muestran las tasas de asistencia escolar por categoría educativa del jefe de familia para personas entre 12 y 18 años de edad. En Colombia, la asistencia escolar es al menos 20 puntos porcentuales menor para los hijos de padres no educados que para los hijos de padres con educación superior. En Estados Unidos, y para el caso de los emigrantes recientes en particular, la diferencia de marras apenas supera los siete puntos porcentuales. Así, la emigración parece ser una vía expeditada de movilidad social, al menos para los pobres que pueden emigrar.

Paradójicamente, la emigración no siempre contribuye a la equidad

pues los pobres raramente pueden emigrar. Mientras en México la emigración es una alternativa expedita y asequible para las familias de escasos recursos, en Colombia los pobres se enfrentan a barreras infranqueables—no sólo las legales impuestas por las autoridades migratorias, sino también las económicas relacionadas con los costos de desplazamiento. Contrariamente, para muchos hogares de clase media y alta, la visa es el único patrimonio tangible y la emigración la única alternativa para superar un choque económico adverso. Para los hogares pobres, no existe tal alternativa.

Conclusiones

Las principales conclusiones de este trabajo pueden resumirse en los siguientes puntos:

(i) Las cifras censales disponibles muestran que el número de emigrantes colombianos en los Estados Unidos está por debajo de 700 mil. Aunque este número podría subestimar la población emigrante, no existe bases sólidas para afirmar que los emigrantes superan con creces el millón de personas.

(ii) Los flujos migratorios hacia Estados Unidos cambiaron tanto en su intensidad como en su composición durante la segunda mitad de los noventa. Los flujos se multiplicaron por tres y la educación media de los emigrantes aumentó

ostensiblemente.

(iii) Los emigrantes colombianos tienen más años de educación que sus contrapartes en Colombia y que los emigrantes centroamericanos. El perfil del emigrante colombiano es similar al del suramericano: ambos poseen una educación promedio similar a la de los nativos y participan en los mercados de trabajo generales, no solamente en enclaves estrechos como ocurre de manera predominante con los emigrantes centroamericanos.

(iv) A pesar la emigración reciente, el número de profesionales colombianos que reside en Estados Unidos representa todavía una fracción menor del acervo total de profesionales con que cuenta el país: 8% a los sumo. Según la evidencia presentada, y dados los niveles actuales, los efectos de la fuga de cerebros sobre el crecimiento son despreciables.

(v) Sin embargo, la oleada migratoria de finales de los noventa sugiere una tendencia preocupante: el país pudo haber perdido 2% de sus trabajadores con estudios universitarios en un lapso menor a cinco años. Aunque esta tendencia podría revertirse parcialmente con la recuperación económica, probablemente la emigración de profesionales colombianos hacia los Estados Unidos seguirá siendo sustancial.

(vi) Si se corrige por la diferencia en poder adquisitivo, los

ingresos laborales de un trabajador son dos veces más altos en los Estados Unidos que en Colombia. Si no se corrige, los ingresos son seis veces superiores para los emigrantes. Las mayores diferencias se obtienen para los trabajadores no educados y para quienes saben hablar inglés.

(vii) El desempeño en el mercado laboral de los emigrantes aumenta con el tiempo de manera notable: el desempleo disminuye a más de la mitad, la participación laboral aumenta varios puntos porcentuales y los ingresos laborales crecen sustancialmente: 50% para los no educados y 90% para los educados.

(viii) Las tasas de asistencia escolar de los hijos de los emigrantes son superiores a las de los hijos de los residentes, especialmente para los hijos de padres no educados. Aunque potencialmente la emigración puede acelerar la movilidad social, las barreras legales y los costos de desplazamiento impiden que ello sea así. La emigración es una vía de escape para hogares acomodados en dificultades, no para hogares pobres excluidos.

Por último, las recomendaciones de política de este trabajo no son inmediatas. En primer lugar, la

evidencia sugiere que la pérdida de capital humano asociada con la emigración hacia los Estados Unidos no ha alcanzado niveles significativos, y que seguramente se verá atenuada por la recuperación económica. Así, cualquier intento por frenar una supuesta fuga masiva de cerebros, a través de un impuesto a las remesas u otro mecanismo similar, no tendría justificación y podría llegar a ser

contraproducente.

Entre otras cosas, la emigración aumenta los retornos a la educación (en al menos un punto porcentual) e incrementa, por esta vía, la demanda por educación.

A un nivel más general, oponerse a la emigración de mano

obra calificada es un contrasentido, especialmente dada la dificultad estructural de muchas economías latinoamericanas para generar empleos de calidad. Una de las principales lecciones de este trabajo es que la adaptación al mercado de trabajo estadounidense es larga y costosa. El sistema educativo debería, entonces, no sólo intensificar la enseñanza del inglés, sino también enfatizar la portabilidad del capital humano. Las universidades, en especial, deberían ocuparse de educar posibles emigrantes, al menos mientras sigamos siendo más exitosos en producir capital humano que en emplearlo.

“...La evidencia sugiere que la pérdida de capital humano asociada con la emigración hacia los Estados Unidos no ha alcanzado niveles significativos...”

Bibliografía

- Arbeláez M.A, J.J. Echavarría y A. Gaviria, "Colombia Long Run Growth and the Crisis of the 1990s", Mimeo, Banco Interamericano de Desarrollo, 2001
- Ashenfelter, O. y C. Rouse, "Schooling, Intelligence and Income in America", p. 89-118 en *Meritocracy and Economic Inequality*, K. Arrow, S, Bowles y S. Durlauf editors), Princeton University Press, 2000.
- Baldión, E. y A. Sarmiento, "Educación y fuerza de trabajo", en *Empleo y Desempleo en Colombia*, Departamento Nacional de Planeación, Editorial Oveja Negra, 2003
- Banco Mundial, 2003, *International Migration in Latin America. Brain drain, Remittances and Development*, Washington, D.C, 2003.
- Beine, M., F. Docquier y H. Rapoport, 2003, "Brain Drain and LDCs' Growth: Winners and Losers", IZA Working Paper 819, Julio.
- Borjas, G., "The Economics of Immigration", *Journal of Economic Literature*, 32:1667-1717, 1994.
- Carrington W., E. Detragiache y T. Vishwanath, "Migration with Endogenous Moving Costs", *American Economic Review*, 86: 909-30, 1996
- Carrington, W. y E. Detragiache, "How Big Is the Brain Drain?", IMF Working Paper, 98/102, Julio, 1998
- Chiswick, B., "Are Immigrants Favorably Self-Selected?", *American Economic Review*, 89(2):181-85, 1999
- Hall, R. C. Jones, "Why Do Some Countries Produce So Much more Output Per worker Than Others?", *Quarterly Journal of Economics*, 83-115, 1999.
- Orcutt, H. y M. Regets, "Immigrants and Human-Capital Investment", *American Economic Review*, 89(2):186-91, 1999.
- Soto, C. y J. Walker, "Turning the Colombian Brain Drain into a Brain Gain: a study of attitudes among Colombians living in the United States", Mimeo, Columbia University, 2002
- Stares, P.B., *Global Habit: the Drug Problem in a Borderless World*. Brookings Institution, Washington, D.C., 1996.

Anexo

Este anexo presenta las diferencias en los ingresos laborales entre emigrantes y residentes en el país. Se distingue entre emigrantes recientes y antiguos tal como se hizo en el cuerpo del trabajo. Esta distinción obedece a los importantes cambios en el desempeño socioeconómico experimentados por los emigrantes con el correr del tiempo. Los cálculos están basados en un individuo promedio de sexo masculino con 25 años de experiencia (16 para los emigrantes recientes) y que trabaja en promedio 40 horas semanales. Cada gráfico presenta los ingresos laborales para los residentes (curva inferior), para los emigrantes que no hablan inglés (curva intermedia) y para los emigrantes que hablan inglés (curva superior). Dos conclusiones principales se desprenden del análisis: (i) la significativa devaluación del capital humano para los emigrantes recientes y (ii) las grandes diferencias entre emigrantes y residentes, para todas las categorías educativas, una vez el proceso de asimilación ha sido cumplido.

