

Remesas de inmigrantes

MONEDA DE
CAMBIO
ECONÓMICO
Y SOCIAL



Donald F. Terry
y Steven R. Wilson,
editores

Banco Interamericano de Desarrollo

Página en blanco a propósito

Remesas de inmigrantes

Moneda de cambio
económico y social

Donald F. Terry

y

Steven R. Wilson

Editores

Banco Interamericano de Desarrollo

Washington, D.C.

Publicado originalmente en inglés con el título “Beyond Small Change: Making Migrant Remittances Count”.

Las opiniones expresadas en este libro pertenecen a los autores y no necesariamente reflejan los puntos de vista del BID.

© Banco Interamericano de Desarrollo, 2005. Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser reproducida, ni en todo ni en parte, ni utilizarse de ninguna manera ni por ningún medio, sea electrónico o mecánico, incluidos los procesos de fotocopiado o grabado, ni por ningún sistema de almacenamiento o recuperación de información, sin permiso previo por escrito del BID. La autorización para utilizar el contenido de este libro puede solicitarse a:

IDB Bookstore
1300 New York Avenue, NW
Washington, DC 20577
Estados Unidos de América
Tel. (202) 623-1753, Fax (202) 623-1709
idb-books@iadb.org
www.iadb.org/pub

La Oficina de Relaciones Externas del BID fue responsable de la producción editorial de la publicación.

Diagramación: The Word Express, Inc.

Cataloging-in-Publication data provided by the
Inter-American Development Bank
Felipe Herrera Library

Remesas de inmigrantes : moneda de cambio económico y social / Donald F. Terry y Steven R. Wilson, editores.

p. cm.
Includes bibliographical references.
ISBN: 1597820121

1. Emigrant remittances—Latin America. 2. Emigrant remittances—Caribbean Area. 3. Economic development—Effect of emigrant remittances on. 4. Emigration and immigration. I. Terry, Donald F. II. Wilson, Steven R. III. Inter-American Development Bank.

332.042 R458--dc22

Dedicatoria

Este libro está dedicado
a los que se van por amor,
y a los que se quedan.

Página en blanco a propósito

Agradecimientos

Este libro debe su existencia a muchas personas. Un agradecimiento especial a Enrique V. Iglesias, Presidente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), un visionario que lideró los esfuerzos encaminados a mejorar los beneficios de las remesas para los trabajadores migratorios y sus familias. Como resultado de esos esfuerzos, el Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin) ha podido prestar apoyo a múltiples actividades que han priorizado el tema de las remesas en la agenda mundial del desarrollo.

Fernando Jiménez Ontiveros, del Fomin, fue uno de los primeros en promover la labor en este ámbito y analizó muchas maneras de mejorar el impacto de las remesas de los inmigrantes en el desarrollo. Su asesoramiento oportuno, su visión y su talento para establecer contactos intensificaron sobremanera los esfuerzos que realizó el Fomin en este tema, sobre todo gracias a la amplia experiencia que adquirió en México y Centroamérica, donde desarrolló un agudo conocimiento de las causas socioeconómicas de la emigración.

Pedro de Vasconcelos, coordinador de proyectos de asistencia técnica y conferencias sobre remesas de inmigrantes en el seno del Fomin, conoce al derecho y al revés las actividades del Fondo al respecto y ha sido una valiosísima fuente de asesoramiento técnico e información durante la preparación de este texto.

Este libro no se hubiese hecho realidad sin la participación de dos pioneros en el campo de la investigación sobre remesas de inmigrantes: el Dr. Manuel Orozco y Sergio Bendixen. El Dr. Orozco ha sido una fuente inagotable de información y sugerencias sobre el tema. No hubiésemos llegado hasta aquí sin su incansable ayuda y su contribución intelectual.

La labor precursora de Sergio Bendixen, líder indiscutido de las encuestas realizadas en la comunidad latina de Estados Unidos, también fue crucial para formarnos una imagen más clara de los volúmenes de las remesas, los perfiles de los remitentes y los destinatarios, y otros datos importantes. Su trabajo, así como el de su personal en Bendixen & Associates, fue fundamental para entender las remesas.

A Nancy Morrison le debemos el inestimable asesoramiento editorial que nos ofreció. Su apoyo y sus numerosas sugerencias mejoraron apreciablemente el manuscrito. Nuestro sincero agradecimiento a Lyle Prescott, que nos prestó un valioso y oportuno apoyo editorial en medio de una tragedia personal.

Dejamos constancia de la ayuda que recibimos de muchos colegas del Fomin. El valor de la asistencia que nos brindó Winsome Leslie en asuntos relacionados con las naciones caribeñas es incalculable. Gregory Watson nos proporcionó un eficiente respaldo técnico y facilitó la preparación del documento. Nathaniel Jackson nos ofreció gentilmente una valiosa información de fondo sobre la securitización de las remesas. Sandra Darville formuló comentarios sobre varios aspectos de las remesas y las operaciones de inversión. Kathryn Hewlett-Jobes, que entiende cabalmente los retos que se afrontan en este tipo de proyectos, nos acompañó y nos apoyó en todo momento. Alfredo Giró estuvo siempre dispuesto a plantear una serie de preguntas provocadoras que impusieron claridad en cualquier proposición relacionada con las remesas. Queremos agradecer mucho a Dora Moscoso, quien parece conocer cómo funciona cada aspecto de esta organización. Isabel Auge aportó su trabajo en forma desinteresada y con gran efecto, por lo general durante momentos de crisis. El sobresaliente respaldo administrativo de Pilar Meier y Cecilia Patiño fue crucial, y allanó mucho el camino para la preparación de este libro.

Claudia Sáenz, coordinadora de conferencias del Fomin, nos dio su apoyo eficientísimo y profesional en todo sentido, inclusive en la organización de todas las reuniones y conferencias del Fomin sobre el tema de las remesas de inmigrantes. Mónica Ribaudó, asistente administrativa del gerente del Fomin, se extralimitó en sus funciones para facilitar las comunicaciones y otros aspectos del libro. Agradecemos sinceramente la paciencia y el asesoramiento de Rafael Cruz, Gerardo Giannoni y Cathy Conkling-Shaker, de la Oficina de Relaciones Externas del Banco Interamericano de Desarrollo.

Germán Zárate Hoyos, del Colegio de la Frontera Norte y SUNY-Cortland fue una fuente accesible de información sobre remesas, en particular en lo que se refiere a México. Kai Schmitz, de MicroFinance International Corporation, estuvo en todo momento a nuestra disposición para explicarnos detalles de la tecnología de la transferencia de fondos.

Chris Stillson, basándose en su experiencia con las remesas de inmigrantes en Europa, nos formuló gentilmente sus comentarios sobre varios borradores.

Varios pasantes de verano ayudaron en la investigación y en otras actividades en respaldo de este libro. Nuestro agradecimiento a Tomoko Furusawa, Andrew Miller, Nanako Saito y Héctor Salgado.

Y a Denise, Elizabeth, Meghan, Amy y Eleanor Terry, a Cathy, Sam, Marshall y Elizabeth Wilson, muchísimas gracias por todo.

Índice

Prólogo	ix
<i>Enrique V. Iglesias</i>	

Primera parte. El mundo cambiante de las remesas

Capítulo 1. Las remesas como instrumento de desarrollo	3
<i>Donald F. Terry</i>	
Capítulo 2. Encuesta de remitentes y receptores de remesas	23
<i>Roberto Suro</i>	
Capítulo 3. Remesas de Estados Unidos y Japón a América Latina: análisis de encuestas	45
<i>Sergio Bendixen y Erin St. Onge</i>	
Capítulo 4. Las remesas y el riesgo	75
<i>Susan Pozo</i>	

Segunda parte. Oportunidades y desafíos

Capítulo 5. Cómo mejorar el acceso de los migrantes latinoamericanos recientes al sistema bancario de Estados Unidos	101
<i>Sheila C. Bair</i>	
Capítulo 6. Cómo dar un efecto multiplicador a las remesas por medio de las microfinanzas: perspectivas de un estudio de mercados	145
<i>María Jaramillo</i>	

Tercera parte. América Latina y el Caribe

Capítulo 7. El impacto de las remesas de los migrantes en el desarrollo de México	173
<i>Germán A. Zárate-Hoyos</i>	
Capítulo 8. La migración, el dinero y los mercados: la nueva realidad de Centroamérica	209
<i>Manuel Orozco</i>	
Capítulo 9. Envío de remesas entre países vecinos en América Latina	235
<i>Patricia Weiss Fagen y Micah N. Bump</i>	
Capítulo 10. Remesas a la región andina	265
<i>Andrés Solimano</i>	
Capítulo 11. Remesas: la experiencia del Caribe angloparlante	281
<i>Claremont D. Kirton</i>	

Cuarta parte. Europa, Medio Oriente y Asia

- Capítulo 12. Las remesas en Europa319
Theodore P. Lianos y Nicholas P. Glytsos
- Capítulo 13. Una perspectiva de las remesas en Medio Oriente
y el norte de África341
Mohammed El-Sakka
- Capítulo 14. Experiencias asiáticas con las remesas365
Graeme Hugo

Quinta parte. Conclusiones

- Capítulo 15. Para que las remesas produzcan resultados403
Manuel Orozco y Steven R. Wilson

Acerca de los autores425

Índice de materias431

Prólogo

La globalización tiene muchos rostros humanos. Una de sus múltiples facetas es el perpetuo movimiento de personas a través de las fronteras. Muchas de ellas son hombres y mujeres del mundo en desarrollo que toman la difícil decisión de abandonar su hogar y buscar trabajo en el extranjero. Una vez que consiguen empleo, la mayoría de estos trabajadores comienza a enviar dinero a los familiares que se quedaron en su país. Casi todas estas remesas son de pequeños montos pero, en conjunto, el flujo de recursos que representan supera con creces la asistencia para el desarrollo y el valor de las principales exportaciones en muchos países.

En América Latina y el Caribe, por ejemplo, los inmigrantes envían dinero periódicamente a sus familias, en montos que oscilan entre US\$200 y US\$300 mensuales. Si se suman todas estas remesas, el total es mucho más de lo que recibe la mayoría de los países en forma de asistencia oficial para el desarrollo más inversión extranjera directa. En 2004, los padres, madres, hijos, hijas, tías y tíos enviaron más de US\$45.000 millones a sus seres queridos en todo el territorio de las Américas. Hoy en día, las remesas de los inmigrantes son una importante fuente de divisas para los países de origen de estos trabajadores, y a menudo rebasan los ingresos derivados de las principales exportaciones, incluso del petróleo. Millones de personas migran hacia el norte, y miles de millones de dólares fluyen hacia el sur.

A medida que el Banco Interamericano de Desarrollo y otras instituciones arrojan luz sobre el aumento espectacular de las remesas de inmigrantes —que son más estables que las entradas de inversión extranjera directa— está surgiendo una nueva imagen de la comunidad de trabajadores migratorios en la que se reconoce el tesón y el compromiso de quienes buscan una vida mejor para ellos y sus familias.

Si bien las remesas se destinan principalmente a satisfacer las necesidades básicas de los familiares que se quedaron, estos fondos también generan oportunidades para las comunidades locales y las economías nacionales. En ninguna región es tan evidente esta situación como en América Latina y el Caribe, el mercado de remesas de crecimiento más rápido y de mayor volumen del mundo. Todos los años se envían, desde todas partes del mundo, más de 180 millones

de remesas a unos 18 millones de hogares de toda la región, y la mayoría de las transacciones se realiza al margen del sistema financiero.

El proceso se está acelerando, impulsado por las fuerzas de una economía globalizada y un mercado laboral en plena integración en el continente americano. Dicho de otra manera, las economías de los países desarrollados necesitan la destreza y la dedicación de los trabajadores de los países de América Latina y el Caribe, los cuales no generan suficientes empleos ni ingresos para sus propios habitantes.

El flujo de remesas es hoy en día tema de debates públicos y consideraciones de política y, aunque se está avanzando en varios frentes, subsisten brechas significativas. La competencia y la concientización han contribuido a reducir los costos del envío de dinero, los cuales, en esta era de transferencias electrónicas, siguen siendo demasiado altos. Está mejorando la recolección de datos, pero todavía no es completa, uniforme ni sistemática, lo que impide una formulación informada de políticas. Es más, las remesas son flujos financieros en busca de productos financieros, y aun así son pocas las instituciones financieras que satisfacen las necesidades de las familias transnacionales; por su parte, las autoridades públicas han hecho poco para crear el entorno apropiado para multiplicar estos flujos.

El Banco Interamericano de Desarrollo está trabajando con los principales interesados —empresas que se dedican a la transferencia de dinero e instituciones financieras, autoridades públicas, la sociedad civil, familias transnacionales y otros organismos internacionales— para fomentar el potencial de desarrollo de las remesas de los inmigrantes. Esto requerirá una intensa concentración por lo menos en tres esferas: mejores marcos regulatorios e institucionales, mayor competencia para reducir los costos de transacción y fomento de la democracia financiera.

El camino a la democracia financiera presenta grandes retos y oportunidades históricas. Cuando los sistemas financieros de toda la región no dan servicio a la mayoría de la población, se refleja una “brecha de intermediación” en mercados financieros poco desarrollados que perpetúan la desigualdad en la región, sobre todo en las zonas rurales.

Pese a ello, la escala y el alcance de las remesas puede ser una poderosa palanca para abrir sistemas financieros, movilizar ahorros, generar préstamos para la pequeña empresa y multiplicar el impacto en el desarrollo de las comunidades locales de muchas otras maneras.

Las remesas de los inmigrantes, por sí mismas, son un síntoma de la disparidad de oportunidades que existe en los distintos países. Pero si se asocian a un marco de incentivos adecuados y a capacidades técnicas, pueden volverse un importante recurso para el desarrollo de los países pobres. En resumen, esperemos que el trabajo arduo, el ahorro y la devoción a su familia que demuestran tantos nuevos trabajadores migratorios puedan canalizarse hacia una fuente de desarrollo para su patria.

Enrique V. Iglesias
Presidente
Banco Interamericano de Desarrollo

Página en blanco a propósito

PRIMERA PARTE

EL MUNDO CAMBIANTE DE LAS REMESAS

Página en blanco a propósito

Las remesas como instrumento de desarrollo

Donald F. Terry

A la vista de todos, pero invisibles

Podemos llamarlo “el caso de los miles de millones perdidos”. Desde hace décadas, millones de trabajadores inmigrantes envían miles de millones de dólares a su país de origen para ayudar a su familia. Sin embargo, el impacto de estos enormes flujos internacionales de dinero y de trabajadores sólo ahora está comenzado a comprenderse.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) estima que durante 2004 los trabajadores extranjeros enviaron al menos US\$175.000 millones a su país de origen. En 2004 llegaron más de US\$45.000 millones desde el resto del mundo solamente a América Latina y el Caribe, cifra que vuelve a superar el *total combinado* de inversión extranjera directa y ayuda exterior para la región (véase el mapa 1.1). Sin duda, estas cifras subestiman los totales verdaderos, debido a problemas de contabilización y seguimiento de estos flujos, conocidos como remesas.¹

Más aún, estos totales corresponden únicamente a las remesas de dinero. No incluyen las transferencias periódicas de bienes como computadoras y electrodomésticos, que también pueden utilizarse como bienes de inversión, especialmente en las microempresas informales,

¹ Actualmente no se cuenta con datos internacionalmente comparables acerca de las remesas, lo cual no ocurre con otras categorías de flujos financieros, comercio de bienes y servicios y diversas formas de transferencia de tecnología que se controlan, documentan e informan con sumo cuidado. En este libro, los diversos autores utilizan distintos métodos de estimación y grupos de datos para estimar cifras de remesas, y estos métodos están documentados en los capítulos correspondientes. Las estimaciones del BID acerca de las remesas se basan en datos obtenidos de encuestas, y no únicamente en datos de los bancos centrales en los que se basan muchos otros informes internacionales. Esta elección se condice con la opinión unánime de los expertos, que afirman que los datos de los bancos centrales subestiman notablemente los flujos de remesas. A raíz de esto, el Banco Mundial informa que los flujos de “remesas oficiales” rondan los US\$100.000 millones en todo el mundo, pero que posiblemente la misma cantidad de “remesas no oficiales” no se esté contabilizando. El Banco Mundial está desarrollando normas uniformes para las encuestas que se utilizarán a fin de estimar los flujos de remesas a nivel mundial.

Mapa 1.1. Remesas recibidas en las Américas, países seleccionados, 2004 (millones de US\$)



Fuente: Fomin-BID 2005.

unidad fundamental del sector económico en todos los países en desarrollo. En algunos hogares y comunidades, las llamadas “remesas en especie” pueden ascender a más del 25% del valor de las transferencias monetarias.

El dinero y los bienes son un miembro de esta ecuación internacional. Los trabajadores son el otro. Los trabajadores abandonan su país de origen en pos de empleos mejor remunerados en el extranjero y, gracias a su laboriosidad y ahorro, envían parte de lo que ganan a su país para ayudar a la familia. Hoy en día, una de cada diez personas en el mundo está relacionada directamente con las remesas, ya sea porque las envía o porque las recibe. Aproximadamente 125 millones de tra-

bajadores envían dinero para ayudar a 500 millones de familiares que permanecen en su país de origen.²

Sin embargo, estos enormes flujos de dinero y trabajadores, a pesar de estar a la vista de todos, han pasado inadvertidos durante décadas. ¿Por qué?

En primer lugar, quienes envían remesas a América Latina y el Caribe generalmente lo hacen en pequeñas cantidades: lo más habitual es que la remesa sea de US\$200 a US\$300 por mes. En otras partes del mundo, las cantidades mensuales pueden ser mucho menores, a menudo van desde apenas US\$50 a US\$100.

Más aún, los trabajadores suelen enviar remesas por medios que escapan a cualquier sistema financiero formal. Todavía se transporta dinero personalmente. A diferencia de lo que ocurre en otras regiones del mundo, en las que los bancos desempeñan un papel fundamental en el envío de dinero al país de origen, los inmigrantes de América Latina y el Caribe recurren principalmente a empresas internacionales de transferencias monetarias u operadores locales para sus operaciones de remesas. Debido a que la gran mayoría de las personas que envían remesas y las familias que las reciben no recurren a bancos, habitualmente se las excluyó de las estadísticas financieras recopiladas para hacer un seguimiento de los flujos financieros internacionales.

En consecuencia, la principal organización que se ocupa de seguir los flujos financieros internacionales, el Fondo Monetario Internacional, relegó durante años miles de millones de dólares en concepto de remesas a la categoría “errores y omisiones” de sus cuentas. Como los bancos centrales de América Latina están comenzando a controlar más las remesas, están incrementando sus estimaciones entre un 200% y un 300% en relación con algunos países. Por esta razón es difícil determinar con exactitud en qué medida el “aumento” reciente obedece a la mejora en la información y en qué medida a un alza de los volúmenes, aunque las cifras de 2004 ahora presentan una base de referencia mucho más precisa para comparaciones futuras.

Existe otra razón, incluso más elemental, por la cual se han subcontabilizado las remesas: las personas que las envían, metafóricamente hablando, “no cuentan”. Suelen ser pobres y en gran medida invisibles, tanto en su país de origen como en aquel al cual migran para trabajar. Muchos provienen de zonas pobres, donde continúa viviendo su círculo familiar ampliado. Muchos trabajan en empleos no

² La estimación de 500 millones de personas se basa en el caso de América Latina, donde cada remesa, en promedio, ayuda a 4,5 familiares.

calificados que no llaman la atención (para los que, sin embargo, existe una gran demanda de mano de obra en los países a los que van). Además, ahorran un porcentaje mucho más alto de sus ingresos que el que ahorra una familia media de los países ricos, y estos ahorros se traducen en flujos de remesas cada vez mayores.

El nuevo mapa de los mercados laborales mundiales

Familia por familia, trabajador por trabajador, los migrantes están trazando un mapa nuevo de los mercados laborales mundiales. Más de 25 millones de migrantes latinoamericanos y caribeños forman parte de una enorme y creciente diáspora mundial. De éstos, alrededor de 22 millones están en las economías desarrolladas de América del Norte, Europa y Japón, mientras que entre 3 y 5 millones trabajan en países limítrofes de América Latina y el Caribe.

Por ejemplo, ahora existe una importante concentración de bolivianos en Argentina, nicaragüenses en Costa Rica, guatemaltecos en México, haitianos en la República Dominicana, colombianos en Venezuela y peruanos en Chile (véase el capítulo 9).

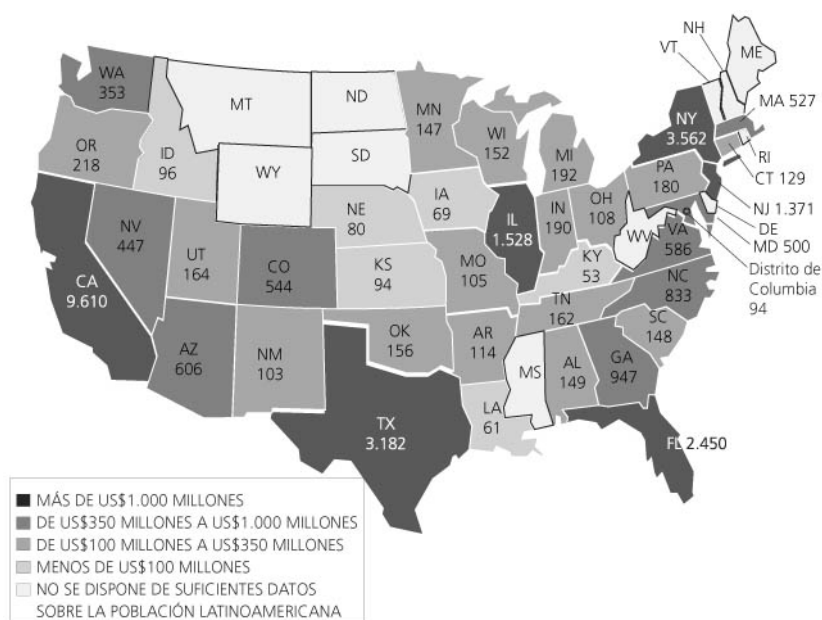
Si bien el aumento más rápido en el porcentaje de remesas a América Latina y el Caribe corresponde a Europa occidental (España, Italia y Portugal), Estados Unidos sigue siendo decididamente el principal destino para trabajadores migrantes de América Latina y el Caribe. Al menos 12 millones de adultos de América Latina y el Caribe —más del 60% del total que vive en Estados Unidos— envían dinero a sus familiares con regularidad, generalmente una vez por mes.³ Este proceso permanente implica que ingresen a esta región cerca de US\$35.000 millones anuales en concepto de remesas provenientes de Estados Unidos.

Dentro de Estados Unidos, el mapa de trabajadores extranjeros también está cambiando. De hecho, anualmente se envían montos considerables (más de US\$50 millones) desde 37 estados y Washington D.C., lo que indica que la dispersión de esta fuerza laboral se extiende mucho más allá de los tradicionales estados fronterizos. Los migrantes que se hallan en los destinos más recientes para trabajadores latinos⁴ (Georgia, Carolina del Norte, Virginia, Colorado, Massachusetts, Maryland, Nevada y Washington) tienden a mandar dinero a

³ Además, entre 2 y 3 millones envían remesas a sus familiares ocasionalmente.

⁴ Este análisis no incluye las remesas enviadas a Haití ni a Belice, Guyana, Jamaica u otros países caribeños de habla inglesa.

Mapa 1.2. Remesas enviadas a América Latina y el Caribe, por estado de Estados Unidos, 2004 (millones de US\$)



Fuente: Fomin-BID 2004b.

su país de origen con mayor frecuencia que los migrantes que viven en otros estados (mapa 1.2).

En consecuencia, América Latina y el Caribe conforman el mercado de remesas de mayor volumen en el mundo. De hecho, el hemisferio occidental en su totalidad funciona cada vez más como un mercado laboral integrado.

Este desplazamiento de mano de obra a través de las fronteras constituye un mercado internacional en que las personas se mueven racionalmente hacia los lugares donde hay empleo. Sin embargo, lo que motiva este proceso es una conexión fundamentalmente humana: los trabajadores emigran para mantener a miembros de su familia y asegurar su futuro en su país de origen. Los millones de decisiones de ir al extranjero y enviar dinero al país de origen obedecen tanto al altruismo como a una mezcla de objetivos obstinados descritos como “motivos del seguro” en el capítulo 4. Sin embargo, el compromiso con la familia sigue siendo el componente central de

estos flujos. En este sentido, las remesas pueden caracterizarse verdaderamente como el lado humano de la globalización.

El proceso es también profundamente empresarial. Frente a la limitación creciente de las oportunidades en el país de origen registrada durante las últimas dos décadas, los trabajadores de América Latina y el Caribe —en especial provenientes de áreas rurales— han pasado por alto sus propias ciudades y se han trasladado directamente al extranjero. Al igual que los empresarios que buscan mercados en todo el mundo, los trabajadores extranjeros cruzan las fronteras buscando ventajas comparativas (véase el capítulo 2). Si bien consideran su destino inmediato como un lugar donde pueden ganar un salario mejor, posiblemente crean que su país natal es un lugar mejor para criar a sus hijos o jubilarse más adelante.

Desde este punto de vista, los remitentes de remesas y sus familiares están forjando un nuevo tipo de familia —la familia transnacional— que vive y aporta en dos culturas, dos países y dos economías en forma simultánea. Este patrón y esta nueva ola de movilidad laboral difieren de los anteriores. En un pasado no muy lejano, dejar el país de origen implicaba cortar prácticamente todos los vínculos. Hoy en día, el bajo costo de los pasajes aéreos, las comunicaciones de larga distancia, el correo electrónico y las computadoras, más una multitud de otros medios (entre ellos el creciente potencial de la transferencia electrónica de fondos), permiten que las familias envíen dinero e información e incluso transmitan afecto a través de las fronteras de un modo relativamente rápido y sencillo. Así, estas familias están superando los límites geográficos tradicionales y creando nuevas formas de interconexión social y económica.

El poder económico de los pobres: el poder multiplicador de las remesas

Si bien las personas que envían remesas y sus familiares suelen ser invisibles individualmente, el poder económico de millones de pobres resulta cada vez más evidente. De hecho, la línea divisoria entre los que son pobres y los que no lo son depende menos de la existencia de activos que del uso de esos activos. Las observaciones pioneras del economista peruano Hernando de Soto acerca de los pobres y la propiedad son igualmente pertinentes al tema de las remesas: “Para que haya desarrollo en los países pobres, se les tiene que permitir a los pobres y las clases medias bajas usar sus activos tal como los usan los ricos... [estos activos] pueden volverse más productivos, además de generar capital

para sus propietarios, crecimiento para la nación y mercados para la industria” (De Soto 2001, p. 1).

En el mismo orden de ideas, el profesor C. K. Prahalad, autor de *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty Through Profits*, señala: “Si dejamos de pensar en los pobres como víctimas o como una carga y comenzamos a pensar en ellos como empresarios con capacidad de adaptación y creatividad y como consumidores con conciencia del valor, se abrirá un mundo entero de oportunidades” (Pralahad 2004, p. 1).

Las remesas se han vuelto fundamentales para la supervivencia de millones de familias y la salud de muchas economías nacionales. Sin embargo, este canal aún no está suficientemente desarrollado para dar a los pobres más opciones con respecto al uso de sus propios recursos en beneficio de sus familias y comunidades.

A nivel familiar, las remesas constituyen una fuente crítica de apoyo para alrededor de 20 millones de familias de América Latina y el Caribe, y a menudo representan, en promedio, la mitad o más del ingreso del hogar. El grueso de las remesas —entre 80% y 85%— se utiliza para cubrir necesidades básicas como alimentación, vivienda y servicios. Para millones de estas familias, muchas de las cuales viven con unos pocos miles de dólares al año, las remesas regulares y el envío periódico de bienes influyen enormemente en su nivel de vida.

A diferencia de la ayuda exterior, las remesas van directamente a las familias en lugares adonde la asistencia para el desarrollo no llega fácilmente, como las zonas rurales alejadas.

Las remesas también dan muestras de una persistencia notable, en parte porque contribuyen a la supervivencia de la familia en el país de origen. Mientras que las inversiones extranjeras directas y otros flujos de capital han fluctuado según los ciclos del mercado, las remesas han aumentado, incluso durante períodos de recesión económica (véase el capítulo 8). Por ejemplo, los flujos de remesas a América Latina y el Caribe siguieron aumentando durante la contracción de la economía estadounidense de 2001–2002.

Además del impacto directo que tienen en los ingresos actuales de las familias, las remesas influyen mucho en el desarrollo por otra razón: se las utiliza también para financiar inversiones futuras.

Las familias las usan para pagar la matrícula escolar de sus hijos en el país de origen, con lo cual invierten en “capital humano” para la generación siguiente. Algunas remesas se destinan a bienes de inversión, como herramientas, o constituyen una fuente de capital de operación para pequeñas empresas. De acuerdo con un estudio que

se cita en el capítulo 11 de este libro, al menos el 40% del capital inicial de una muestra de pequeñas empresas en Jamaica se financió con remesas.

De hecho, para numerosos hogares pobres con muy escaso acceso al crédito, las remesas pueden representar la *única* fuente de financiación.

Asimismo, las remesas se utilizan para comprar terrenos o viviendas. Algunas de las personas que envían remesas tienen la esperanza de volver a su país o de jubilarse allí. Otros envían dinero a su familia para que pueda reparar o mejorar la vivienda. Si tenemos en cuenta la importancia primordial de la vivienda y el hecho de que en el hogar se realizan muchas actividades productivas, puede afirmarse que tales erogaciones van más allá del consumo ordinario.

Diversos estudios indican que hasta un 20% de las remesas está disponible para el ahorro, gastos en educación o pequeñas inversiones. En América Latina y el Caribe, por ejemplo, entre la cuarta y la tercera parte de los receptores de remesas destinan parte del dinero a estos fines.

Si bien es posible que el porcentaje de remesas dedicado a esos usos sea relativamente pequeño, dado el tamaño total de esos flujos, estos montos acumulativos son importantes (véase el capítulo 2). A nivel de país, las remesas funcionan como una importante fuente de divisas, lo cual posibilita importaciones que no podrían financiarse con recursos internos. Al mismo tiempo que la asistencia oficial para el desarrollo y la inversión extranjera directa han disminuido o caído en países en desarrollo, las remesas siguen constituyendo una fuente alternativa confiable de divisas que puede compensar la disminución de las entradas de fondos (véase el capítulo 11).

Las remesas también funcionan como un amortiguador contra las conmociones. Las transferencias tienden a aumentar abruptamente tras los huracanes (como el Mitch en Honduras y Nicaragua), terremotos (en Centroamérica y Perú) y otros desastres naturales. Asimismo, las remesas sirven para reducir el impacto de las debacles económicas causadas por problemas serios en el sector financiero o por la inestabilidad política. En el caso de los migrantes con bajos ingresos y sus familias, las remesas sirven como medidas de protección y una forma de seguro (véase el capítulo 4).

Dada la magnitud de estos flujos, las remesas representan una gama enorme de posibles oportunidades no sólo para cada familia, sino también para las comunidades locales y las economías nacionales. En el plano macroeconómico, las remesas pueden tener un fuerte

impacto mediante el efecto multiplicador en el PIB, la creación de fuentes de empleo, el consumo y la inversión. En el capítulo 7, Germán Zárate-Hoyos concluye que las entradas de remesas en México generaron importantes multiplicadores del ingreso y de la producción en diversos contextos. En cambio, según otro estudio sobre México, cada reducción de US\$100 en las remesas provenientes de Estados Unidos provoca una caída de US\$25 en la inversión en activos fijos y de US\$13 en las inversiones en educación. El Fomin concluye que, si se logra integrar las remesas en los sistemas financieros de los países receptores, pueden aumentar significativamente los multiplicadores de ingresos de estos flujos (Hinojosa-Ojeda 2003).⁵

El próximo desafío: la democracia financiera

Hace cinco años era muy poco lo que se sabía sobre las remesas más allá de lo anecdótico. Para contribuir a llenar este vacío, el Banco Interamericano de Desarrollo, por medio de su Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin), encargó una serie de estudios exhaustivos sobre las remesas, tanto en los países remitentes como en los receptores.⁶ Desde 2000, el Fomin ha trabajado con organismos gubernamentales, instituciones de remesas y organizaciones no gubernamentales a fin de mejorar los datos y la comprensión de los montos y las características demográficas de este fenómeno, y ayudar a reducir los costos exorbitantes del proceso de enviar dinero al país de origen.

Cinco años más tarde, contamos con una contabilización mucho más precisa y una comprensión más acabada de los flujos de remesas a América Latina y el Caribe y su potencial de desarrollo. De hecho, en 2004 el tema de las remesas estuvo al frente en tres de los principales foros internacionales: la Cumbre de las Américas (enero), la Cumbre de la Unión Europea/América Latina y el Caribe (mayo) y la Cumbre del G-7 (junio).

Hace cinco años, el costo promedio del envío de remesas a América Latina era de más del 15% del valor de cada operación, lo cual es realmente oneroso para los pobres. Cinco años más tarde, con más

⁵ A pesar de los beneficios que representan las remesas para los hogares, algunos analistas consideran que podrían causar el “mal holandés”: dependencia, trastornos laborales y otros efectos (véase el capítulo 15). Otros, como Lianos y Glytsos (capítulo 12), aseguran que “es evidente que las remesas elevan considerablemente el nivel de vida de las familias receptoras y de los miembros que regresan, y que en última instancia tienen efectos macroeconómicos positivos para el país de origen del migrante”.

⁶ Los resultados pueden consultarse en el sitio web del Fomin, <http://www.iadb.org/mif/v2/remittances.html>.

competencia, avances tecnológicos y una mayor conciencia, el costo de enviar dinero se ha reducido a la mitad. En consecuencia, las familias remitentes y receptoras ahora cuentan con US\$3.000 millones más por año para uso y fines propios.

Se ha progresado en forma notable, pero aún es necesario lograr mucho más.

Desde luego, la escala enorme de las remesas a América Latina y el Caribe puede ser un instrumento poderoso para abrir sistemas financieros, movilizar ahorros, generar préstamos para pequeñas empresas y multiplicar el impacto económico para millones de familias, así como para las comunidades en las que viven.

No obstante, para desencadenar este potencial es necesario reparar las desigualdades históricas de los sistemas financieros de América Latina y el Caribe y otras regiones en desarrollo. Los sistemas actuales en general sirven únicamente a las elites económicas y sociales de la población. Así, la gran mayoría de las familias no tienen acceso a cuentas de ahorro, préstamos ni hipotecas, y a las pequeñas empresas les resulta muy difícil conseguir crédito u otros servicios financieros que necesitan para desarrollar su actividad comercial. La “brecha de intermediación” resultante contribuye a perpetuar la desigualdad.

Mientras tanto, las personas que envían remesas generan miles de millones de dólares por medio de cientos de millones de personas en operaciones “de efectivo a efectivo” que escapan completamente a la órbita del sistema financiero.

Estas remesas pueden considerarse como flujos financieros en busca de productos financieros. Sin embargo, son pocas las instituciones financieras que satisfacen las necesidades de estas familias transnacionales, y pocas autoridades públicas están creando un entorno propicio para multiplicar el impacto de estos flujos.

El proceso mismo de enviar y recibir remesas otorga a millones de familias una muy buena oportunidad para entrar en el sistema financiero mundial: abrir una cuenta de ahorro, obtener un préstamo o constituir una hipoteca. Eso es un paso fundamental para que las familias ingresen en el sistema financiero del país y para alcanzar el objetivo de la democracia financiera a nivel nacional.

Las remesas pueden ser la puerta de acceso al sistema financiero formal para muchos remitentes y sus familiares. La mayoría de las familias que reciben remesas no operan con bancos o tienen sólo un trato limitado con instituciones financieras.

Ello representa una importante oportunidad comercial para que los bancos, las cooperativas de crédito, las instituciones de microfinan-

zas y las cooperativas, tanto en países desarrollados como en países en desarrollo, ofrezcan toda una gama de servicios financieros a clientes nuevos.

Los beneficios de enviar y recibir remesas por medio de bancos llevaron al Fomin, entre otros, a explorar maneras de mejorar, ampliar y profundizar los servicios financieros que se ofrecen a los remitentes y sus familias como piedra angular del desarrollo económico. Un estudio reciente publicado por el *North American Integration Department* (NAID) de la Universidad de California (Los Ángeles) indica que un aumento en las remesas que fluyen a través del sistema financiero, como los bancos o las cooperativas de crédito, tendría un impacto importante en el desarrollo (Hinojosa-Ojeda 2003).

Para lograr la democracia financiera también se necesitan nuevas alianzas: con la sociedad civil, con las organizaciones no gubernamentales, con las instituciones de microfinanzas y con otras instituciones cercanas a los remitentes de remesas y a sus familias. Una vía prometedora es las asociaciones de pueblos de origen, asociaciones informales de inmigrantes provenientes del mismo pueblo o la misma región. En los últimos años se han difundido por todo Estados Unidos y han tenido cierto éxito encauzando remesas, construyendo redes productivas entre las ciudades de origen y los inversores expatriados y colaborando en la resolución de cuestiones prácticas con los gobiernos de los países de origen (véanse los capítulos 7, 8 y 10).

La democracia financiera requiere no sólo nuevas alianzas e iniciativas para multiplicar el impacto del dinero, sino también nuevos enfoques y nuevas actitudes para administrarlo.

Las autoridades públicas suelen reglamentar y cobrar impuestos sobre el dinero. Las instituciones de desarrollo como el Banco Mundial, el FMI y el BID acostumbran establecer condiciones sobre el dinero que prestan.

El caso de las remesas es diferente. Son esencialmente transacciones privadas entre particulares. El dinero es dinero familiar: los miembros de la familia se esfuerzan para conseguirlo y hacen importantes sacrificios para acumularlo. No es exagerado decir que la transferencia de remesas representa la máxima expresión de los valores familiares: laboriosidad, ahorro, sacrificio y esperanza de un futuro mejor.

Es necesario incluir a todas las partes involucradas en el proceso de transferencia de remesas a fin de ofrecer más y mejores opciones para que las familias receptoras utilicen su propio dinero. Con este propósito, el Fomin ha establecido una serie de principios básicos para ayudar a organizar y orientar las prioridades de este esfuerzo colectivo

(véase el capítulo 15). Detrás de esos principios hay una realidad concreta: se trata de su dinero. Las remesas representan las bien merecidas ganancias de personas muy trabajadoras. El dinero les pertenece con toda la razón a ellos y a su familia.

El reconocimiento de la realidad

La aparición de las remesas como un tema importante para la política de desarrollo ha suscitado la reacción intensa de políticos y académicos. También existe cierta confusión acerca del carácter de las remesas.

Si bien la cuestión de las remesas ha salido a la luz, muchas de las personas que las envían siguen en las sombras. La gran mayoría de los migrantes de América Latina y el Caribe viven y trabajan legalmente en países desarrollados, pero hay millones que continúan indocumentados.

En este sentido, el presidente de Estados Unidos, George Bush, recientemente dijo que “los valores familiares no se detienen en la frontera”. Sin embargo, no puede decirse lo mismo de la documentación legal, por lo que las remesas se están incorporando al debate, de grandes connotaciones políticas, en torno a la inmigración.

La realidad es que la globalización está, sin duda, acelerando y ampliando el proceso de envío de remesas. Durante el último cuarto de siglo, la migración internacional ha aumentado a un ritmo cuatro veces mayor que el del crecimiento de la población mundial. Cada año, millones de personas dejan sus pueblos y ciudades en busca de trabajo y un mejor nivel de vida para ellos y su familia. Hoy en día, el número de migrantes económicos (aproximadamente 175 millones) sería equivalente a la población del sexto país más poblado del mundo.

La ecuación económica básica sigue siendo bastante simple: las economías de los países más desarrollados necesitan mano de obra de migrantes y las familias que permanecen en el país de origen necesitan las remesas derivadas de sus ingresos. Por lo tanto, millones de personas se desplazan hacia “el Norte” y miles de millones de dólares hacia “el Sur”.

Durante la última década, el sistema político del mundo adoptó muchas reglas y mecanismos nuevos para facilitar el comercio internacional, las inversiones y la comunicación. Es necesario hacer lo mismo para las personas que emigran como parte del proceso de globalización. Aunque en los últimos años alcanzar este objetivo se ha vuelto más complicado por cuestiones de seguridad en las fronteras a causa de la creciente amenaza terrorista, nadie puede pretender seria-

mente la repatriación de los trabajadores indocumentados: se verían perjudicados demasiados sectores económicos de demasiados países desarrollados. Es por ello que las leyes de inmigración deben reflejar la realidad de los nuevos “mercados laborales” de nuestras economías globalizadas.

El reconocimiento de la escala y el alcance de las remesas también ha suscitado diversas inquietudes entre los expertos académicos acerca de la función y la viabilidad de las remesas como estrategia de desarrollo económico. Algunas de estas inquietudes se examinan en otras partes del libro (véase el capítulo 15). Sin embargo, mientras los expertos debaten y hacen mediciones, la realidad diaria de los remitentes y sus familias se traduce en una explosión de las remesas. Los millones de personas que deciden cada año migrar y enviar remesas toman esta decisión individualmente, buscando lo mejor para su familia. Estas decisiones se basan en la realidad de la vida de las familias en cuestión y no obedecen a modelos econométricos ni teorías abstractas.

De hecho, la región de América Latina y el Caribe se ha transformado en el mercado de remesas de más rápido crecimiento porque no puede producir suficientes empleos e ingresos. En todo el mundo, el crecimiento de las remesas no es motivo de regocijo, sino un llamado a buscar mejores soluciones.

En medio de la confusión relacionada con el tema, hay quienes preconizan la reducción o la eliminación de la ayuda exterior a los países que reciben una cantidad considerable de remesas. Nuevamente, es necesario comprender que estos flujos no son ni caridad ni ayuda exterior. Las remesas derivan del pago que reciben los trabajadores migrantes a cambio de los servicios que prestan.

El futuro

En los últimos cinco años, las remesas han cambiado en forma drástica. Durante los próximos cinco años, el sistema puede transformarse por completo.

Es posible que para fines de esta década las remesas a América Latina y el Caribe pasen del sistema actual de “efectivo a efectivo” a un sistema de transferencia digital o electrónico “de cuenta a cuenta”. La tecnología ya existe; lo que se necesita son planes de negocios innovadores y marcos normativos adecuados. El costo de enviar dinero va a continuar disminuyendo. Más personas se incorporarán al sistema financiero, y las remesas tendrán un efecto multiplicador al vincular los flujos con las instituciones de microfinanzas locales, las hipotecas para

viviendas e incluso la titularización de bonos para préstamos a pequeñas empresas locales.

Las remesas son inseparables de la migración en los países receptores, tema más visible políticamente. A medida que se toma conciencia de la gran magnitud de las remesas, por momentos el tema se diluirá en la discusión, más amplia, de la política inmigratoria del país, en especial cuando un sector importante de los países receptores se muestra a favor de normas más estrictas para la inmigración, ya sea por razones económicas o de seguridad. Como señala Sheila Bair en el capítulo 5, las preocupaciones legítimas sobre el terrorismo y el lavado de dinero (particularmente en Estados Unidos) pueden complicar el debate sobre las remesas de los migrantes.

El Fomin ha establecido un conjunto de principios para las instituciones de remesas, las autoridades públicas y la sociedad civil, y colabora activamente con otras organizaciones internacionales a fin de mejorar la calidad de los datos sobre remesas y el impacto de estos flujos en la vida de millones de personas.

Las remesas siguen siendo flujos privados en busca de oportunidades públicas. Son al mismo tiempo un síntoma de las fallas económicas y de la resistencia heroica de los valores familiares a través del tiempo y el espacio. En general, el mayor reto sigue siendo lograr que quienes envían remesas y sus familias cuenten con más opciones financieras. Una vez más: se trata de su dinero. Una mayor diversidad de opciones financieras permitirá que millones de individuos tomen decisiones más prudentes para ellos mismos y su familia.

El Fomin espera que los estudios compilados en este libro contribuyan a la comprensión internacional de las remesas, inspiren mejores políticas y prácticas y conviertan estos recursos ganados laboriosamente en una fuente para el desarrollo del país de origen de los migrantes.

Acerca de este libro

En este libro, basado en información obtenida en encuestas, en el análisis detallado de casos y en comparaciones de países y regiones, se presenta un panorama de los flujos de remesas que atraviesan fronteras, e incluso generaciones, para transformar vidas. Si bien el análisis se concentra en América Latina y el Caribe, algunos capítulos también examinan la situación en Europa, el Medio Oriente y Asia. Muchas de las repercusiones normativas del libro pueden aplicarse en todo el mundo.

La **primera parte** analiza el cambiante mundo de las remesas. El **capítulo 2**, de Roberto Suro, Director del Centro Hispánico Pew, de Washington D.C., presenta un punto de vista original y contundente de la importancia de las remesas no sólo para los países desarrollados, sino también para aquellos que están en desarrollo. El capítulo está basado en investigaciones originales y se refiere de manera conmovedora a las necesidades y aspiraciones de los remitentes de remesas y su familia.

En el **capítulo 3**, Sergio Bendixen y Erin St. Onge, de Bendixen & Associates, utilizan investigaciones detalladas sobre opinión pública para presentar más pruebas del papel cada vez más importante que desempeñan las remesas en la vida de las familias transnacionales de las Américas. Su trabajo muestra que las remesas ya representan la cuarta parte o más del ingreso anual de la mayoría de los receptores de remesas en los países de América Latina. Más aún, los autores descubren algunas diferencias geográficas importantes en las decisiones que toman los remitentes y receptores de remesas, sobre todo entre los migrantes en Estados Unidos y Japón, con respecto al uso de bancos, el ahorro, los planes empresariales y otras decisiones.

¿Por qué, cuándo y cómo envían los inmigrantes dinero a su país de origen? En el **capítulo 4**, Susan Pozo, del Departamento de Economía de la Universidad del Oeste de Michigan, concluye que quienes envían remesas y sus familias en el país de origen las utilizan para mitigar las fluctuaciones en el consumo, compensar pérdidas inesperadas y acumular capital para efectuar mejoras o inversiones destinadas a aumentar su riqueza. De hecho, Pozo advierte que los mecanismos que permiten compartir riesgos entre familiares sustituyen la falta de mercados formales de seguros y programas de medidas de protección.

En la **segunda parte** se examinan los sectores financieros y de transferencia de dinero relacionados con los flujos de remesas. El mercado de remesas está dominado por unas pocas empresas grandes. El medio más común para enviar remesas a América Latina y el Caribe, por ejemplo, sigue siendo las compañías de transferencia telegráfica como Western Union o MoneyGram: 70% de quienes envían remesas a América Latina y el Caribe dijeron que recurrían a esas empresas. En el **capítulo 5**, Sheila Bair, ex Subsecretaria del Tesoro de Estados Unidos para Instituciones Financieras, presenta un análisis de lo que deben hacer los bancos estadounidenses, las instituciones de ahorro y las cooperativas de crédito para satisfacer las necesidades de una base de clientes cada vez mayor: los nuevos inmigrantes latinoamericanos en Estados Unidos.

Las remesas y las microfinanzas son el tema principal del **capítulo 6**, un aporte de María Jaramillo, de ACCION International, en Washington D.C. Las instituciones de microfinanzas ofrecen un medio prometedor para reducir los costos de las transferencias y multiplicar el impacto económico de las remesas. Prestan servicios bancarios a las comunidades que reciben remesas, y su infraestructura y experiencia en la prestación de servicios de microfinanzas a empresarios de bajos ingresos las coloca en una posición ventajosa para ofrecer productos financieros adaptados a las necesidades de los inmigrantes y las familias receptoras.

La **tercera parte** presenta una serie de estudios de casos acerca del alcance y el impacto de las remesas en América Latina y el Caribe. Todas las subregiones (Centroamérica, el Caribe y la Región Andina) registraron aumentos en las remesas. Las migraciones dentro de la región y hacia otras partes del mundo también siguen un patrón nort-sur. El **capítulo 7** analiza la relación entre migración y remesas más grande, más antigua y, probablemente, más compleja del hemisferio occidental: el caso de Estados Unidos y México. Germán Zárate-Hoyos, del Departamento de Economía del Colegio de la Frontera Norte en Tijuana, México, señala: “Con una frontera de 3.220 kilómetros con el país más industrializado del mundo, México ofrece una oportunidad singular para analizar el impacto económico y social de la migración tanto en el país anfitrión como en el país de origen”.

El papel de las remesas en Centroamérica es el tema central del **capítulo 8**, un aporte de Manuel Orozco, colaborador principal del Diálogo Interamericano, en Washington, D.C. Las crisis políticas y económicas de los años setenta y ochenta han provocado una diáspora creciente de centroamericanos, que está cambiando muchas prácticas sociales y económicas tradicionales de la región. Este capítulo analiza esos cambios, prestando especial atención al impacto de las remesas familiares.

En el **capítulo 9**, Patricia Weiss Fagen y Micah Bump, del Instituto para el Estudio de la Migración Internacional de la Universidad de Georgetown, Washington, D.C., examinan tres casos representativos de remesas enviadas desde países con un nivel de ingreso medio a países más pobres: los nicaragüenses que envían remesas desde Costa Rica, los haitianos que envían remesas desde la República Dominicana y los bolivianos que envían dinero a su país desde Argentina.

El papel de las remesas en la Región Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) es el tema principal del **capítulo 10**, escrito por Andrés Solimano, de la Comisión Económica para América Latina

y el Caribe (CEPAL), en Santiago, Chile. Las remesas a los países andinos han aumentado drásticamente durante los últimos años. Ecuador es actualmente el mayor receptor de la Región Andina: las remesas alcanzaron alrededor del 7% del PIB en 2002. Bolivia, Colombia y Perú también experimentaron aumentos abruptos en los flujos de remesas.

Son pocos los estudios de la última década que han evaluado el papel de las remesas en el desarrollo económico y social de los países caribeños de habla inglesa. El profesor Claremont Kirton, de la Universidad de las Indias Occidentales, en Mona, Jamaica, intenta suplir esta carencia en el **capítulo 11**. Analiza las tendencias de las remesas enviadas a los 12 países angloparlantes miembros de CARICOM, explora la contribución de las remesas al desarrollo regional del Caribe y evalúa opciones normativas. Examina especialmente el caso de Jamaica porque las remesas enviadas a ese país son importantes en el contexto del Caribe.

En la **cuarta parte** se aborda la situación en otras partes del mundo, con miras a lograr una comprensión más amplia del alcance y la importancia de las remesas. Del total de las remesas mundiales, el 32% se origina en Estados Unidos, el 35% en Medio Oriente (el 25% proviene de Arabia Saudita) y el 16% corresponde a la Unión Europea. El papel de las remesas en Europa es el tema del **capítulo 12**, de Theodore Lianos, profesor de economía y administración de empresas en la Universidad de Atenas, y Nicholas Glytsos, investigador principal del Centro de Planeamiento e Investigación Económica de Atenas. Europa es ahora un receptor neto de migrantes. Incluso el sur de Europa, que siempre había sido una fuente de migrantes al resto de Europa y el mundo, se ha convertido en receptor neto de migrantes. “Si se agrega el importante movimiento de personas dentro de la misma Unión Europea, es evidente que las remesas de los migrantes están transfiriendo grandes cantidades de divisas”.

El **capítulo 13**, aporte del profesor Mohammed El-Sakka, del Departamento de Economía y Finanzas de la Universidad de Kuwait, en la ciudad de Kuwait, se concentra en el papel de las remesas en los países exportadores de mano de obra del Medio Oriente y el norte de África. Este grupo de países incluye los “antiguos” exportadores de mano de obra (Argelia, Marruecos y Túnez) y los “nuevos” (Egipto, Jordania, Siria, Sudán y Yemen). La escala de la emigración a la zona del Golfo ha sido masiva, y varias poblaciones nacionales pasaron a ser una minoría en sus propios países.

La experiencia asiática en lo relativo a las remesas se analiza en el **capítulo 14**, del profesor Graeme Hugo, Director del Centro Nacional

para la Aplicación Social de los Sistemas de Información Geográfica de la Universidad de Adelaida, en Australia. Más de la mitad de los 175 millones de migrantes del mundo provienen de Asia. Existen dos tipos principales de migrantes que envían dinero a Asia. El primero está compuesto por personas de origen asiático que se establecen de manera definitiva y viven mayoritariamente en países miembros de la OCDE. El segundo corresponde a trabajadores migrantes contratados, de los cuales Asia es la principal fuente del mundo.

Por último, la **quinta parte** examina las tendencias futuras y las posibilidades respecto de las remesas. En el **capítulo 15**, Manuel Orozco (del Diálogo Interamericano) y Steven Wilson (del Fondo Multilateral de Inversiones) abordan las tendencias futuras y los actores emergentes en el mercado de remesas de América Latina y el Caribe. Las remesas han aumentado con el crecimiento de las redes transnacionales basadas en el turismo, el transporte, las telecomunicaciones, el comercio nostálgico y la transferencia de remesas. Los autores también examinan las opiniones críticas acerca de las remesas. El capítulo presenta las recomendaciones y los principios que el Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo proponen a las instituciones de remesas, las organizaciones públicas y la sociedad civil a fin de mejorar el impacto social y económico de las remesas.

Bibliografía

- De Soto, Hernando. 2001. *The Hidden Architecture of Capitalism*. Lima: Institute of Liberty and Democracy. Disponible en: www.ild.org.pe/eng/articles_en1.htm
- Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo (Fomin-BID). 2004a. Leveraging the Impact of Remittances to Latin America and the Caribbean. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- . 2004b. Sending Money Home: Remittances to Latin America from the United States. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- . 2005. Transforming Labor Markets and Promoting Financial Democracy. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- Hinojosa-Ojeda, Raúl. 2003. Transnational Migration, Remittances and Development in North America: Globalization Lessons from the OaxaCalifornia Transnational Village/Community Project. Report prepared for MIF-IDB on behalf of the North American Integration Department, University of California, Los Angeles. Presented at MIF conference, Remittances as a Development Tool, Mexico City.
- Prahalad, C. K. 2004. *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits*. Upper Saddle River, N.J.: Wharton School Publishing/Pearson Education Inc.

Página en blanco a propósito

Encuesta de remitentes y receptores de remesas

Roberto Suro

Las remesas: pequeños remitentes, gran negocio

Hasta hace poco, el comportamiento financiero de los inmigrantes latinos en Estados Unidos y de sus familiares suscitaba poco interés fuera de su propio vecindario. Sin embargo, con la duplicación del total durante la segunda mitad de la década de 1990, los flujos de remesas de Estados Unidos a América Latina y el Caribe se han convertido en el canal de remesas más importante del mundo y están atrayendo atención. En comparación con el nivel de las finanzas internacionales, el importe medio de las remesas de los migrantes es minúsculo (de US\$200 a US\$300), pero la suma acumulativa ha despertado la atención de gobiernos, organizaciones internacionales e instituciones financieras de todo el continente americano. Hasta no hace mucho tiempo, las remesas formaban parte de una empresa familiar que consistía con frecuencia en llevar efectivo personalmente a otro país. Ahora, las remesas son un gran negocio y se las reconoce ampliamente como una fuente de ingresos vitales para muchos países en desarrollo y una forma importante de actividad económica entre naciones.

Lo que no ha cambiado es que los remitentes y receptores de remesas son principalmente personas con un nivel de educación limitado, ingresos bajos y desconocimiento de los sistemas bancarios de Estados Unidos o su país de origen. Son personas cuya voz rara vez se oye en los pasillos del gobierno o las salas de directorio. Sin embargo, estas mismas personas crean y consumen riqueza, y sus decisiones financieras influirán en el futuro de la industria de las remesas y tienen un efecto profundo en el desarrollo económico de su país de origen.

A fin de comprender mejor los flujos de remesas, el Centro Hispánico Pew (PHC) y el Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) han colaborado en una serie de estudios sobre el envío y la recepción de remesas que abarcaron más de 15.000 personas de Estados Unidos y América Latina (PHC-Fomin, 2003). En la encuesta nacional anual de latinos realizada por el Centro Hispánico Pew y la Fundación de la Familia Kaiser en Estados Unidos en 2002 y 2003 se recopilieron datos sobre las características demográficas y las costumbres de los latinos en Estados Unidos relacionadas con el envío de remesas (PHC-KFF, 2002). Las encuestas detalladas de 302 remitentes realizadas en 2002 en Miami y Los Ángeles permitieron comprender las prácticas y actitudes financieras con respecto a distintas formas de transferir fondos. Además, en 2003 se organizaron encuestas y grupos de opinión en Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras y México para examinar la relación entre remitentes y receptores, la forma en que se gastan las remesas y el efecto de los canales de remesas en la migración.

La migración como válvula de escape, las remesas como bomba de combustible

En su nivel más simple, las remesas reflejan los profundos lazos emocionales y la constante interacción entre familiares separados por la distancia y las fronteras. Las remesas son el producto de decisiones individuales y familiares con respecto a la migración y la necesidad de ingresos adicionales. Estas familias, que viven en parte en Estados Unidos y en parte en su país de origen, constituyen ahora unidades económicas transnacionales sumamente integradas. En realidad, las familias vinculadas por remesas son protagonistas por antonomasia de la era de la globalización. Igual que los empresarios que salen al mundo en busca de mercados, capital y mano de obra, las familias transnacionales cruzan fronteras en busca de ventajas competitivas. Ven a Estados Unidos como un lugar donde pueden ganar un sueldo más alto pero posiblemente consideren que México es un lugar mejor para criar a sus hijos. Los remitentes y receptores de remesas viven en lo que el sociólogo Manuel Castells llama el “espacio de flujos”: un lugar intemporal caracterizado por redes transnacionales que operan fuera de las instituciones y comunidades tradicionales (Castells 1996). Aunque la frase se aplica generalmente a las personas muy ricas, se refiere también a personas de origen mucho más humilde.

Las redes familiares, más que los ingresos, son los elementos decisivos en este espacio que permiten a los migrantes ir en pos de oportunidades dondequiera que se presenten. Sus redes digitales y familiares les permiten hacer llegar dinero, información y afecto a través de las fronteras. Se han rebelado contra la geografía y han trazado un mapa diferente del continente americano con nuevas redes de interconexión económica.

Los flujos de remesas actuales a América Latina son una consecuencia obvia de la migración a Estados Unidos que ha estado cobrando impulso durante un cuarto de siglo. La economía estadounidense manifestó un enorme interés por los trabajadores inmigrantes durante el auge de fines de los años noventa y continuó ofreciendo posibilidades laborales a un gran número de personas recién llegadas, incluso durante los períodos de atonía de 2001 y 2002. En América Latina, las remesas ahora son indispensables para la supervivencia de millones de familias y economías nacionales enteras. Las remesas y la migración forman parte de un canal único por el cual la gente se desplaza hacia el norte y el dinero hacia el sur, y cuyo funcionamiento eficiente se ha vuelto fundamental para la estabilidad social y económica de muchos países de las Américas.

Los estudios del PHC y el Fomin muestran que estos fondos evitan que un gran número de familias de clase trabajadora caigan en la pobreza. Si se cortaran las remesas abruptamente, las economías nacionales vulnerables correrían peligro como consecuencia de una disminución del consumo interno. Asimismo, aunque las remesas se gastan en su mayor parte en alimentos y alquileres, entre un cuarto y un tercio de los receptores de remesas afirman que destinan una parte del dinero a ahorros, educación o pequeñas inversiones (PHC-Fomin, 2002). En vista de la magnitud del flujo, la parte del total de las remesas destinada a esos usos excede en gran medida la ayuda económica y la asistencia para el desarrollo de los países ricos a la región.

En el pasado, la migración solía describirse como una “válvula de escape” que ofrecía alternativas para los trabajadores que no encontraban trabajo en su país de origen. Aunque eso sigue siendo un aspecto importante de la migración, la salida de gente de América Latina se ha convertido en una importante fuente de sustento para los que se quedan y de ingresos para las economías latinoamericanas. La migración no es sólo una válvula de escape: ahora es también una bomba de combustible.

Perfil de los remitentes de remesas

Los remitentes de remesas no están distribuidos de manera uniforme en ese grupo, sino que tienden a ser más numerosos entre los inmigrantes llegados más recientemente. Por lo menos la mitad de los inmigrantes latinos que han estado en Estados Unidos durante diez años o menos envían remesas regularmente. Con el tiempo, el flujo de dinero disminuye entre aquellos que llevan más tiempo en el país. No obstante, casi un cuarto de los inmigrantes que han estado fuera de su país entre 20 y 30 años siguen enviando dinero a sus familiares (Fomin-BID 2004b).

Los estudios del Fomin confirman esa tendencia. En México, por ejemplo, entre los encuestados que tenían familiares en el exterior desde hacía cinco años o menos las probabilidades de recibir remesas regularmente eran el doble de las que tenían las familias con parientes que habían estado en el exterior durante más tiempo. Dos tercios de los remitentes de remesas envían dinero por lo menos una vez al mes, y de los que han llegado más recientemente a Estados Unidos (los que han estado allí menos de cinco años) tres cuartos lo hacen. La mayoría de los remitentes (56%) envían entre US\$100 y US\$300 por vez.

Las compañías de giros telegráficos, como Western Union y MoneyGram, son el medio más común para enviar remesas: 70% de los remitentes señalan que usan esas firmas. Actualmente, sólo 11% de los remitentes dicen que usan bancos, aunque varios bancos estadounidenses importantes han entrado en el mercado en los dos últimos años con servicios nuevos de envío de remesas, en tanto que 17%, que es un porcentaje apreciable, dijeron que usaban medios informales, como enviar dinero por correo o llevarlo personalmente.

¿Qué saben los inmigrantes latinos sobre los cargos que pagan para transferir fondos a su país de origen? ¿Cómo eligen el medio para enviar remesas? ¿Qué piensan de los bancos y otras instituciones estadounidenses que están entrando en el negocio del envío de remesas? En 2002 el Centro Hispánico Pew y el Fondo Multilateral de Inversiones encargaron un estudio que consistió en entrevistas personales pormenorizadas para comprender la opinión de los remitentes sobre las operaciones de remesas y las instituciones financieras (PHC-Fomin 2002). Se consideró que las técnicas de encuesta estandarizadas para obtener una muestra aleatoria y representativa no eran apropiadas para este estudio porque los pobres, los indocumentados y los extranjeros suelen estar subrepresentados. Además, con frecuencia se intro-

ducen sesgos en encuestas sobre las finanzas personales y la condición jurídica porque muchos se niegan a dar esa información.

Para este estudio se entrevistó a 302 participantes en julio y agosto de 2002 en Miami y Los Ángeles. Los participantes eran mayores de 18 años nacidos en América Latina. Todos vivían en Estados Unidos y enviaban remesas regularmente a la familia en su país de origen. Los participantes reflejan la distribución del origen nacional de los latinos extranjeros que viven en Estados Unidos. Todos fueron entrevistados en español por dos equipos empleados por Bendixen & Associates, firma con sede en Miami dedicada a estudios de opinión pública que se especializa en la población latina.

Casi todos los inmigrantes latinos entrevistados envían dinero para ayudar a la familia a pagar gastos básicos tales como alquiler, servicios públicos y alimentos, y no para ahorro o negocios. El deseo de contribuir al presupuesto familiar en el país de origen es un factor importante que influye en la decisión de migrar a Estados Unidos. La mayoría de los migrantes envían dinero a su país mensualmente, en tanto que una minoría apreciable envía fondos por lo menos trimestralmente. En vista de que la transferencia internacional de fondos es una meta importante, podría parecer sorprendente que una gran proporción de los entrevistados no tenga una relación regular con un banco u otra institución financiera.

En la encuesta nacional de latinos realizada en 2002 por el Centro Hispánico Pew y la Fundación de la Familia Kaiser, 43% de los encuestados que enviaban remesas regularmente no tenían cuenta bancaria y 55% no tenían tarjeta de crédito. De los remitentes que fueron objeto de una entrevista pormenorizada, 58% dijeron que no tenían cuenta bancaria y la mayoría pagaba las facturas en efectivo y no usaba cuenta corriente o tarjeta de crédito o débito. Como no tenían cuenta bancaria, muchos recurrían a giros postales o usaban la cuenta corriente de un amigo cuando necesitaban librar cheques.

Muchos migrantes que no tienen cuenta corriente recurren a servicios costosos de cambio de cheques que cobran cargos por cada transacción, como cambio de cheques del sueldo, giros postales y pago de cuentas. La poca información y el desconocimiento de las operaciones financieras caracterizaban la forma en que muchos participantes manejaban el dinero tanto para remesas como para uso personal. Como la mayoría de los remitentes no tienen cuenta bancaria, dependen de firmas de transferencia de fondos para enviar dinero a sus familiares en América Latina. Sin embargo, incluso entre aquellos que tienen cuenta bancaria, relativamente pocos usan bancos para enviar remesas.

Los participantes en las entrevistas pormenorizadas atribuyeron gran importancia al envío de dinero a su país. *“Les envío el dinero antes que nada porque cuentan con él”*, dijo Marisela a los entrevistadores refiriéndose a su familia en México. *“Después pago las cuentas y el alquiler, pero lo primero que hago es enviárselo.”* Una proporción considerable envía todo el dinero que le queda después de pagar las cuentas. Casi todos dan prioridad a las remesas frente a otros usos del dinero. De hecho, más de tres cuartos de los encuestados consideran que enviar dinero a su país tiene máxima prioridad en el presupuesto familiar y a menudo hacen esto antes de pagar sus propias cuentas.

Las encuestas nacionales de latinos del Centro Hispánico Pew y la Fundación de la Familia Kaiser mostraron que los remitentes tienden a ser jóvenes y aquellos que inmigraron a los 20 años o menos tienen la mayor propensión a enviar remesas. Las personas con estas características afirman que envían dinero a su país para sus padres o cónyuge, lo cual, según los participantes, es un deber sagrado e intensamente afectivo.

La mayoría de las remesas se envían para pagar gastos de primera necesidad y la mayoría de los remitentes ejercen poco control sobre esos gastos. *“No, nunca tuve ningún control”*, dijo Elizabeth, de Guatemala, en la entrevista. *“Lo gastan en cosas como medicamentos para mi mamá y otras cosas que tienen que pagar, y no sé para qué más.”* No obstante, el dinero enviado para inversiones es objeto de un mayor control y supervisión. *“Una parte es para que lo ahorren para mí y el resto es para sus gastos”*, dijo Marisela. *“Por eso estoy tan pendiente.”* Aunque los remitentes ejercen una mayor supervisión de las remesas para ahorros e inversiones, no están mejor informados sobre la operación de transferencia que aquellos que envían dinero para consumo.

La mayor preocupación de los remitentes sigue siendo el costo de enviar el dinero, aunque ha estado bajando recientemente. La mayoría de las compañías de remesas todavía cobran un cargo fijo, lo cual constituye una estructura de precios regresiva que coloca en clara desventaja al remitente latino medio (Fomin-BID 2002a). Como los remitentes de bajos ingresos que viven en Estados Unidos envían cantidades pequeñas regularmente, a menudo una vez por mes, los cargos fijos representan el mayor costo porcentual para aquellos que menos dinero tienen. Si se suman los cargos que cobran los servicios de cambio de cheques para convertir los cheques del sueldo en remesas, el costo de las remesas puede ser desalentador para el remitente desprevenido.

Los remitentes deben hacer frente a un segundo tipo de costos importantes pero menos conocidos: los cargos que cobran los servi-

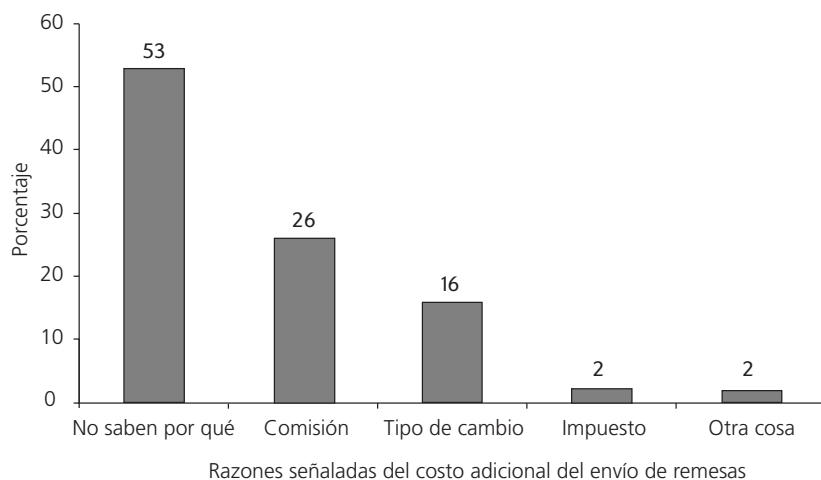
cios de transferencias telegráficas y los bancos para convertir dólares en moneda local al tipo de cambio establecido por esas firmas. Además, al destinatario a veces le descuentan otros cargos. Los remitentes de este estudio desconocían el costo total de las remesas y muchos dijeron que les había sorprendido que la suma entregada fuese menor que la prevista. Por ejemplo, Elizabeth, una inmigrante guatemalteca, dijo: *“Cuando ellos [mis parientes en mi país] lo cambian [la remesa], [los cambistas] allí les sacan 60 quetzales. Dicen que es para que les quede algo, pero realmente no sé por qué o para qué. Pero siempre sacan algo”*.

Más comúnmente, las remesas se reducen en el lugar de destino debido a diferencias lucrativas de los tipos de cambio. Los encuestados mexicanos que viven en Los Ángeles eran muy conscientes de la medida en que el cambio reducía el importe de sus remesas. Muchos dijeron que sabían cuál era el tipo de cambio oficial, que se difunde diariamente en los medios de comunicación en español, y que el tipo de cambio utilizado por las agencias de transferencias de fondos a menudo era menos favorable. Sin embargo, en este estudio se observó que la mayoría de los remitentes todavía no saben que se cobran otros cargos además del cargo fijo por la transferencia telegráfica. En numerosas entrevistas, los participantes se sorprendieron cuando se les explicó el procedimiento y comentaron que no le habían prestado mucha atención.

Como muestra el gráfico 2.1, más de la mitad de los participantes no sabían por qué la suma recibida por sus familiares era inferior a la prevista. Sólo un pequeño porcentaje de los participantes señalaron las diferencias de los tipos de cambio como un costo adicional. Igual que ocurre con los consumidores en cualquier mercado, la falta de conocimiento de los remitentes limita la eficiencia del mercado de servicios de transferencia y lleva a costos artificialmente altos debido a la falta de competencia efectiva. Algunos remitentes dijeron que habían tratado de evitar el costo de la conversión en otra moneda enviando dólares a su familia pero no lo habían logrado porque los servicios de transferencia les exigen que cambien los fondos en moneda local.

Más de tres cuartos de los participantes en este estudio dijeron que no estaban bien informados sobre las opciones para el envío de remesas. El trabajo realizado por el Fomin (Fomin-BID 2001) muestra que la cercanía de la agencia de transferencias y la celeridad de la entrega son más importantes para muchos remitentes que el costo del servicio. Los consejos de amigos y familiares, los avisos publicitarios y la lealtad a una marca también son más importantes para muchos migrantes que el costo de las remesas. La costumbre influye mucho y se

Gráfico 2.1. Razones por las cuales los participantes creen que los servicios de transferencia de fondos cobran cargos adicionales



refleja en el hecho de que dos tercios de los remitentes no habían comparado los costos de otros servicios de transferencia de fondos. De los pocos que tenían cuenta corriente o de ahorros, menos de un cuarto comprendía que los bancos también pueden enviar remesas.

El uso generalizado de cajeros automáticos y tarjetas bancarias de débito en Estados Unidos, junto con la aplicación de técnicas digitales a las operaciones bancarias internacionales, posibilita una mayor eficiencia en el envío de remesas. En Estados Unidos, los remitentes latinos tienden a ser trabajadores jóvenes con un nivel bajo de educación, según las encuestas nacionales de latinos realizadas por el Centro Hispánico Pew y la Fundación de la Familia Kaiser. A primera vista, podrían representar un mercado improbable para métodos computarizados de transferencia de fondos. Sin embargo, los participantes en este estudio respondieron con entusiasmo cuando se les informó sobre las modernas técnicas bancarias que podrían utilizar para el envío de remesas. Aunque estos remitentes no tienen mucha experiencia con tal tecnología, las barreras para el uso de esos instrumentos no son insuperables.

Algunos de los participantes que fueron entrevistados en Los Ángeles habían visto avisos publicitarios de bancos que ofrecen servicios de remesas por medio de cajeros automáticos. Aunque muchos remitentes saben algo de cajeros automáticos, tarjetas de crédito y

otros métodos para transferir fondos, muchos no saben que podrían utilizar estos instrumentos para enviar dinero a la familia. Se les explicó a los participantes en este estudio un servicio bancario hipotético similar a los lanzados hace poco por varios bancos estadounidenses en colaboración con bancos de otros países, principalmente de México. Este servicio permitiría el uso de cajeros automáticos en ambos extremos de la operación de remesa. En efecto, el remitente efectuaría un depósito en una institución financiera en Estados Unidos y el destinatario retiraría los fondos en su país. Todos los participantes dijeron que comprendían dicho servicio y una mayoría abrumadora afirmó que utilizaría un sistema de ese tipo, especialmente si ofreciera ahorros tangibles. Además, los participantes destacaron las posibles ventajas de la celeridad, conveniencia, confiabilidad y seguridad de un servicio de ese tipo. Sin embargo, la mayoría de los encuestados sabían muy bien que sus familiares todavía no tienen a su disposición cajeros automáticos y la mayoría de los demás adelantos.

De aquellos que usan cuentas bancarias para enviar remesas, muchos expresaron insatisfacción con el costo de las transferencias, así como la estructura de los costos de las cuentas corrientes. Los consumidores generalmente deben elegir entre una cuenta con un saldo mínimo o el pago de cargos por los servicios (los cargos son menores cuanto mayor sea el saldo mínimo). El saldo mínimo para no pagar cargos, que suele ser de hasta US\$1.000, es demasiado alto para muchos inmigrantes latinos, que envían a su país la mayor parte de sus ingresos disponibles en remesas. Estas críticas dirigidas a los bancos tienden a pasar por alto el hecho de que las compañías de transferencias de fondos, al cobrar cargos fijos, pueden terminar siendo costosas cuando se envían numerosas remesas pequeñas. Asimismo, los cargos bancarios no parecen ser tan altos si se tienen en cuenta los cargos relativamente elevados que cobran los servicios de cambio de cheques. No obstante, existe la percepción generalizada entre los remitentes de remesas de que las cuentas bancarias no son para personas de bajos ingresos y de que los bancos cobran demasiado por los servicios.

La falta de capacidad legal y de documentación son factores importantes que reducen la participación de los remitentes de remesas en el sistema bancario. De hecho, los remitentes citan su condición jurídica de inmigrantes como el principal obstáculo para las operaciones bancarias. Según distintos cálculos, por lo menos dos quintos de los inmigrantes latinos adultos están en Estados Unidos sin autorización (Lowell y Suro 2002). Estas personas no pueden obtener legalmente un número de seguro social, que hasta hace poco generalmente se exi-

gía para abrir una cuenta bancaria, y no tienen otros tipos de documentos de identidad que los bancos piden con frecuencia, como licencia de conducir o contrato de alquiler.

Además de los problemas relacionados con la documentación, algunos participantes temían que si solicitaban una cuenta bancaria los detuvieran o los deportaran. La aceptación creciente por bancos estadounidenses de documentos de identidad consulares de México está ayudando a aliviar la situación de los inmigrantes mexicanos indocumentados. Desde hace muchos años, los consulados mexicanos expiden un documento de identidad sencillo para ciudadanos mexicanos que viven en el exterior, denominado matrícula consular. La matrícula da fe de que un consulado mexicano ha verificado la identidad del titular y su dirección en Estados Unidos. A fin de obtener este documento, hay que presentar el acta de nacimiento mexicana, otro documento de identidad oficial, como credencial de elector o licencia de manejo de México, y comprobante de domicilio en Estados Unidos, como la cuenta de un servicio público. La tarjeta no confiere ninguna condición jurídica, sino que se limita a dar fe de la ciudadanía mexicana, y no puede utilizarse para viajar, conseguir trabajo o conducir en Estados Unidos o en México.

La matrícula se ha vuelto útil para un gran número de inmigrantes mexicanos. Ha ayudado más que ningún otro factor a reducir las barreras para el envío de remesas por medio de bancos. Según la Secretaría de Relaciones Exteriores de México, los consulados en Estados Unidos expidieron alrededor de 740.000 matrículas durante los nueve primeros meses de 2002.¹ Varios factores relacionados entre sí han llevado a este aumento. Durante los últimos años, y especialmente desde que Vicente Fox asumió la presidencia de México en 2000, el Gobierno de México ha realizado una labor intensa de ampliación de los servicios consulares a sus ciudadanos en Estados Unidos. Como consecuencia de los actos terroristas del 11 de septiembre de 2001 se hizo indispensable contar con mejores documentos de identidad debido al mayor control de los extranjeros por las fuerzas de seguridad. A raíz de los ataques, un número creciente de municipios, desde Los Ángeles hasta Waukegan, comenzaron a aceptar la matrícula como documento de identidad válido.

A fines de 2002 el Gobierno de México informó que dicho documento era aceptado en 66 instituciones bancarias y 801 departamen-

¹ Comunicado de prensa No 220/02. 13 de octubre de 2002. Secretaría de Relaciones Exteriores. Tlatelolco, D.F., México.

tos de policía y podía usarse para obtener la licencia de conducir en 13 estados. Actualmente, sólo México ofrece un documento de identidad específicamente para sus ciudadanos residentes en el exterior, aunque varios países de Centroamérica están considerando la posibilidad de ofrecer un servicio similar para sus ciudadanos en Estados Unidos. En la medida en que tales documentos faciliten los flujos de remesas, beneficiarán directamente al país de origen de los inmigrantes.

Los bancos estadounidenses están actuando de manera resuelta para captar una mayor parte del mercado de las remesas, impulsados por el gobierno tanto de Estados Unidos como de México. En principio, la participación de bancos, cooperativas de crédito y otras instituciones financieras debería redundar en beneficios tales como cargos más bajos, mayores inversiones en tecnología y flujos de remesas más eficientes. Sin embargo, es necesario que todas las partes trabajen más para superar grandes obstáculos. Este estudio, así como el éxito obtenido por los bancos que han ofrecido sus servicios a inmigrantes latinos, indican que un gran segmento de los remitentes está dispuesto a utilizar métodos nuevos para enviar dinero a su país. Sin embargo, los hábitos adquiridos como consecuencia de la familiaridad, la conveniencia y la simplicidad llevan a muchos remitentes a continuar utilizando servicios de transferencia telegráfica como los de Western Union, aunque piensen que están pagando cargos excesivos y perdiendo con el cambio. Este estudio también confirma el recelo generalizado de los remitentes con respecto a los bancos, en gran medida debido a los cargos y al requisito de mantener un saldo mínimo.

Estas conclusiones indican que los remitentes pasarán en masa a utilizar canales bancarios sólo si los bancos ofrecen servicios mejores y de menor costo que las firmas de transferencias telegráficas en ambos extremos de la operación. Para eso se necesitará algo más que lanzar un simple producto para competir con los servicios disponibles. La mayoría de los remitentes y receptores de remesas actualmente no tienen cuenta bancaria y probablemente no la tengan nunca. Los bancos se enfrentan con el desafío de convencer a dos grupos (los inmigrantes latinos en Estados Unidos y sus familiares en América Latina) de que pongan su dinero en instituciones que tal vez no conozcan o vean con recelo.

Los remitentes también se enfrentan con problemas importantes. Su desconocimiento de los cargos, el uso de efectivo, el poco esfuerzo que realizan para informarse mejor sobre otros métodos para enviar remesas, todo eso refleja su ignorancia con respecto a las operaciones financieras. No comprender cómo funciona una cuenta ban-

caria puede ser desastroso para el neófito que se topa con cheques sin fondos, cuentas cerradas y cargos que se multiplican con rapidez. Los problemas que afectan a muchos estudiantes universitarios estadounidenses pueden ser mucho más intimidantes para los inmigrantes latinos que tratan de efectuar transferencias internacionales de fondos.

Para que los remitentes adquieran conocimientos básicos de las operaciones financieras es necesario que cambien algunas costumbres profundamente arraigadas a fin de que puedan usar eficazmente los bancos estadounidenses. Por ejemplo, los cargos fijos por transacción ahora son la norma para algunos servicios de remesas. Bank of America, que ofrece el servicio SafeSend, cobra US\$10 o US\$15 por cada depósito efectuado en Estados Unidos (con un máximo de US\$500 por depósito, según el tipo de cuenta) en cuentas de las cuales los destinatarios pueden retirar fondos utilizando una tarjeta y un cajero automático en México. Con este sistema, el remitente que mantiene la vieja costumbre de transferir sumas pequeñas regularmente paga mucho más que aquel que acumula fondos y efectúa una sola transferencia de la suma máxima permitida. Estos programas permiten también a los clientes efectuar un mínimo de retiros sin pagar cargo alguno. SafeSend, por ejemplo, permite efectuar un retiro en cajero automático por cada depósito sin pagar ningún cargo. Eso significa que, para beneficiarse de estos programas, los destinatarios deberán cambiar sus costumbres.

Si los inmigrantes latinos logran romper el círculo financiero de vivir con lo justo para cada mes, se beneficiarán de algo más que el menor costo de las remesas. Acostumbrarse a depositar dinero en bancos es un primer paso importante para participar plenamente en el sistema financiero estadounidense. Eso puede llevar a costos bancarios más bajos, cuentas de ahorro que devengan intereses, acceso a crédito y las ventajas tributarias derivadas de la propiedad de la vivienda y las cuentas de ahorro para jubilación. Cuando las remesas faciliten la entrada en la economía estadounidense, los beneficios a largo plazo para los inmigrantes latinos y la economía en general serán considerables.

Los remitentes necesitarán ayuda para efectuar esta transición. Algunos ejemplos de asistencia son los diversos programas de educación financiera elemental que los bancos ofrecen a clientes nuevos. Por ejemplo, el North Shore Bank de Brookfield, Wisconsin, ha iniciado campañas junto con funcionarios consulares mexicanos a fin de que los inmigrantes obtengan la matrícula y se inscriban para abrir una cuenta bancaria. Cada cliente nuevo recibe educación elemental gra-

tuita sobre la administración de cuentas corrientes y de ahorro. Algunos grupos latinos, como el Consejo Nacional de La Raza (NCLR), por medio de su red de 270 filiales en todo el país, han promovido programas fructíferos de educación financiera elemental. Estos programas, vinculados a servicios específicos y adaptados a un público determinado, están a cargo de grupos o personas que gozan de la confianza de los destinatarios (Yzaguirre 2002).

Los encargados de la reglamentación a nivel nacional también tienen una responsabilidad en este campo. En una conferencia internacional sobre remesas realizada en 2002, Sheila C. Bair, a la sazón subsecretaria del Tesoro para Instituciones Financieras, dijo: “Quisiera reiterar el apoyo del Tesoro a los esfuerzos para ampliar la disponibilidad y asequibilidad de las remesas a América Latina. En particular promovemos iniciativas que, además de ofrecer servicios de remesas, incorporan al sistema bancario a los grupos que durante mucho tiempo se han mantenido al margen”. Según Bair, un desafío importante para los funcionarios federales consistirá en aplicar las normas contra el terrorismo y el lavado de dinero sin interferir en las remesas legítimas. Asimismo, dichas normas deberán aplicarse por igual a los servicios de transferencia telegráfica que dominan actualmente la industria de las remesas y a los bancos que están comenzando a operar en el sector. “La igualdad de condiciones ofrece un incentivo para que las instituciones bancarias tradicionales entren en el ámbito de las remesas, aumentando la competencia en el mercado y llevando a precios más bajos para los servicios de remesas”, afirmó Bair en 2002 (véase también el capítulo 5 de este libro).

Perfil de los receptores de remesas

Los estudios realizados por el PHC y el Fomin en cinco países de América Latina muestran que las remesas llegan a un sector muy amplio de la población. El impacto económico de estos flujos es mayor debido a su notable regularidad. Mientras que las inversiones extranjeras directas y otras corrientes de capitales han fluctuado con los ciclos del mercado, los informes anuales agregados sobre remesas preparados por el BID, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial revelan aumentos constantes, incluso en épocas de cambio desfavorable de la coyuntura (véanse Fomin-BID 2004a, FMI 2003, Banco Mundial 2003). Por ejemplo, las encuestas del PHC y el Fomin muestran que los flujos de remesas no fueron afectados en su mayor parte por la contracción de la economía estadounidense en 2001 y 2002.

En extensas encuestas nacionales se comprobó que un porcentaje considerable de los adultos, de un mínimo de 14% en Ecuador a un máximo de 28% en El Salvador, reciben remesas de un familiar que vive en el exterior. Estas conclusiones disipan la idea de que este fenómeno se concentra en los sectores muy pobres. En México, por ejemplo, los receptores de remesas presentan prácticamente la misma distribución de ingresos mensuales y nivel de educación que la población general. En Ecuador, en cambio, los receptores se concentran principalmente entre aquellos que están justo debajo de los escalones más bajos de la escalera económica. Alrededor de la mitad de los receptores de remesas ganan entre US\$250 y US\$500 al mes, segmento que representa poco más de la cuarta parte de la población. Desde el punto de vista de la educación formal, sin embargo, los receptores de remesas en Ecuador están sobrerrepresentados entre los que tienen estudios secundarios.

Estas conclusiones son importantes por dos razones. Primero, toda disminución de los flujos de remesas tendrá efectos adversos en la vulnerable sección media de la población de varios países, con la consiguiente amenaza de pobreza para muchos. Las dislocaciones económicas que afectan a este segmento de la población han contribuido a la inestabilidad política en todo el continente. Segundo, la dependencia generalizada de las remesas constituye un nuevo desafío para ciertas estrategias de desarrollo económico, que deberían reflejar la base más amplia de los flujos de remesas. Por ejemplo, si se promueve la inversión de remesas en microempresas y otras actividades para crear empleo, hay que salir de los límites de los sectores más pobres y menos calificados de la población a fin de que las remesas surtan el mayor efecto posible. Asimismo, los programas para disminuir la migración, que suelen mencionarse como componente a largo plazo de un acuerdo entre Estados Unidos y México sobre la migración, deberían reflejar mejor las características de los remitentes y receptores de remesas.

El impacto creciente de la migración y las remesas es palpable en términos geográficos en México. Durante varias décadas, cinco estados de las mesetas centrales de México (Guanajuato, Jalisco, Michoacán, San Luis Potosí y Zacatecas) han sido la fuente principal de migrantes a Estados Unidos y, a su vez, los principales destinatarios de remesas. En todas las encuestas, la mayoría de los receptores de remesas dijeron que ellos (y por lo general tres o cuatro personas más) usaban el dinero para gastos de primera necesidad, como alimentos, vivienda y servicios públicos.

La forma en que la gente recibe fondos difiere de un país a otro. En Ecuador y Centroamérica, 60% de los receptores utilizan servicios de transferencia telegráfica. En México, en cambio, 22% de los receptores usan servicios de ese tipo y el porcentaje de personas que usan bancos para recibir remesas es el doble del observado en los demás países (43% en comparación con 20% en Centroamérica y 19% en Ecuador). En México, 33% de los receptores de remesas dicen que tienen cuenta bancaria, en comparación con 22% de la población general. Además, el uso de bancos refleja la difusión de mecanismos que permiten que las remesas enviadas por medio de un servicio de transferencia telegráfica en Estados Unidos se cobren en sucursales bancarias en México.

Las distintas circunstancias que constituyen el marco de las remesas

Los esquemas de migración específicos y los flujos de remesas que generan varían de un país a otro. En los estudios del Fomin y el PHC se señalan tres modelos para el establecimiento de flujos robustos de remesas.

Ecuador: las remesas como respuesta a la crisis

Generalmente, las remesas se consideran como un producto de la migración. Sin embargo, la experiencia reciente de Ecuador muestra que las remesas también pueden ser una causa importante de la migración. Según la teoría tradicional, la migración resulta de una combinación de factores “de empuje” en el país de origen, como el aumento del desempleo, y factores “de atracción”, como la disponibilidad de trabajo en el país de destino. El caso ecuatoriano muestra un factor nuevo que es necesario tener en cuenta para comprender lo que lleva a la gente a migrar: la necesidad de responder con rapidez a crisis agudas produciendo una corriente monetaria procedente del exterior. Esta agilidad y movilidad están convirtiéndose en un medio para hacer frente a las crisis económicas, políticas y ambientales de gran parte de América Latina.

Los flujos de remesas a Ecuador parecen haber aumentado gradualmente a principios de los años noventa, antes de superar los US\$500 millones en 1996 (Fomin-PHC 2003). Después, los efectos de El Niño y la crisis del mercado del petróleo desencadenaron un colapso económico exacerbado por un período de inestabilidad política. El cierre de bancos, la rápida desvalorización de la moneda, las quie-

bras comerciales y un clima general de inestabilidad financiera influyeron mucho en las decisiones relativas a la migración. Se produjo una explosión de las transferencias, que prácticamente se triplicaron en el curso de los seis años siguientes (Fomin-PHC 2003). En la encuesta realizada por el Fomin y el PHC en marzo y abril de 2003, alrededor de dos tercios de los ecuatorianos que tenían un familiar cercano en el exterior dijeron que ese pariente se había ido dentro de los cinco años precedentes. Tres cuartas partes de los receptores de remesas dijeron que habían recibido dinero de familiares en el exterior sólo durante los tres años precedentes o durante un período menor.

En el caso de Ecuador, la posibilidad de enviar dinero al país de origen parece haber sido el motivo principal de la migración, más que consideraciones individuales de una vida mejor en otro lugar. En la encuesta del Fomin y el PHC, 83% de los encuestados dijeron que estaban de acuerdo con la siguiente afirmación: “Una de las principales razones por las cuales la gente se va de Ecuador es la posibilidad de enviar dinero a la familia”. De los cinco países examinados en los estudios realizados por el Fomin y el PHC en 2003, Ecuador es el único que experimentó una emigración en gran escala después que comenzó el aumento general de las remesas a fines de los años noventa. En muchos casos, la migración ha impulsado las remesas, pero en Ecuador las remesas han impulsado la migración desde fines de los años noventa.

Centroamérica: la respuesta a las crisis se convierte en la norma

Igual que en el caso de Ecuador, la migración de Centroamérica a Estados Unidos comenzó a raíz de crisis agudas en el país de origen de los migrantes. Las turbulencias políticas de los años ochenta y principios de los noventa llevaron a un gran número de centroamericanos a emigrar a Estados Unidos. Catástrofes tales como el huracán Mitch en Honduras, episodios de inestabilidad política en Guatemala y dificultades económicas en toda Centroamérica continuaron provocando aumentos repentinos de la migración. De 1980 a 1990, el importe de las entradas de remesas en los tres países estudiados (Guatemala, El Salvador y Honduras) aumentó más de cien veces, pasando de alrededor de US\$55 millones a US\$649 millones (en dólares constantes de 2001) según los datos de *Indicadores del desarrollo mundial, 2002* (Banco Mundial 2003). En ese período, el número de migrantes oriundos de esos países que vivían en Estados Unidos se cuadruplicó, pa-

sando de 197.000 a 800.000, según la Oficina de Censos de Estados Unidos.

El estudio de 2003 del Fomin-BID revela que estos flujos de remesas han dado muestras de una persistencia notable. El Salvador tiene la experiencia más prolongada con la migración en gran escala: 58% de los adultos encuestados tenían familiares que habían vivido en el exterior por lo menos 10 años y 54% de los receptores de remesas dijeron que habían recibido dinero del mismo familiar durante más de cinco años. La situación es similar en Guatemala y Honduras, aunque los flujos de remesas que llegan a esos países desde hace muchos años son menores que los destinados a El Salvador.

Los flujos de remesas que responden a sucesos determinados tienden a convertirse en un hecho de la vida para los países receptores y sus diásporas. El monto de las remesas a El Salvador casi se ha triplicado desde que terminó la guerra civil en 1992. Asimismo, la emigración vinculada al envío de remesas continúa repitiéndose como consecuencia de crisis y de la falta persistente de oportunidades económicas. En toda la región, 12% de los receptores de remesas dijeron que habían comenzado a recibir dinero durante el año precedente y 30% dijeron que habían recibido dinero durante un período de uno a tres años. Incluso en El Salvador, donde la emigración ha disminuido en los años transcurridos desde la guerra civil, 29% de los destinatarios dijeron que habían recibido remesas durante tres años o menos.

Debido al aumento muy rápido de las remesas como respuesta a las crisis, seguido de flujos sostenidos, las remesas se convierten en un elemento indispensable de la economía de una nación. Según los informes de bancos centrales sobre flujos de remesas compilados por el Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo en la obra *Sending Money Home: An International Comparison of Remittance Markets*, los ingresos en concepto de remesas representaron 15,1% del producto interno bruto de El Salvador en 2002 (Fomin-BID 2003). En una situación de este tipo, el transnacionalismo se convierte en una característica esencial de la población de un país. Cuando comenzó la guerra civil en El Salvador en 1980, la Oficina de Censos de Estados Unidos había contado 94.447 inmigrantes de dicho país. Actualmente, con más de un millón de salvadoreños en Estados Unidos, más de la mitad de los adultos de El Salvador (52%) dicen que tienen un familiar que vive en Estados Unidos.

México: impulso y aceleración

La corriente de migrantes y el canal de remesas conexo que vincula a México y Estados Unidos son los más antiguos y más grandes del continente americano. Esta migración no se debió a ninguna crisis en particular ni a ninguna combinación de sucesos, sino que emana de una red de relaciones humanas y económicas que se remontan a los comienzos de la historia de ambos países vecinos. No obstante, pese a la ausencia de acontecimientos catastróficos, tanto las corrientes de migrantes como las remesas entre México y Estados Unidos se han acelerado en los últimos años.

En el censo realizado en 2000 en Estados Unidos se determinó que alrededor de la mitad de los 9,2 millones de mexicanos que viven en Estados Unidos habían llegado durante la década anterior y casi la cuarta parte habían llegado antes de 1980. Por consiguiente, la población de migrantes mexicanos es antigua y nueva a la vez, combinación que se refleja en los flujos de remesas. En el estudio realizado en 2002 por el PHC y el Fomin se observó que 14% de los receptores de remesas recibían dinero durante menos de un año, en tanto que 38% dijeron que habían recibido dinero anteriormente durante un período de uno a tres años. Estas conclusiones coinciden con los cálculos del BID de los flujos de remesas a México, que aumentaron de US\$6.800 millones en 1999 a US\$10.500 millones en 2002 y US\$13.200 millones en 2003 (Fomin-BID 2003). Aunque la migración y los canales de remesas de México y Centroamérica se desarrollaron en circunstancias muy diferentes, ambos casos demuestran que un canal puede alcanzar una magnitud crítica y después presentar un aumento abrupto sin que medien crisis o catástrofes.

Las remesas y la migración

Una gran variedad de factores determina las corrientes de la migración de América Latina a Estados Unidos. Estos factores dependen de miles de decisiones individuales y circunstancias muy diferentes. La dificultad de buscar un factor específico para explicar el fenómeno es evidente en las conclusiones de la encuesta realizada en 2003 por el Fomin-BID. Por ejemplo, se preguntó a los mexicanos encuestados sobre el impacto de la intensificación de las medidas de seguridad en Estados Unidos, incluido el control fronterizo más estricto tras los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001. La encuesta reveló la impresión generalizada de que las nuevas medidas de seguridad en

Estados Unidos dificultaban más el ingreso al país sin documentos apropiados. Casi tres cuartos (73%) de los mexicanos encuestados dijeron que el cruce ilegal se había vuelto más difícil. Respondiendo a otra pregunta, 45% dijeron que sus compatriotas probablemente migrarían sin documentos a pesar de la intensificación de las medidas de seguridad y 9% dijeron que, en realidad, la gente ahora está más dispuesta a entrar en Estados Unidos ilegalmente. En todo caso, es difícil saber qué influencia tendrán esos sentimientos en las decisiones reales en materia de migración.

En los estudios del Fomin-PHC y del Fomin-BID se adoptaron distintos enfoques para examinar el nexo entre las remesas y la migración. En Ecuador, la gran mayoría de los encuestados señalaron la posibilidad de enviar remesas como la razón principal por la cual la gente se va del país. En las encuestas de Centroamérica, sólo 16% de los encuestados dijeron que enviar remesas era la razón más importante de la migración, en tanto que la mayoría (61%) mencionó el deseo de una vida mejor.

Incluso en los casos en que las remesas no son un factor decisivo en la decisión de emigrar, a menudo facilitan la migración. En Centroamérica, los préstamos familiares reembolsados con remesas fueron citados con mayor frecuencia (por 41% de los encuestados) como la fuente principal de financiamiento de la migración. En México, el nexo entre las remesas y la migración reciente resultó evidente cuando 51% de los encuestados con familiares que habían vivido en el exterior menos de cinco años dijeron que esos familiares se habían comprometido a enviar dinero a su país. En cambio, sólo un quinto de aquellos con familiares que habían vivido en el exterior más de diez años habían hecho esa promesa antes de irse (Fomin-BID 2003). En todo caso, los nexos transnacionales evidentemente son más fuertes en las familias que envían remesas que en aquellas que no lo hacen. Por ejemplo, la probabilidad de que los receptores de remesas conversen por teléfono con sus familiares en el exterior por lo menos una vez por semana es tres veces mayor que la de aquellos que no reciben dinero (31% en comparación con 11%) (Fomin-BID 2004b).

En la encuesta de mexicanos realizada por el Fomin-BID en 2003, 19% de los adultos, o sea alrededor de 13,5 millones de personas, respondieron afirmativamente cuando se les preguntó: “¿Está pensando en emigrar a Estados Unidos?” Sin embargo, ese promedio oculta algunas diferencias importantes. Los varones, los jóvenes y los mexicanos que viven en zonas de las que siempre han salido muchos migrantes hacia el Norte tendían más a considerar la posibilidad de

emigrar. Lo interesante es que no se observaron grandes diferencias en la intención de emigrar basadas en la educación y los ingresos. La principal variable predictiva de la intención de emigrar era si el encuestado recibía remesas. Los mexicanos que recibían remesas del exterior tendían mucho más (26%) a tener en mente la emigración que aquellos que no recibían remesas (17%). De hecho, el canal de remesas no sólo refleja la migración pasada, sino que también parece probable que influya en las corrientes futuras de personas que se dirigen hacia el Norte.

Bibliografía

- Bair, Sheila C. 2002. Remarks by the U.S. Assistant Treasury Secretary for Financial Institutions to the Multilateral Investment Fund of the Inter-American Development Bank Second Regional Conference, February 26, Washington, D.C.
- Banco Mundial. 2003. *World Development Indicators*, 2002. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Castells, Manuel. 1996. *The Rise of the Network Society: The Information Age: Economy, Society and Culture, Volume 1*. Malden, Mass.: Blackwell Publishers, Inc.
- Centro Hispánico Pew y Fondo Multilateral de Inversiones (PCH-Fomin). 2002. *Billions in Motion, Latino Immigrants, Remittances, and Banking*. Washington, D.C.: Centro Hispánico Pew y Fondo Multilateral de Inversiones.
- Centro Hispánico Pew y Fundación de la Familia Kaiser (PHC-KFF). 2002. *National Survey of Latinos*. Washington, D.C.: Centro Hispánico Pew y Fundación de la Familia Kaiser.
- Fondo Monetario Internacional (FMI). 2003. *Balance of Payments Yearbook*. Washington, D.C.: International Monetary Fund.
- Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo (Fomin-BID). 2001. *Survey of Remittance Senders: U.S. to Latin America*. Report by Bendixen & Associates. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- . 2002a. *Attracting Remittances: Market, Money and Reduced Costs*. Report prepared by Manuel Orozco. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- . 2002b. *Remittances to Latin America and the Caribbean*. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- . 2003. *Sending Money Home: An International Comparison of Remittance Markets*. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- . 2004a. *Sending Money Home: Remittances to Latin America and the Caribbean*. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- . 2004b. *Survey of U.S. Remittances Senders: State by State*. Report by Bendixen & Associates. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo y Centro Hispánico Pew (Fomin-CHP). 2003. *Survey of Remittance Recipients in Ecuador*. Report by Bendixen & Associates. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- Gutiérrez, Luis. 2002. *Issues Regarding the Sending of Remittances*. Prepared statement to the U.S. Senate Committee on Banking, Housing, and Urban Affairs, February 28. Washington, D.C.

- Lowell, B. Lindsay, y Roberto Suro. 2002. How Many Undocumented: The Numbers behind the U.S.–Mexico Migration Talks. Washington, D.C.: Pew Hispanic Center.
- Yzaguirre, Raúl. 2002. Prepared statement to the U.S. Senate Committee on Banking, Housing, and Urban Affairs, February 6, Washington, D.C.

Remesas de Estados Unidos y Japón a América Latina: análisis de encuestas

Sergio Bendixen y Erin St. Onge

Por medio de investigaciones pormenorizadas de la opinión pública basadas en encuestas detalladas de personas que intervienen en el proceso de las remesas, se ha obtenido un panorama claro de *quiénes* son los remitentes, *por qué* el envío de remesas a su país de origen tiene tanta prioridad en su vida, *cómo* envían el dinero y *qué* beneficios tienen las remesas para ellos y para las personas que reciben el dinero en su país. En los últimos cinco años, Bendixen & Associates, importante firma internacional de investigación de la opinión pública, realizó una serie de estudios con el Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) a fin de compilar esta información.

Los estudios, que consistieron en sondeos de opinión, grupos de opinión y entrevistas, han proporcionado datos de referencia que no sólo permiten calcular la cantidad de dinero remitido, sino que también han ayudado a empresas, gobiernos y comunidades a comprender la costumbre de enviar y recibir remesas e influir en ella. Los estudios fueron los siguientes:

- un examen detallado de los remitentes hispanoamericanos en Estados Unidos (véase <http://www.bendixenandassociates.com/sbendixen.html>);
- el primer estudio importante por su magnitud y alcance de los inmigrantes que envían dinero de Japón a su familia en América Latina (2005); y
- trabajos en países receptores de las Américas, entre ellos Brasil (2004), Colombia (2004), República Dominicana (2004), Ecuador (2003), El Salvador (2003), Guatemala (2003), Honduras (2003) y México (2003), que revelan mucho sobre quiénes son los receptores de remesas y el papel importante

que desempeñan las remesas en su vida. Se planea realizar más estudios en 2005 y 2006 en Bolivia, Haití, Paraguay y Perú.

A continuación se presenta de forma pormenorizada lo que han mostrado los sondeos y grupos de opinión en los últimos años acerca de las remesas en América Latina y sus participantes.¹

Las remesas en América Latina

En la mayoría de los países receptores, las remesas representan una parte importante (al menos 25%) de los ingresos anuales del destinatario (cuadro 3.1). En Brasil y República Dominicana, el porcentaje de los ingresos es incluso mayor y lleva a preguntarse cómo podría vivir la gente en esos países sin las remesas.

El dinero que los receptores de remesas reciben de sus parientes se usa principalmente para ayudar a satisfacer necesidades básicas tales como alimentos, vivienda y ropa. Un porcentaje importante de los receptores, aunque mucho menor, ahorran las remesas, las invierten en negocios o en viviendas, o las usan para pagar la educación de sus hijos (cuadro 3.2). Este desglose pone de relieve la importancia de las remesas para el sustento básico de millones de personas y miles de familias en América Latina.

En los ocho países de América Latina donde se han realizado estudios, en la mayoría de los casos se observan características demográficas similares. La distribución de los receptores de remesas según la edad generalmente refleja el desglose por edad en cada país (cuadro 3.3), con pocas excepciones. En Brasil, República Dominicana y México, los receptores de remesas tienden a ser un poco más jóvenes que la población general, mientras que en Ecuador los destinatarios son un poco mayores.

Las mujeres tienden más a recibir remesas que los hombres (cuadro 3.4). En vista de que es más probable que los hombres se aventuren en el exterior en busca de trabajo, se deduce que las mujeres tienden más a quedarse en el país de origen. En casi todos los países

¹ Muchos latinoamericanos, particularmente en Ecuador y República Dominicana, emigran a Europa para vivir y trabajar y envían remesas a la familia en su país de origen. Son pocas las investigaciones que se han hecho sobre los remitentes de remesas en Europa. Sin embargo, un estudio realizado en 2002 por Bendixen & Associates por encargo del Fomin-BID presenta algunas reflexiones sobre los inmigrantes latinoamericanos que viven y trabajan en España y envían remesas a su país.

Cuadro 3.1. Impacto de las remesas en los ingresos anuales de los receptores de remesas en América Latina

País	Ingreso anual medio (US\$)	Promedio anual de las remesas (US\$)	Participación de las remesas en el total de los ingresos (%) ^a
Brasil	5.515	4.151	43
República Dominicana	2.496	1.410	36
El Salvador	4.104	1.700	29
Honduras	3.552	1.360	28
Guatemala	3.504	1.200	26
México	4.699	1.330	22
Colombia	4.241	1.115	21
Ecuador	6.339	1.400	18

^aEl total de los ingresos se calcula combinando el ingreso anual medio y el promedio de las remesas anuales.

Fuente: Fomin-BID 2003a, 2004b, 2004d.

estudiados, las mujeres estaban excesivamente representadas entre los destinatarios en comparación con el porcentaje que constituyen de la población general. En Brasil, Ecuador y México, las mujeres representaban más de 60% de los receptores de remesas.

No causa sorpresa que la mayoría de los receptores de remesas se encuentren en el extremo inferior de la escala socioeconómica. Aunque un porcentaje importante de los destinatarios en la mayoría de los países de América Latina tienen título universitario o por lo menos han cursado algunos estudios universitarios, la mayoría tiene una educación de nivel secundario o inferior (cuadro 3.5). De los países estudiados, los que tienen los receptores de remesas con el nivel más bajo de educación son Brasil y Ecuador (79% y 81%, respectivamente, tienen una educación de nivel secundario o inferior). En cambio, los países que tienen los receptores de remesas con el nivel más alto de educación son República Dominicana y México (48% y 40%, respectivamente, han cursado por lo menos algunos estudios universitarios).

Los brasileños tienden más a usar el sistema bancario que la mayoría de los otros grupos latinoamericanos. Las personas que envían remesas desde Estados Unidos, especialmente los dominicanos, colombianos, guatemaltecos, ecuatorianos y hondureños, recurren principalmente a compañías de transferencias internacionales (o compañías de remesas) tales como Western Union y MoneyGram. Aunque un porcentaje importante de mexicanos y salvadoreños usan bancos, también

Cuadro 3.2. Cómo usan las remesas los receptores en latinoamericanos (porcentaje)

Uso	Brasil	Colombia	República Dominicana	Ecuador	El Salvador	Guatemala	Honduras	México
Gastos diarios ^a	46	68	60	61	84	68	77	78
Educación	13	12	17	2	4	7	10	7
Negocios	10	7	5	8	4	10	4	1
Ahorro	9	4	5	8	4	11	4	8
Propiedades	7	3	4	4	0	0	0	1

Nota: La suma de las columnas no es 100 debido a respuestas tales como "no sé" y "otros".

^aAlimentos, alquiler, servicios públicos

Fuente: Fomin-BID 2003a, 2003b, 2004b, 2004c, 2004d.

Cuadro 3.3. Edad de los receptores de remesas en América Latina (porcentaje)

Edad	Brasil	Colombia	República Dominicana	Ecuador	El Salvador	Guatemala	Honduras	México
18-35	55	47	65	37	45	53	47	65
36-49	26	31	18	32	20	30	15	19
50+	19	22	17	31	35	17	38	16

Fuente: Fomin-BID 2003a, 2003b, 2004b, 2004c, 2004d.

Cuadro 3.4. Sexo de los receptores de remesas en América Latina (porcentaje)

Sexo	República Dominicana			El Salvador		Guatemala	Honduras	México
	Brasil	Colombia		Ecuador				
Hombre	35	41	43	34	48	42	48	37
Mujer	65	59	57	66	52	58	52	63

Fuente: Fomin-BID 2003a, 2003b, 2004b, 2004c, 2004d.

Cuadro 3.5. Nivel de educación de los receptores de remesas en América Latina (porcentaje)

Educación	República Dominicana			El Salvador		Guatemala ^b	Honduras	México
	Brasil	Colombia		Ecuador				
Estudios primarios o menos	35	—	21	27	46	53	57	28
Estudios secundarios parciales	8	14 ^a	14	21	19	15	16	32 ^c
Estudios secundarios completos	36	50	17	33	21	20	17	—
Estudios universitarios	21	36	48	18	14	9	10	40

— No está disponible.

^a Para Colombia, la categoría “estudios primarios o menos” se incluyó en la de “estudios secundarios parciales”.

^b Los datos relativos a Guatemala no suman 100 debido a respuestas tales como “no sé” y “otros”.

^c Para México, la categoría “estudios secundarios completos” se incluyó en la de “estudios secundarios parciales”.

Fuente: Fomin-BID 2003a, 2003b, 2004b, 2004c, 2004d.

Cuadro 3.6. Método de recepción de remesas utilizados por los destinatarios en América Latina (porcentaje)

Método	Brasil	Colombia	República Dominicana	Ecuador	El Salvador	Guatemala	Honduras	México
Compañía de remesas	29	81	84	67	47	80	64	26
Banco	61	10	1	17	34	7	18	44
Servicio de mensajería	2	6	5	9	13	6	9	8
Correo	6	1	9	5	5	6	6	21
Otros	2	2	1	2	1	1	3	1

Fuente: Fomin-BID 2003a, 2003b, 2004b, 2004c, 2004d.

Cuadro 3.7. Tipo de familiar que envía remesas a América Latina (porcentaje)

Familiar	Brasil	Ecuador	El Salvador	Guatemala	Honduras	México
Hermano/hermana	33	29	31	48	32	39
Madre/padre	9	14	18	12	16	12
Hijo/hija	7	29	27	19	27	21
Esposo/esposa	19	13	6	9	9	10
Otro	32	15	21	19	16	18

Nota: No se dispone de datos sobre Colombia y República Dominicana. Algunas columnas posiblemente no sumen 100 debido a que se permitieron respuestas múltiples.

Fuente: Fomin-BID 2003a, 2003b, 2004b, 2004c, 2004d.

recurren a métodos menos formales para enviar remesas. Los mexicanos, posiblemente debido a su proximidad a Estados Unidos y la relativa facilidad del correo entre ambos países, usan el correo para enviar remesas más que cualquier otro grupo de latinoamericanos. Los salvadoreños, en cambio, tienden más que los demás latinoamericanos a usar servicios de mensajería o a llevar las remesas personalmente (cuadro 3.6).

En muchos casos, son los hermanos quienes envían remesas. Un hermano va al exterior para buscar trabajo y otro se queda en América Latina para cuidar la familia y la casa. En casi todos los países estudiados, por lo menos un tercio de los receptores de remesas dijeron que la persona que les enviaba las remesas era un hermano o hermana (cuadro 3.7). Un porcentaje importante de los destinatarios puede ser también los padres, los hijos o el cónyuge del remitente. Los círculos familiares ampliados, que incluyen tías, tíos o primos, también participan en el proceso.

Las remesas de Estados Unidos a América Latina

Alrededor de tres cuartas partes de las remesas enviadas a América Latina (US\$36.000 millones de los US\$40.000 millones al año, aproximadamente, a 2004) provienen de Estados Unidos.² Dos estudios de inmigrantes latinoamericanos en Estados Unidos realizados por Bendixen & Associates presentan un panorama de quiénes son los que envían remesas desde Estados Unidos y qué los motiva. En el primer

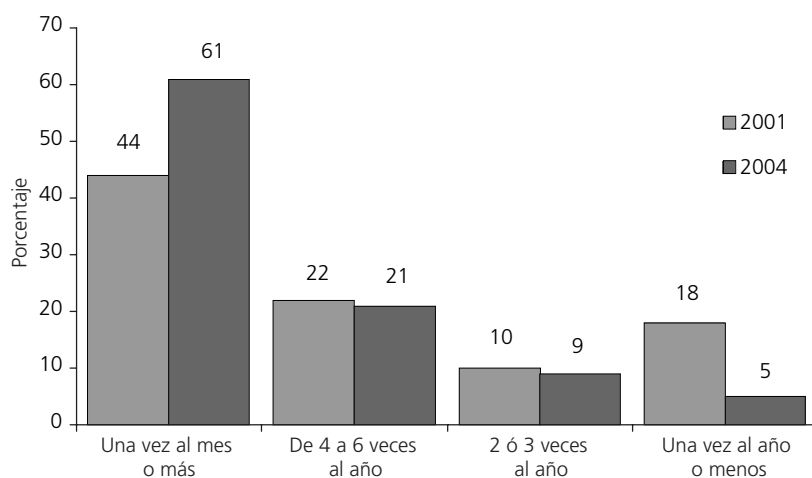
² Estos datos difieren de los publicados por el Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin) porque el Fomin incluye también las remesas destinadas a los países angloparlantes del Caribe.

estudio, realizado en noviembre y diciembre de 2001, se observó que siete inmigrantes latinoamericanos de cada diez con familiares en el exterior enviaban remesas. El estudio de seguimiento realizado entre enero y abril de 2004 fue poco común ya que permitió realizar un desglose por estado además de un análisis a escala nacional. Los resultados de 2004 confirmaron no sólo que una gran mayoría de los inmigrantes hispanoamericanos con familiares que viven en Estados Unidos enviaban remesas, sino también que el porcentaje de inmigrantes latinoamericanos que enviaban remesas había aumentado de 69% a 75% desde 2001.

La frecuencia con la cual los inmigrantes en Estados Unidos envían remesas a América Latina también aumentó (gráfico 3.1). El porcentaje que envía remesas por lo menos una vez al mes pasó de 44% a 61% entre 2001 y 2004. Durante el mismo período, el monto promedio de los envíos aumentó de US\$200 a US\$240. En sólo tres años, la cantidad enviada anualmente casi se duplicó, pasando de US\$18.600 millones a US\$30.000 millones.

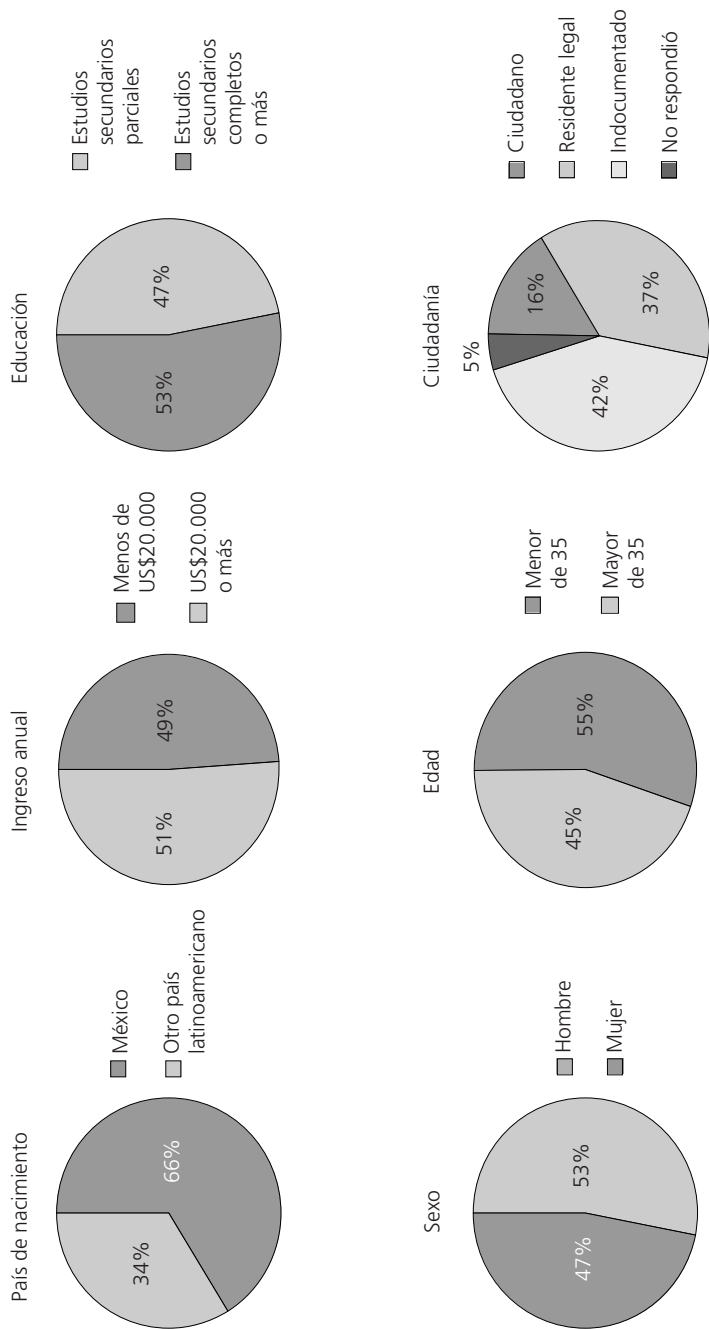
El gráfico 3.2 presenta una instantánea demográfica de los inmigrantes latinoamericanos que viven y trabajan en Estados Unidos y envían remesas a la familia en su país de origen. Dos tercios de las personas que envían remesas desde Estados Unidos son mexicanas, mien-

Gráfico 3.1. Frecuencia de las remesas de Estados Unidos a América Latina



Fuente: Fomin-BID 2001, 2004a.

Gráfico 3.2. Perfil de los remitentes latinoamericanos en Estados Unidos



Fuente: Fomin-BID 2004a.

Cuadro 3.8. Edad de los remitentes latinoamericanos en comparación con los inmigrantes latinoamericanos en general en Estados Unidos (porcentaje)

Edad (años)	Remitentes		Todos los inmigrantes latinoamericanos
	2001	2004	
18-24	13	17	15
25-34	39	37	28
35-49	34	31	34
50+	14	15	23

Fuente: Fomin-BID 2001, 2004a, Oficina de Censos de Estados Unidos 2000.

tras que el tercio restante es de otros países de América Latina. Más hombres que mujeres envían remesas. Alrededor de 16% de los remitentes son ciudadanos de Estados Unidos y 37% residen legalmente en el país. Sin embargo, muchos son inmigrantes indocumentados. Las personas que envían remesas desde Estados Unidos tienen un nivel de ingresos y educación relativamente bajo en comparación con el resto de la población estadounidense.

Las personas que han enviado a América Latina estos US\$30.000 millones al año en los últimos años son bastante jóvenes. Para 2004, más de la mitad de los remitentes de remesas en Estados Unidos tenían menos de 35 años. Un tercio tenía entre 35 y 50 años. La juventud relativa de estos remitentes es más evidente cuando se la compara con el desglose por edad de los inmigrantes latinoamericanos en Estados Unidos (cuadro 3.8). La edad promedio de los remitentes de remesas ha permanecido relativamente invariable en los últimos años.

Los hombres presentan una probabilidad ligeramente mayor de enviar remesas que las mujeres (cuadro 3.9). Se ha documentado ampliamente el hecho de que cuando una familia latinoamericana decide que alguien debe ir al exterior para buscar un trabajo mejor y enviar dinero a casa suelen ser los hombres quienes viajan a otro país en

Cuadro 3.9. Sexo de los remitentes latinoamericanos en comparación con los inmigrantes latinoamericanos en general en Estados Unidos (porcentaje)

Sexo	Remitentes en 2004	Todos los inmigrantes latinoamericanos
Hombre	53	51
Mujer	47	49

Fuente: Fomin-BID 2001, 2004a, Oficina de Censos de Estados Unidos 2000.

Cuadro 3.10. Ingreso familiar anual de los remitentes latinoamericanos en Estados Unidos (porcentaje)

Ingreso anual	Ingreso anual	
	2001	2004
Menos de US\$20.000	49	48
US\$20.000-US\$29.999	29	36
US\$30.000-US\$39.999	10	8
US\$40.000 o más	12	8

Fuente: Fomin-BID 2001, 2004a, Oficina de Censos de Estados Unidos 2000.

busca de trabajo. Asimismo, muchos de los empleos más importantes que encuentran los trabajadores migrantes e inmigrantes de América Latina, en los campos de la construcción, la jardinería y otros trabajos manuales, han sido tradicionalmente masculinos.

Los inmigrantes hispanoamericanos en Estados Unidos que envían remesas regularmente a la familia en su país de origen se sitúan principalmente en el extremo inferior de la escala socioeconómica. Casi la mitad de los remitentes ganan menos de US\$20.000 al año y poco más de la mitad ha terminado los estudios secundarios. Los indicadores socioeconómicos de la población hispanoamericana (nacida en Estados Unidos o en otros países) no son mucho más altos. Su nivel de ingresos y educación, especialmente en el caso de los inmigrantes, se encuentra, en promedio, entre los más bajos en comparación con otros grupos raciales y étnicos de Estados Unidos. Los hispanoamericanos trabajan de porteros, guardacoches, personal de limpieza, obreros de la construcción y lavaplatos. No es sorprendente, entonces, que los remitentes de remesas tengan también un nivel bajo de educación e ingresos (cuadros 3.10 y 3.11).

Cuadro 3.11. Nivel de educación de los remitentes latinoamericanos en comparación con los inmigrantes latinoamericanos en general en Estados Unidos (porcentaje)

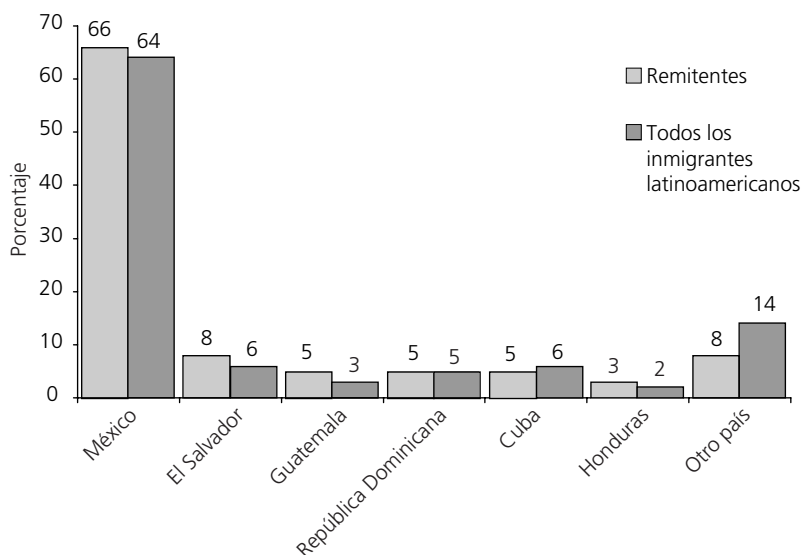
Nivel de educación	Remitentes		Todos los inmigrantes latinoamericanos
	2001	2004	
Nivel de educación	44	48	50
Estudios secundarios completos	34	36	25
Estudios universitarios o más	22	16	25

Fuente: Fomin-BID 2001, 2004a, Oficina de Censos de Estados Unidos 2000.

Lo sorprendente es que estas personas, que son más pobres que la mayoría de los estadounidenses y que tienen un nivel bastante bajo de educación formal, se las hayan arreglado colectivamente para enviar alrededor de US\$30.000 millones al año a sus familiares en América Latina en los últimos años. Según el sondeo de 2004, están enviando en promedio US\$2.880 al año, y sus ingresos anuales ascienden a un promedio de US\$24.000 antes de deducir los impuestos. Por consiguiente, cada año envían en promedio alrededor de 12% de sus ingresos a su familia en América Latina, lo cual es notable, especialmente en vista de que el estadounidense medio ahorra solamente alrededor de 1,2% de sus ingresos anuales (Departamento de Comercio de Estados Unidos 2005).

Los inmigrantes provenientes de México constituyen el segmento más grande de los remitentes de remesas (gráfico 3.3). Sin embargo, un porcentaje importante de los inmigrantes de los demás países de América Latina envían remesas a la familia en su país de origen. Por ejemplo, mientras que los dominicanos representan solamente un 5% de los latinoamericanos que envían remesas desde Estados Unidos, 86% envían remesas a su familia en República Dominicana.

Gráfico 3.3. País de nacimiento de los remitentes latinoamericanos y de los inmigrantes latinoamericanos en Estados Unidos



Fuente: Fomin-BID 2001, 2004a, Oficina de Censos de Estados Unidos 2000.

Cuadro 3.12. Duración de la residencia de los remitentes latinoamericanos en Estados Unidos (porcentaje)

Años en Estados Unidos	2001	2004
Menos de uno	2	3
De uno a cinco	22	22
De cinco a diez	22	26
Diez o más	53	49

Fuente: Fomin-BID 2001, 2004a.

La mayoría ha vivido en Estados Unidos durante cinco años o más. Sólo un cuarto de los remitentes de remesas ha vivido en Estados Unidos menos de cinco años. Muy pocas personas que envían remesas a América Latina desde Estados Unidos han vivido en su país adoptivo menos de un año (cuadro 3.12).

Durante su primer año en Estados Unidos, los inmigrantes tienden más a buscar trabajo y vivienda y a ocuparse de otras necesidades básicas. No obstante, la mitad (50%) envía dinero a su país, con más frecuencia que los inmigrantes que han vivido más tiempo en Estados Unidos, aunque en cantidades mucho más pequeñas (cuadro 3.13).

Aquellos que han vivido en Estados Unidos entre uno y diez años envían dinero a su país de origen con frecuencia y son los que más dinero envían. Los que han vivido en Estados Unidos durante más de diez años son los que envían dinero con menor frecuencia. Al parecer, una vez que los inmigrantes se establecen en Estados Unidos y han vivido allí durante un año, en su mayoría se acostumbran a enviar alrededor de US\$240 una vez al mes a sus familiares en América Latina.

Cuadro 3.13. Características de las remesas de los inmigrantes latinoamericanos según el número de años que han vivido en Estados Unidos

Años en Estados Unidos	Porcentaje que envía remesas	Importe medio de las remesas (US\$)	Frecuencia anual media de las remesas
Menos de una	50	126	16
De uno a cinco	85	243	13
De cinco a diez	83	204	13
Diez o más	71	167	11

Fuente: Fomin-BID 2004a.

Tanto el monto como la frecuencia de cada remesa disminuye después que un inmigrante ha vivido en Estados Unidos más de diez años. A pesar de que la mayoría de los remitentes han vivido en Estados Unidos durante muchos años, sólo 16% son ciudadanos estadounidenses (véase el gráfico 3.2). Los demás residen legalmente en el país (37%) o son inmigrantes indocumentados (42%). Estas estadísticas no causan sorpresa, ya que los hombres inmigrantes tienden más que las mujeres inmigrantes a vivir en Estados Unidos ilegalmente (Capps y otros 2003). Además, como un número tan grande de remitentes de remesas en Estados Unidos es mexicano, es importante comprender el papel y el efecto de la matrícula consular al considerar su legalidad o ilegalidad (véase el capítulo 5).³

La mayoría de las personas que envían remesas de Estados Unidos a América Latina usan compañías de transferencia internacional de fondos tales como Western Union y MoneyGram. Mientras 82% de los que envían remesas una o más veces al mes usan compañías de ese tipo (o compañías de remesas), 64% de los que envían remesas entre una y tres veces al año las usan. Alrededor de un cuarto de los que envían remesas con menos frecuencia recurren a servicios de mensajería o a una persona que viaje a su país de origen (cuadro 3.14).

El sexo del remitente es otro factor que parece influir en el método de envío de remesas a América Latina. La gran mayoría de los hombres y las mujeres recurren a compañías de remesas. Sin embargo, las mujeres tienden más que los hombres a usar bancos o cooperativas de crédito, así como servicios de mensajería o personas que viajan a su país de origen (cuadro 3.15).

La relación de los remitentes con el sistema bancario también desempeña un papel interesante en el envío y la recepción de remesas. Mientras que la mayoría de los latinoamericanos que envían remesas

³ Presentando el acta de nacimiento mexicana y otro documento de identidad oficial (como licencia de conducir o credencial de elector de México) y un documento con la dirección en Estados Unidos, los mexicanos que viven en Estados Unidos pueden obtener la matrícula consular. Esta tarjeta no da fe de ninguna condición jurídica fuera de la ciudadanía mexicana y no puede usarse para viajar, conseguir trabajo o conducir en Estados Unidos. Con la fotografía del titular y su dirección en Estados Unidos, simplemente da fe de que un consulado mexicano ha verificado la identidad de la persona y su dirección en Estados Unidos. No obstante, la matrícula consular ha resultado útil en los últimos años para muchos inmigrantes mexicanos porque varias municipalidades han comenzado a aceptarla como documento de identidad válido. Más importante aún en el contexto de las remesas, varios bancos también han comenzado a aceptarla. En algunos estados de Estados Unidos, los mexicanos pueden usar la matrícula incluso para sacar la licencia de conducir. Muchos otros países latinoamericanos están considerando la posibilidad de ofrecer un documento similar a la matrícula consular a sus ciudadanos en Estados Unidos.

Cuadro 3.14. Método utilizado para enviar dinero de Estados Unidos a América Latina según la frecuencia (porcentaje)

Método de envío	Frecuencia de los envíos (veces al año)		
	12 o más	De 4 a 6	De 1 a 3
Compañía de remesas	82	77	64
Banco/cooperativa de crédito	8	7	7
Correo	1	4	5
Mensajero/persona que viaja	7	11	23
Internet	0	0	1

Nota: La suma de las columnas no es 100 debido a respuestas tales como “no sé” y “otros”.
Fuente: Fomin-BID 2004a.

desde Japón tienen cuenta bancaria, son menos los remitentes de Estados Unidos que la tienen. En 2004 sólo 43% de los latinoamericanos que enviaron remesas desde Estados Unidos tenían cuenta bancaria en ese país. Estas cifras no pueden desestimarse como una mera consecuencia de la vida en el exterior, tal vez con carácter ilegal. Como se verá más adelante, el país de origen de los remitentes también influye en la decisión de los inmigrantes de abrir una cuenta bancaria en el exterior. Asimismo, sólo 53% de los remitentes afirman que el destinatario del dinero en América Latina tiene cuenta bancaria allí.

Son muchos los factores que influyen en el aumento del total de las remesas, el importe promedio de cada una y la frecuencia de su envío. El aumento demográfico influye mucho en ese aumento. El número de adultos hispanoamericanos nacidos en otro país que viven en Estados Unidos aumentó más de tres millones de 2000 a 2003, pasando a 15.429.665, según el Censo de Estados Unidos. Este aumento de 24% en la población adulta hispanoamericana fue más evidente en algunos

Cuadro 3.15. Método utilizado para enviar dinero de Estados Unidos a América Latina según el sexo del remitente (porcentaje)

Método de envío	Hombre	Mujer
Compañía de remesas	84	72
Banco/cooperativa de crédito	6	10
Correo	2	3
Mensajero/persona que viaja	8	13
Internet	0	1

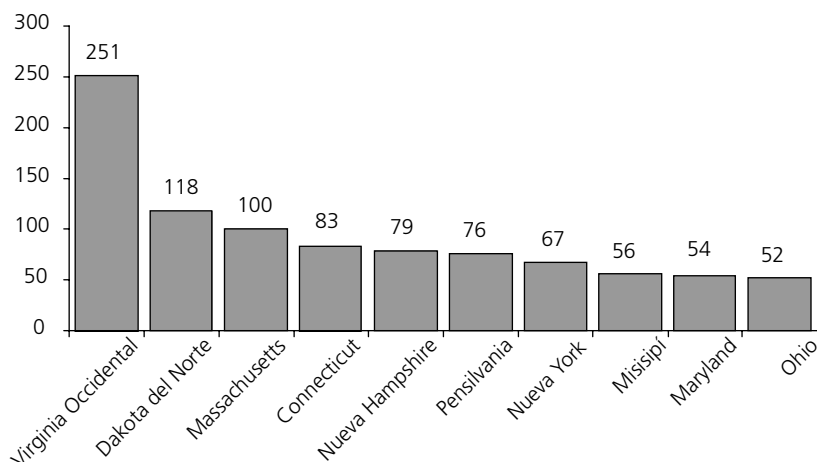
Fuente: Fomin-BID 2004a.

estados que en otros. Algunos, como California, Texas, Florida y Nueva York, tienen una población grande y bastante estable de migrantes hispanoamericanos. Otros tienen una población hispanoamericana comparativamente pequeña pero que está creciendo con rapidez.

En ese sentido, estados como Virginia Occidental, Dakota del Norte y Massachusetts tienen la población de inmigrantes hispanoamericanos de más rápido crecimiento en el país (gráfico 3.4). Estos porcentajes deben colocarse en su debido contexto. En el caso de Virginia Occidental, aunque la población hispanoamericana aumentó 251% de 2000 a 2003, el número real pasó de 1.814 a 6.367, de modo que, aunque el aumento es importante, la población de inmigrantes hispanoamericanos todavía es bastante pequeña en comparación con otros estados.

En algunos casos, los estados con el menor número de hispanoamericanos tal vez tengan el mayor efecto en el futuro de las remesas. Una vez más, los estados de los cuales se envían las remesas más cuantiosas a América Latina son California, Nueva York, Texas y Florida. Sin embargo, los migrantes hispanoamericanos en estados como Georgia, Carolina del Norte, Virginia y Maryland envían más de US\$500 millones al año en remesas a América Latina (gráfico 3.5 y cuadro

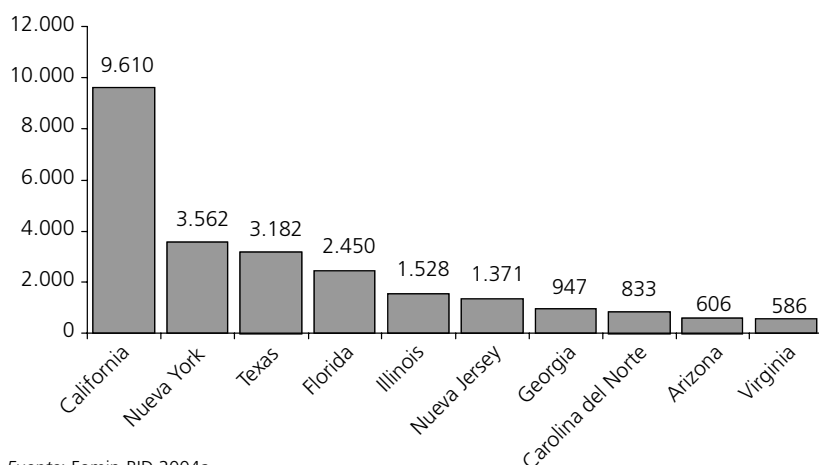
Gráfico 3.4. Los diez estados de Estados Unidos con la población hispanoamericana de más rápido crecimiento (aumento porcentual)



Nota: El gráfico muestra el aumento porcentual de los inmigrantes latinoamericanos adultos de 2000 a 2003.

Fuente: Oficina de Censos de Estados Unidos 2000, 2003.

Gráfico 3.5. Los diez estados de Estados Unidos desde donde más dinero envían los inmigrantes latinoamericanos a su país de origen (millones de US\$)



Fuente: Fomin-BID 2004a.

3.16). Asimismo, en 31 estados los inmigrantes latinoamericanos envían más de US\$100 millones en remesas por año a la familia en su país de origen.

Aunque los remitentes de California son los que más dinero envían cada año a América Latina (más de US\$9.600 millones), California no se encuentra ni siquiera entre los diez estados principales desde el punto de vista del porcentaje de los migrantes hispanoamericanos que envían remesas. En realidad, sólo cuatro de los diez estados que más dinero envían se encuentran entre los diez con el mayor porcentaje de remitentes (cuadro 3.17). Por ejemplo, los inmigrantes latinoamericanos de Missouri que envían dinero a su país de origen (US\$105 millones al año en remesas a América Latina) ascienden a 79% de los inmigrantes hispanoamericanos de dicho estado.

Los estados con una población hispanoamericana grande y relativamente estacionaria, como California, Nueva York, Texas y Florida, continuarán influyendo mucho en la cantidad de dinero que se envía anualmente en remesas a América Latina, aunque no se deben pasar por alto los estados con una población hispanoamericana más pequeña pero en rápido crecimiento, como Massachusetts, Connecticut y Pensilvania. A medida que la población hispanoamericana en Estados Unidos continúe creciendo y el importe de las remesas siga au-

Cuadro 3.16. Otros estados de Estados Unidos desde donde los remitentes latinoamericanos envían a su país de origen más de US\$100 millones al año

Estado	Importe total de las remesas (millones de US\$)
Colorado	544
Massachusetts	527
Maryland	500
Nevada	447
Washington	353
Oregón	218
Michigan	192
Indiana	190
Pennsylvania	180
Utah	164
Tennessee	162
Oklahoma	156
Wisconsin	152
Alabama	149
Carolina del Sur	148
Minnesota	147
Connecticut	129
Arkansas	114
Ohio	108
Missouri	105
Nuevo México	103

Fuente: Fomin-BID 2004a.

Cuadro 3.17. Los diez estados de Estados Unidos con el mayor porcentaje de remitentes latinoamericanos

Estado	Porcentaje
Carolina del Norte	84
Virginia	84
Georgia	81
Nueva York	81
Massachusetts	80
Maryland	80
Missouri	79
Alabama	78
Indiana	76
Carolina del Sur	76

Fuente: Fomin-BID 2004a.

mentando, algunos estados con menos inmigrantes hispanoamericanos podrían perfilarse como algunos de los participantes más importantes en el proceso de las remesas.

Las remesas de Japón a América Latina

Japón y América Latina tienen lazos históricos singulares. A principios del siglo XX, cuando el trabajo escaseaba y la situación económica general en Japón era bastante sombría debido en gran medida a la guerra sino-japonesa, muchos japoneses, hombres y mujeres, partieron en busca de una vida mejor (Muroño 2002). Varios se establecieron en países de América Latina tales como Argentina, Brasil, Bolivia y Perú. Con los años, y con distintos grados de asimilación, estos migrantes japoneses se mezclaron con la población de su país adoptivo en América Latina o permanecieron en enclaves japoneses.

Japón ha tenido tradicionalmente normas estrictas en materia de inmigración y visas. Sin embargo, en 1990, debido al progreso económico y a la fuerte demanda de trabajadores manuales, modificó las leyes de inmigración a fin de otorgar visas de trabajo a personas de ascendencia japonesa sin un oficio específico que no estuvieran separadas por más de tres generaciones de sus ancestros nacidos en Japón. Este cambio llevó a una gran entrada de latinoamericanos de ascendencia japonesa a Japón para trabajar. El resultado es una población latinoamericana en rápido aumento en Japón que tiene una influencia creciente en el mercado de las remesas internacionales.

A fin de comprender mejor las remesas entre ambas regiones, el Fondo Multilateral de Inversiones encargó a Bendixen & Associates que realizara un sondeo de los latinoamericanos que viven y trabajan en Japón. Se entrevistó personalmente a adultos latinoamericanos en Japón del 2 al 28 de febrero de 2005. Los resultados proporcionan el primer atisbo de las remesas de Japón a América Latina.

Las cifras generales son significativas. Más de 300.000 latinoamericanos que viven en Japón envían unos US\$2.650 millones al año a su familia en América Latina. Alrededor de 70% de los inmigrantes latinoamericanos habían enviado remesas durante el año precedente y 11% habían enviado remesas más de un año antes, en tanto que 19% nunca habían enviado remesas.

El remitente japonés medio envía más dinero en cada transacción y envía remesas con más frecuencia a sus parientes en América Latina que los remitentes de Estados Unidos. Los remitentes que viven

en Japón envían remesas de US\$600 cada una en promedio, aproximadamente 14,5 veces por año (cuadro 3.18).

El gráfico 3.6 presenta una instantánea demográfica de los inmigrantes en Japón que envían dinero a su familia en América Latina. La mayoría de los remitentes de Japón son oriundos de Brasil, lo cual se debe a que en Brasil se encuentra la mayor población de ascendencia japonesa de toda América Latina y, por consiguiente, cabe suponer que de allí salga el mayor número de personas que van a Japón a trabajar. Igual que los inmigrantes latinoamericanos en Estados Unidos, los que van a Japón tienden a ser hombres jóvenes (menores de 35 años). Sin embargo, a diferencia de los que envían remesas desde Estados Unidos, la mayoría de los remitentes han terminado la escuela secundaria o cursado estudios universitarios y 45% tienen ingresos anuales de US\$40.000 o más. Una leve mayoría tiene hijos. Mientras que muchos de esos niños viven en Japón, casi el mismo número de migrantes tienen hijos que viven en su país de origen en América Latina.

Igual que las personas que envían remesas de Estados Unidos, los remitentes de Japón son relativamente jóvenes: 93% de los inmigrantes latinoamericanos en Japón que envían dinero regularmente a su familia tienen menos de 50 años. La mayoría tiene menos de 35 años. Los latinoamericanos que envían remesas desde Japón son mucho más jóvenes que la población general de Japón, que está envejeciendo (cuadro 3.19).

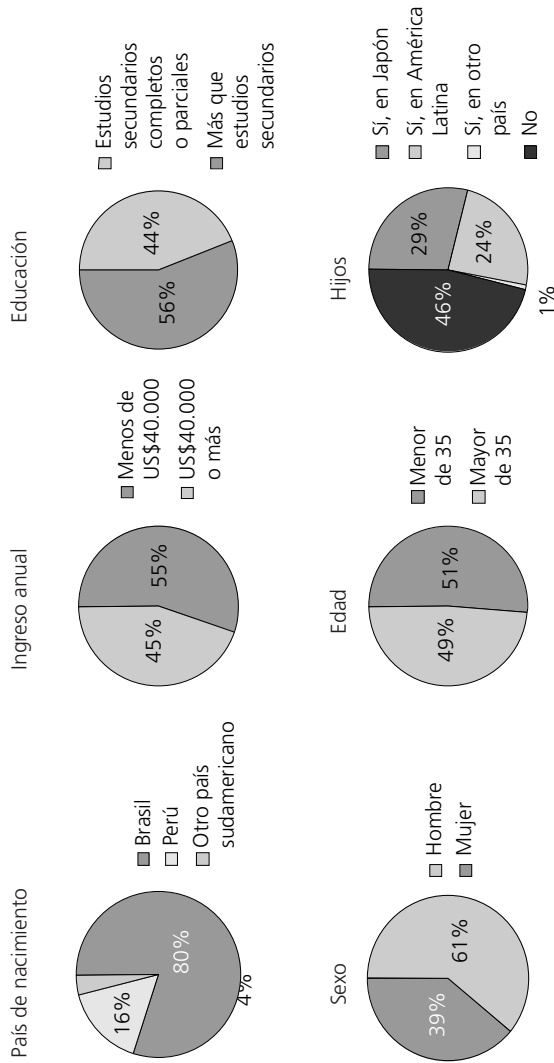
Un porcentaje sustancial de inmigrantes latinoamericanos y remitentes de remesas en Japón son hombres. Sólo cuatro latinoamericanos de cada diez que envían remesas desde Japón son mujeres, lo cual demuestra una vez más que los hombres tienden más a ser quienes van al exterior a buscar trabajo y terminan enviando dinero a la familia en su país de origen (gráfico 3.7).

Cuadro 3.18. Frecuencia de las remesas de los latinoamericanos que viven en Japón

Frecuencia	Porcentaje
Más de una vez al mes	6
Alrededor de una vez al mes	59
De cuatro a seis veces al año	15
De dos a cinco veces al año	15
Alrededor de una vez al año	2
Menos de una vez al año	2

Fuente: Fomin-BID 2005.

Gráfico 3.6. Perfil de los remitentes latinoamericanos en Japón



Fuente: Fomin-BID 2005.

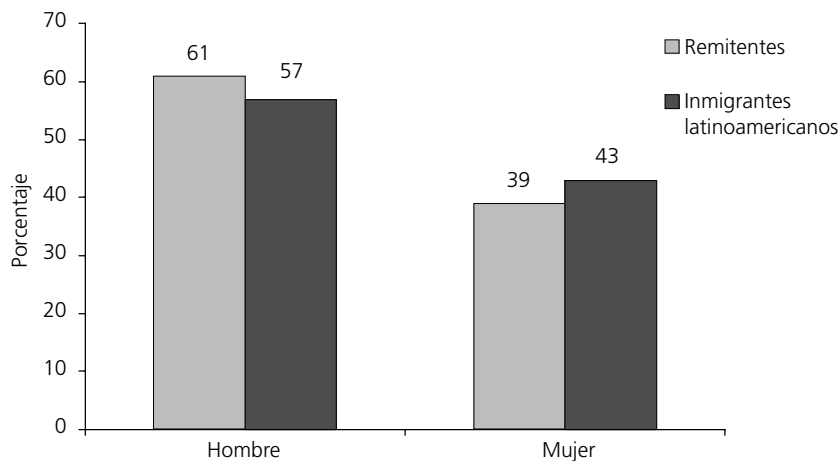
Cuadro 3.19. Edad de los remitentes latinoamericanos en Japón en comparación con la población japonesa en general y los remitentes en Estados Unidos

Edad (años)	Remitentes en Japón (%)	Población japonesa (%)	Remitentes en Estados Unidos (%)
18–24	10	11	17
25–34	41	18	38
35–49	42	23	31
50–64	6	26	13
65+	1	23	2

Fuente: MIF-IDB 2005; Oficina de Estadísticas de Japón 2005b.

Más de la mitad (54%) de los latinoamericanos que envían remesas desde Japón tienen hijos, porcentaje ligeramente mayor que el observado entre los inmigrantes latinoamericanos en general que viven en Japón y tienen hijos (47%). Aunque la mayoría (54%) de esos niños viven con ellos en Japón, una minoría importante (44%) tiene hijos que viven en su país de origen en América Latina. Mantener a los hijos que se quedaron en el país de origen ciertamente podría ser una razón muy importante para enviar remesas.

Gráfico 3.7. Sexo de los remitentes latinoamericanos en Japón en comparación con los inmigrantes latinoamericanos en general

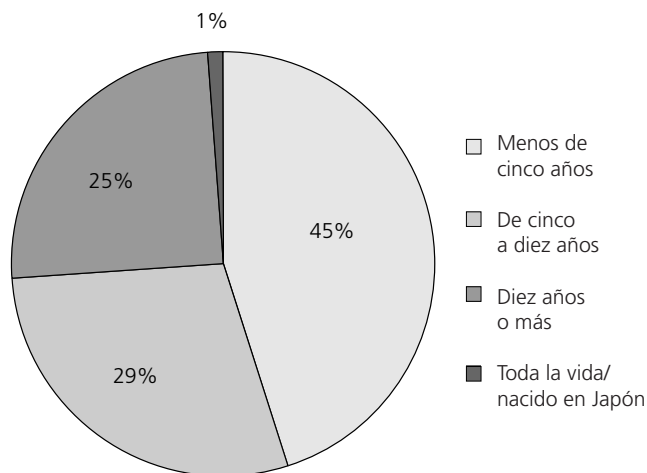


Fuente: Fomin-BID 2005.

Mientras que en Estados Unidos los latinoamericanos que envían remesas provienen de toda Centroamérica y de América del Sur, en Japón la mayoría de los inmigrantes latinoamericanos provienen de Brasil y Perú. Eso puede atribuirse a la extraordinaria diáspora japonesa en América Latina: los inmigrantes japoneses originales que fueron a Sudamérica se establecieron principalmente en esos dos países. A otros países sudamericanos llegaron grupos más pequeños de colonos japoneses, y algunos de sus descendientes también han regresado a Japón a trabajar. Del total de los inmigrantes en Japón, 82% son de Brasil y 14% de Perú. El 4% restante es de otros países de América Latina. Entre los inmigrantes en Japón, los brasileños representan 80% de los remitentes de remesas, y los peruanos, 16%, lo cual refleja su porcentaje de la población migrante de Japón.

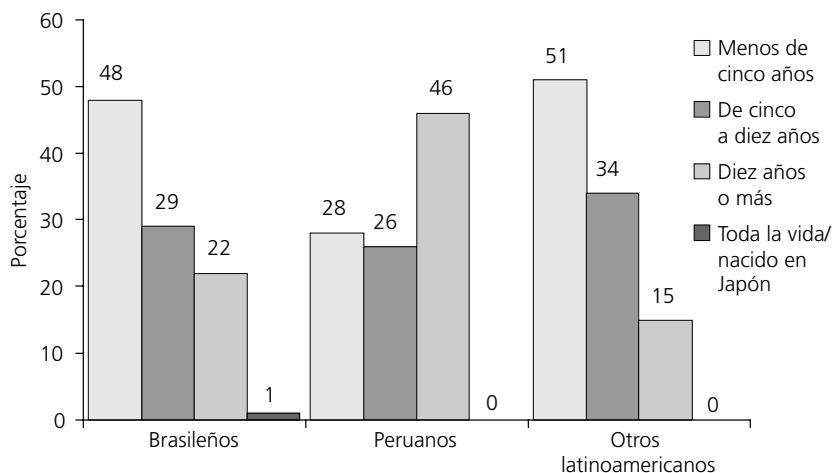
La gran mayoría de estos inmigrantes no han vivido en Japón durante mucho tiempo, probablemente porque las leyes en materia de inmigración cambiaron hace poco. Tres cuartas partes de los inmigrantes latinoamericanos en Japón han vivido allí menos de 10 años (gráfico 3.8). Mientras que casi la mitad de los inmigrantes brasileños han vivido en Japón menos de cinco años, los inmigrantes peruanos han vivido más tiempo en Japón, en promedio (gráfico 3.9).

Gráfico 3.8. Duración de la residencia de los inmigrantes latinoamericanos en Japón



Fuente: Fomin-BID 2005.

Gráfico 3.9. Duración de la residencia de los inmigrantes latinoamericanos en Japón según el país de origen



Fuente: Fomin-BID 2005.

A diferencia de lo que ocurre en otros países, muchos inmigrantes van a Japón más de una vez. Mientras que muchos inmigrantes latinoamericanos renuevan la visa y se quedan en Japón más de tres años, otros vuelven a América Latina cuando se les vence la visa y más tarde regresan a Japón. Cuando se les preguntó si era la primera vez que habían estado en Japón, alrededor de un cuarto (23%) de los inmigrantes latinoamericanos dijeron que no, que habían vivido antes en Japón. Eso se debe en parte al sistema de visas de Japón para inmigrantes de ascendencia japonesa. Con las normas nuevas aprobadas en 1990, las personas de ascendencia japonesa pueden vivir y trabajar en Japón durante un período de uno a tres años. Los inmigrantes de ascendencia japonesa de segunda generación recibieron visas de tres años, mientras que los de tercera generación recibieron visas de un año (Takenaka 1997). Por consiguiente, muchos inmigrantes van a Japón y tratan de ganar el máximo posible trabajando de uno a tres años, después vuelven a su país en América Latina para establecer su propia empresa o comprar una vivienda y varios años más tarde regresan a Japón.

La situación socioeconómica de los latinoamericanos que envían remesas desde Japón es muy diferente de la situación de los que viven en Estados Unidos. En comparación con el resto de la población japonesa, estos remitentes se sitúan en el extremo inferior de la gama de in-

gresos pero ganan mucho más que los remitentes latinoamericanos que viven y trabajan en Estados Unidos, donde el nivel de ingresos es similar al de Japón. El ingreso medio de los inmigrantes latinoamericanos que envían remesas se acerca más al ingreso medio de la población japonesa general (cuadro 3.20).

Lo mismo ocurre con el nivel de educación. A diferencia de los remitentes de otros países, la mayoría de los que viven en Japón (56%) han cursado por lo menos algunos estudios universitarios o técnicos o tienen título universitario. Alrededor de un tercio (30%) terminó la escuela secundaria y sólo 14% no tienen estudios secundarios completos.

Esos niveles relativamente altos de ingresos y educación no colocan a los remitentes de Japón en una situación completamente diferente de la que se observa en otros países. Como ya se dijo, los remitentes en Estados Unidos envían aproximadamente 12% de sus ingresos al año en forma de remesas. Las estadísticas son similares, pero un poco más elevadas, para los remitentes de Japón. Mientras que los remitentes de Japón tienden a ganar más dinero que los que trabajan en Estados Unidos, también envían más dinero a su familia en América Latina que sus pares en Estados Unidos. Con ingresos anuales de US\$41.171 en promedio y remesas anuales de US\$7.200 por persona, en promedio, los inmigrantes latinoamericanos en Japón envían anualmente alrededor de 17% de sus ingresos a la familia en su país de origen en forma de remesas.

A diferencia de los remitentes de otros países, particularmente Estados Unidos, los que viven en Japón dependen en gran medida del sistema bancario. Mientras que pocos inmigrantes latinoamericanos en Estados Unidos tienen cuenta bancaria, casi todos los inmigrantes latinoamericanos en Japón la tienen (cuadro 3.21).

Cuadro 3.20. Disparidad porcentual entre el ingreso familiar medio de los remitentes latinoamericanos en Japón y Estados Unidos y la población general

Ingreso familiar medio	Estados Unidos	Japón
Promedio general (US\$)	58.036	60.908
Promedio del remitente (US\$)	23.141	41.171
Disparidad porcentual (%)	60	32

Fuente: Fomin-BID 2004a, 2005, Oficina de Censos de Estados Unidos 2000, mediana del ingreso familiar en dólares de 2003 reajustados para tener en cuenta la inflación sin ingresos, Oficina de Estadísticas de Japón 2005a.

Cuadro 3.21. Probabilidad de que los inmigrantes y remitentes latinoamericanos que viven en Japón o Estados Unidos tengan cuenta bancaria (porcentaje)

Cuenta bancaria	Latinoamericanos en Japón		Latinoamericanos en Estados Unidos	
	Todos los inmigrantes	Remitentes	Todos los inmigrantes	Remitentes
Tiene	92	95	47	43
No tiene	8	5	53	57

Fuente: Fomin-BID 2004a, 2005.

Como ya se dijo, pocos latinoamericanos que envían remesas de Estados Unidos tienden a usar el sistema bancario y recurren más a compañías de transferencias internacionales tales como Western Union y MoneyGram. Sin embargo, los latinoamericanos que envían remesas de Japón recurren a los bancos para enviar dinero a su país de origen. Ocho remitentes de cada diez en Japón (82%) nombraron un banco como método principal para enviar dinero a su familia en América Latina. Sólo 11% usan compañías de remesas internacionales. Unos pocos utilizan otros métodos, como el correo. El método de envío no es el mismo para los distintos grupos de latinoamericanos que viven en Japón. Los brasileños prefieren los bancos, particularmente el Banco do Brasil, pero los inmigrantes peruanos recurren más a compañías de remesas tales como Convenio Kyodai (cuadro 3.22), lo

Cuadro 3.22. Método seleccionado por los remitentes que viven en Japón para enviar remesas según el país de origen (porcentaje)

Método de envío	País de origen		
	Brasil	Perú	Otros países latinoamericanos
Banco do Brasil	80	28	47
Otro banco	13	7	27
Convenio Kyodai	1	41	5
Aelucop	0	18	1
Correo	3	1	1
Otro método	1	4	19

Nota: Algunas las columnas no suman 100 debido a respuestas tales como "no sé" y "otros".

Fuente: Fomin-BID 2005.

cual probablemente pueda atribuirse al hecho de que el Banco do Brasil es un banco brasileño orientado a las necesidades de la colectividad brasileña, mientras que Convenio Kyodai es una compañía peruana de transferencia de fondos orientada a las necesidades de los inmigrantes peruanos que viven en Japón.

No sólo los inmigrantes en Japón usan bancos: sus parientes en América Latina también lo hacen. Casi ocho inmigrantes latinoamericanos de cada diez dicen que el familiar a quien envían dinero en su país de origen también tiene cuenta bancaria. Como un porcentaje tan alto de remitentes en Japón usa bancos para enviar dinero a su país, es lógico que los receptores también tengan cuenta bancaria. Una vez más, el porcentaje está sesgado por los brasileños, que son los que más usan bancos para enviar remesas.

El porcentaje de inmigrantes latinoamericanos en Japón que ahorran mientras trabajan allí y envían remesas regularmente a la familia en su país de origen es impresionante: 85% dijeron que están ahorrando además de enviar remesas. Algunos de los motivos por los cuales ahorran son generales, como tratar de mejorar la calidad de vida, mientras que otros son específicos, como establecer una empresa, comprar una vivienda o pagar la educación de los hijos.

Un porcentaje muy alto de inmigrantes latinoamericanos en Japón planea establecer su propia empresa. La mayoría (55%) dice que planea establecer una empresa en Japón, en su país de origen o en otro país. Sólo la cuarta parte (24%) dice que no planea establecer una empresa, en tanto que 21% no están seguros. El porcentaje de inmigrantes que planean establecer una empresa es incluso mayor entre los remitentes de remesas: 62% tienen planes de ese tipo.

La mayoría de los que planean establecer su propia empresa dicen que lo harán en su país de origen en América Latina (73%). Sin embargo, un cuarto (25%) de los inmigrantes que quieren establecer su propia empresa dicen que planean quedarse en Japón y establecer allí la empresa.

Conclusiones

Las investigaciones en curso de Bendixen & Associates ponen de relieve el aumento de las remesas y el papel creciente que desempeñan estos recursos en la vida de las familias transnacionales en las Américas. Actualmente, las remesas de los migrantes representan un cuarto o más de los ingresos anuales de la mayoría de los destinatarios en países de América Latina y el Caribe. Estas familias se concentran en el extremo

inferior de la escala socioeconómica y, por consiguiente, gastan la mayor parte de las remesas en alimentos, vivienda y ropa. Sin embargo, una cantidad importante se destina a la educación y, en menor medida, a negocios, ahorros, propiedades y otros usos productivos.

Es difícil determinar el aumento de las remesas de un año a otro en vista de la situación actual de la recopilación de datos, pero el drástico incremento de las remesas que llegaron a América Latina y el Caribe en los últimos años es indudable. Eso refleja en parte un aumento abrupto de la migración a Estados Unidos y otros países, así como un aumento de la frecuencia y el monto de los envíos de dinero desde 2001.

Hay algunas diferencias importantes de índole geográfica en el comportamiento de remitentes y receptores. Los remitentes en Estados Unidos usan el sistema bancario mucho menos que sus pares en Japón. No es sorprendente que los brasileños que reciben remesas (a menudo de Japón) tiendan más a usar bancos para recibir las remesas que los migrantes en otros países de la región.

Tanto en Estados Unidos como en Japón, los migrantes tienden a ser hombres más jóvenes y a enviar un porcentaje de sus ingresos que excede en gran medida la tasa de ahorro familiar de las personas oriundas de ambos países anfitriones. Sin embargo, los migrantes en Japón envían a su país una proporción mayor de sus ingresos, y lo hacen con mayor frecuencia, que los migrantes en Estados Unidos. Además de las remesas que envían, los migrantes en Japón logran acumular ahorros propios y dicen que planean establecer empresas nuevas o invertir en negocios en su país de origen.

En resumen, las remesas y los ahorros acumulados en el exterior se han convertido en parte integrante del panorama económico, financiero y social de América Latina y el Caribe. En vista de las características demográficas de la migración, cabe prever que estos flujos continúen siendo robustos durante los próximos años.

Bibliografía

- Capps, Randy, Michael Fix, Jeffrey S. Passel, Jason Ost, y Dan Perez-Lopez. 2003. A Profile of the Low-Wage Immigrant Workforce. En Immigrant Families and Workers section, Urban Institute. Disponible en: <http://www.urban.org/url.cfm?ID=310880>
- Centro Hispánico Pew y Fondo Multilateral de Inversiones. (PHC-Fomin). 2002. Billions in Motion, Latino Immigrants, Remittances, and Banking. Washington, D.C.: Centro Hispánico Pew y Fondo Multilateral de Inversiones.
- Departamento de Comercio de Estados Unidos. 2005. National Income and Product Accounts. Table: Personal Income and Its Disposition. Washington, D.C.: Bureau of Economic Analysis, National Economic Accounts.
- Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo (Fomin-BID). 2001. Survey of Remittance Senders: U.S. to Latin America. Report by Bendixen & Associates. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- . 2002. *Las remesas de emigrantes entre España y Latinoamérica*. Informe de la Confederación Española de Cajas de Ahorros. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- . 2003a. Survey of Remittance Recipients in Central America. Report by Bendixen & Associates. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- . 2003b. Survey of Remittance Recipients in Mexico. Report by Bendixen & Associates. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- . 2004a. Survey of U.S. Remittance Senders: State by State. Report by Bendixen & Associates. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- . 2004b. Public Opinion Study of Remittance Recipients in Brazil. Report by Bendixen & Associates. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- . 2004c. Public Opinion Study of Remittance Recipients in Colombia. Report by Bendixen & Associates. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- . 2004d. Remittances and the Dominican Republic: Survey of Recipients in the Dominican Republic and Survey of Senders in the United States. Report by Bendixen & Associates. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- . 2005. Remittances from Japan to Latin America: Study of Latin American Immigrants Living and Working in Japan. Report by Bendixen & Associates. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo y Centro Hispánico Pew (Fomin-PHC). 2003. Survey of Remittance Recipients in

- Ecuador. Report by Bendixen & Associates. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (México). 2000. XII Censo general de población y vivienda. Disponible en: <http://www.inegi.gob.mx>
- Japan Statistics Bureau. 2005a. Annual Report on the Family Income and Expenditure Survey 2004. Ministry of Internal Affairs and Communications, Tokyo. January 28.
- . 2005b. Annual Report on Current Population Estimates. Ministry of Internal Affairs and Communications, Tokyo. February 21.
- Johnson, Hans P., Belinda I. Reyes, y Richard Van Swearingen. 2002. Holding the Line? The Effect of the Recent Border Build-up on Unauthorized Immigration. Public Policy Institute of California, San Francisco.
- Murono, Alexis Frances. 2002. History of the Japanese Immigrants in Peru. En *Peruvian Japanese Internment*. Wake Forest University. Disponible en: <http://www.wfu.edu/users/muroaf1/asia-pacific/background.htm>
- Takenaka, Ayumi. 1997. Toward 'Nikkeism'? Japanese (Nikkei)–Peruvian Migrants a New Ethnic Minority. En *Beyond Boundaries: Selected Papers on Refugee and Migration Issues*. Arlington, Virginia: American Anthropological Association.
- U.S. Census Bureau. 2000. Census 2000; using American Factfinder. Disponible en: <http://www.census.gov>
- . 2003. 2003 American Community Survey; using American Factfinder. Disponible en: <http://www.census.gov>

Las remesas y el riesgo

Susan Pozo

Un enfoque anterior de la economía de la migración partía del supuesto de que una de las causas principales de la migración era la diferencia de sueldos e ingresos entre las zonas exportadoras e importadoras de mano de obra, que se refleja en el influyente modelo de Harris-Todaro (Harris y Todaro 1970). Desde ese punto de vista, los migrantes se desplazaban porque esperaban obtener ingresos relativamente mayores en otro lugar. Hay una perspectiva nueva que, en cambio, señala las oportunidades para mitigar los riesgos como una de las variables principales que pueden influir en las decisiones individuales de migrar a otras regiones y países. Al tener en cuenta los riesgos que existen en distintos lugares, las familias pueden tener un conjunto diversificado de fuentes de ingresos aprovechando las oportunidades para compartir el riesgo.

La mayor diversificación de los ingresos posibilitada por la migración de integrantes de la familia es importante por varias razones. Una de ellas es que la dispersión de los ingresos puede ayudar a las familias y a sus integrantes a atenuar los altibajos del consumo con el tiempo (véanse Stark y Levhari 1982, Rosenzweig y Stark 1989, Townsend 1994, Hoozeveen 2002). Una familia afectada por un desastre natural en una región está en mejores condiciones de mantener su nivel de consumo, vivir más cómodamente y evitar las privaciones extremas si tiene familiares en otra región que envían dinero para compensar las pérdidas imprevistas. La falta de mercados de seguros formales y de programas de medidas de protección impide que muchas familias realicen inversiones, incluso de bajo riesgo, que podrían aumentar su riqueza. Sin embargo, la diversificación de los ingresos familiares permite a las familias iniciar procesos beneficiosos con riesgos calculados. De hecho, la distribución del riesgo entre los integrantes de la familia es un mecanismo que parece sustituir la falta de mercados de

seguros formales. En otras palabras, las remesas dan origen a diversos mecanismos de seguro informales.

En este capítulo se preconiza una reorientación del enfoque de las remesas a fin de dar seguimiento, prever y comprender mejor las transferencias internacionales entre los trabajadores inmigrantes y las familias que permanecen en el país de origen. Además de señalar las características de la transferencia de fondos entre fronteras nacionales, este estudio demuestra que las personas que envían dinero a su país están al tanto de los riesgos inherentes a esas transferencias. Además, el comportamiento de los inmigrantes muestra que reconocen las ventajas de las medidas para mitigar o compartir el riesgo, reducir la variabilidad del consumo y, posiblemente, permitir mayores inversiones.

Las pruebas relativas a la interacción entre las remesas y el riesgo se han agrupado en tres categorías principales relacionadas con las remesas internacionales: “cómo”, “cuándo” y “por qué”.

- *¿Cómo envían dinero los inmigrantes a su país de origen?* ¿Usan bancos y cooperativas de crédito o firmas de transferencia de fondos? ¿Usan métodos formales o informales? ¿Emplean métodos arriesgados o seguros para enviar dinero a su país de origen? ¿Qué factores influyen en la selección del método para transferir fondos?
- *¿Cuándo envían dinero los inmigrantes a su país de origen?* ¿Se observan tendencias con el tiempo con respecto a los flujos de remesas? ¿Cómo responden los remitentes a la situación económica en el país anfitrión? ¿Existen variables en el país de origen que influyen en la cronología de los flujos de remesas? ¿Pueden la cronología de las remesas y su correlación con las tendencias macroeconómicas arrojar luz sobre lo que motiva a los remitentes?
- *¿Por qué envían remesas a su país de origen?* ¿Para mantener el nivel de consumo de los familiares en el país de origen? ¿Para tener un seguro? ¿Para ahorrar por precaución? ¿Es posible deducir de la información microeconómica o individual qué motiva a los migrantes a enviar dinero a su país de origen?

A esta altura es importante señalar que, hasta hace poco, los responsables de la política económica y los investigadores habían prestado poca atención a las remesas internacionales. Una consecuencia desafortunada de esta omisión es la falta casi total de datos armonizados o normalizados sobre el tema. Muchos de los datos microeconómicos que están disponibles para estudiar los hábitos de los

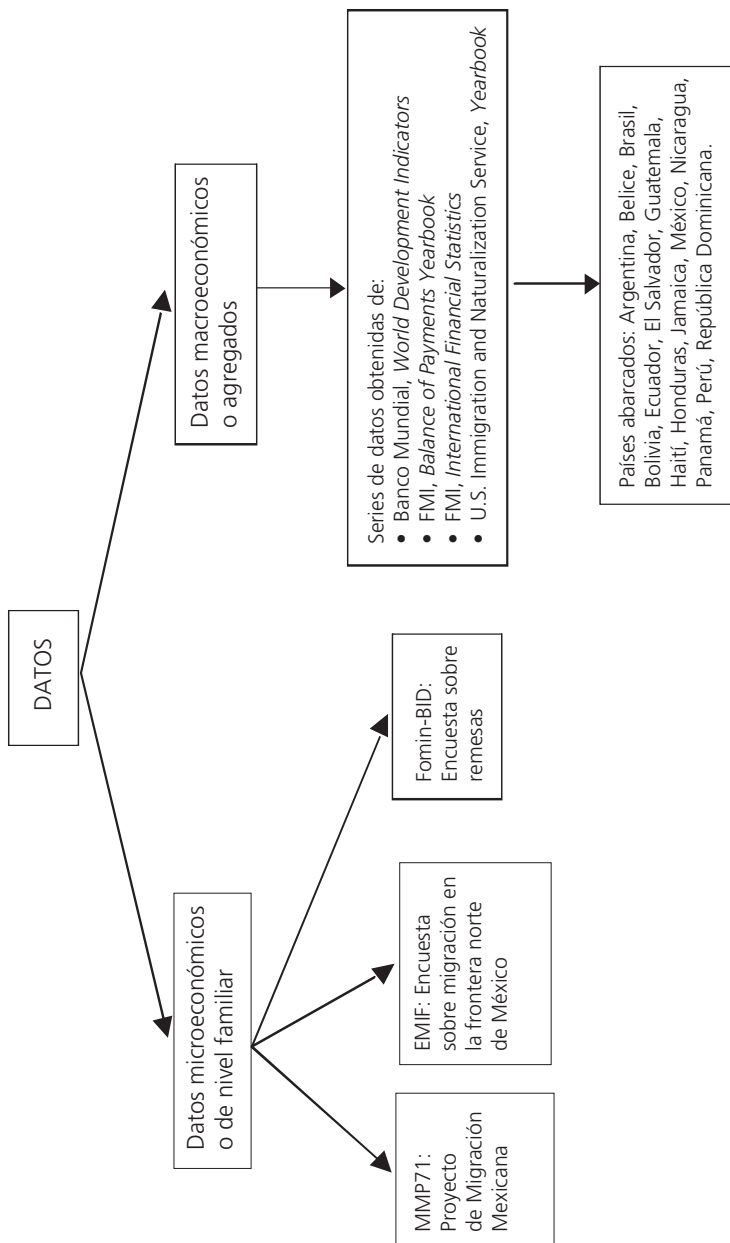
inmigrantes en relación con las remesas son el producto de la inclusión oportuna de una o dos preguntas en una encuesta para estudiar otros fenómenos económicos, razón por la cual reflejan con imprecisión el comportamiento con respecto a las remesas. Asimismo, los datos macroeconómicos de los bancos centrales sobre remesas internacionales varían en cuanto a su definición teórica y a la capacidad de los bancos centrales para calcular estos flujos de manera completa y exacta. Por consiguiente, es importante reconocer las limitaciones inherentes a cualquier investigación empírica que use estos datos microeconómicos o macroeconómicos en los análisis y no hacer comparaciones entre estudios.

En vista de las limitaciones de los datos, en este capítulo se abordan las preguntas precedentes utilizando distintas categorías y fuentes de datos microeconómicos y agregados (gráfico 4.1). Muchos de los datos microeconómicos utilizados derivan de encuestas de inmigrantes mexicanos que viven o han vivido en Estados Unidos, entre ellas el Proyecto de Migración Mexicana (MMP71) y la Encuesta sobre Migración en la Frontera Norte de México (EMIF). Otra fuente de información, la Encuesta de Remitentes de Remesas (Fomin-BID 2002), cita los resultados de una encuesta representativa de los inmigrantes latinoamericanos en Estados Unidos y demuestra que nuestros resultados generales no son privativos de los inmigrantes de origen mexicano. Los datos macroeconómicos agregados que se utilizan en este estudio fueron obtenidos de diversas fuentes, que se indican en el gráfico 4.1, y de varios países de América Latina y el Caribe.

Este capítulo muestra que las remesas se envían de distintas formas, que van desde las más seguras hasta las más arriesgadas. Los migrantes son sensibles al riesgo, y la selección del método para enviar dinero es lógica y congruente en vista de las dificultades con que se enfrentan. En este capítulo se demuestra que, cuando los inmigrantes optan por métodos más arriesgados para enviar dinero, lo hacen porque no tienen alternativa.

En este estudio se comprueba la medida en que los inmigrantes son sensibles al riesgo mediante un seguimiento de la cronología de las remesas, controlando el efecto de otras variables que cambian con el tiempo y correlacionándolas con variaciones en el nivel de las remesas enviadas por los trabajadores inmigrantes. Este capítulo muestra que el comportamiento de los inmigrantes es compatible con la idea de que los inmigrantes toman medidas concretas para reducir el riesgo. Envían dinero a su país de origen cuando el riesgo (con respecto a su valor futuro en el lugar de destino) es menor.

Gráfico 4.1. Clasificación de los datos y sus fuentes



Un último grupo de preguntas se refiere de forma más directa a los motivos de los remitentes de remesas. Los datos presentados apoyan la opinión de que los inmigrantes calculan los riesgos inherentes a la corriente futura de ingresos y los tienen en cuenta en sus planes. El nivel de las remesas parece reflejar el grado de riesgo que asumen los migrantes en los países que los reciben. Las remesas parecen ser un mecanismo que los inmigrantes usan como seguro contra el riesgo. Las personas que corren un riesgo mayor envían más remesas a su país de origen. Este comportamiento es compatible con el objetivo de contar con un seguro contra la variabilidad de los ingresos.

En las conclusiones se presentan argumentos que apuntan hacia una fuerte relación entre las remesas y el riesgo. A fin de comprender las remesas, es necesario tener en cuenta el papel del riesgo y la incertidumbre y reconocer que los inmigrantes emplean estrategias racionales para reducir o compensar el grado de riesgo que enfrentan. El reconocimiento de estos nexos puede ayudar a los responsables de la política económica a mejorar las estrategias para encauzar las remesas hacia el desarrollo económico.

¿Cómo envían dinero los inmigrantes a su país de origen?

Los investigadores suelen expresar preocupación por la prevalencia de métodos informales para enviar dinero al país de origen. Los datos de este estudio respaldan la conclusión de que un número relativamente pequeño de inmigrantes, especialmente de América Latina y el Caribe, envían dinero a familiares y amigos en su país de origen por medio del sistema bancario formal. Los servicios de transferencias monetarias, como Western Union y MoneyGram, así como otros métodos para enviar efectivo por correo y los servicios de mensajería informales, son mucho más populares.

La subutilización del sistema bancario para las transferencias monetarias es problemático porque los intermediarios financieros sólidos son un elemento importante del desarrollo económico. Rouseau y Wachtel (1998) muestran el papel fundamental que desempeñan los intermediarios financieros en el fomento del crecimiento económico a largo plazo en Canadá, Noruega, Suecia, el Reino Unido y Estados Unidos. Al encauzar fondos “ociosos” de los ahorristas a los inversionistas, los bancos desempeñan un papel decisivo que propicia la formación de capital y el desarrollo de los mercados. Por lo tanto, es importante promover el uso de las instituciones bancarias.

Si los migrantes usaran los servicios de transferencias monetarias de los bancos, tanto remitentes como destinatarios se sentirían más cómodos con las instituciones que promueven la intermediación financiera.

La subutilización de los servicios bancarios para las transferencias internacionales de fondos no es una sorpresa para aquellos que han estudiado los hábitos bancarios de los inmigrantes de origen mexicano en Estados Unidos. Se puede obtener información sobre el uso de bancos por los inmigrantes mexicanos del archivo sobre migración del Proyecto de Migración Mexicana (MMP71), que contiene información sobre 2.886 familias mexicanas o de origen mexicano que tienen experiencia con la migración a Estados Unidos. Esta encuesta, iniciada en 1982 y basada en la colaboración de investigadores de la Universidad de Pensilvania y la Universidad de Guadalajara, abarcó familias instaladas en Estados Unidos y México. Se pidió a cada familia que proporcionara información retrospectiva sobre los desplazamientos y actividades migratorios (véase <http://mmp.opr.princeton.edu/>). En consecuencia, la encuesta captó información sobre mexicanos que habían migrado a Estados Unidos y regresado a México de forma permanente o temporaria, así como sobre mexicanos que habían migrado a Estados Unidos y se habían quedado allí con carácter permanente.

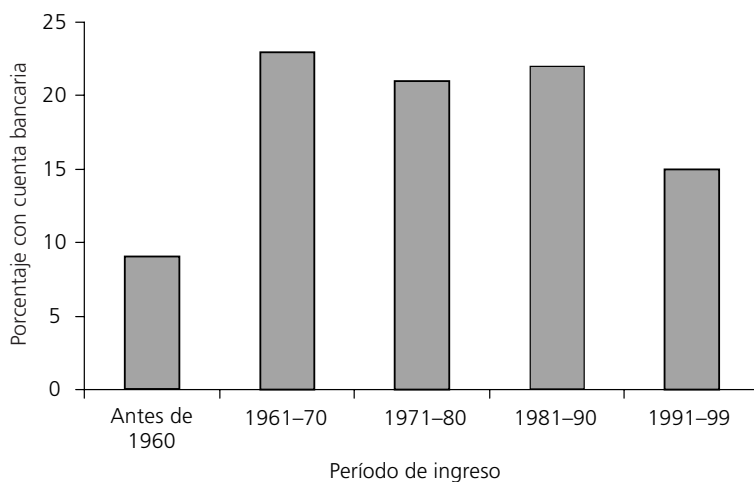
El cuadro 4.1 presenta información del MMP71 sobre el uso de bancos por inmigrantes de origen mexicano. En general, sólo 19% habían tenido cuenta bancaria la última vez que habían vivido en Estados Unidos. En vista de que más del 80% de este grupo no utiliza bancos, se deduce que estos desempeñan un papel muy pequeño en las remesas al país de origen. El gráfico 4.2 muestra que el uso de bancos

Cuadro 4.1. Porcentaje de inmigrantes mexicanos con cuenta bancaria según la cohorte de inmigración y la situación relativa a la documentación

Período de ingreso	Situación relativa a la documentación		
	Todos	Documentados	Indocumentados
Antes de 1961	99	12	55
1961-70	23	29	16
1971-80	21	51	12
1981-90	22	40	12
1991-99	15	27	44
Todos los años	19	32	10

Fuente: Cálculos de la autora a partir del MMP71.

Gráfico 4.2. Inmigrantes mexicanos que tienen cuenta bancaria



Fuente: Cálculos de la autora a partir del MMP71.

por los inmigrantes mexicanos en Estados Unidos ha disminuido en las cohortes de inmigrantes que llegaron después de 1970. Los inmigrantes que llegaron a Estados Unidos en los años sesenta tendían más a tener cuenta bancaria (23% de los encuestados) que los inmigrantes que llegaron en los años noventa (15%).

La disminución de la titularidad de cuentas bancarias entre los inmigrantes mexicanos podría considerarse como una indicación de una tendencia descendente en el uso de todos los servicios bancarios, incluidas las remesas. Sin embargo, las comparaciones directas entre cohortes de inmigrantes llegados en momentos diferentes son problemáticas, ya que, si no se efectúan los ajustes pertinentes, podrían llevar a la conclusión prematura de que el comportamiento de los inmigrantes ha cambiado con el tiempo, cuando en realidad eso tal vez no sea así. En vista de que los datos son retrospectivos y las entrevistas fueron realizadas hace poco, los inmigrantes que llegaron en los años sesenta tenderán a ser mayores y a haber vivido más tiempo en Estados Unidos que las cohortes de inmigrantes que llegaron más tarde. Es posible que, a medida que la cohorte de inmigrantes llegados en los años noventa vaya envejeciendo y pase más tiempo en Estados Unidos, también obtenga un mayor acceso a los servicios bancarios y los prefiera. Se necesitan más análisis para pronosticar correctamente las ten-

dencias de la demanda de servicios bancarios entre los inmigrantes mexicanos.

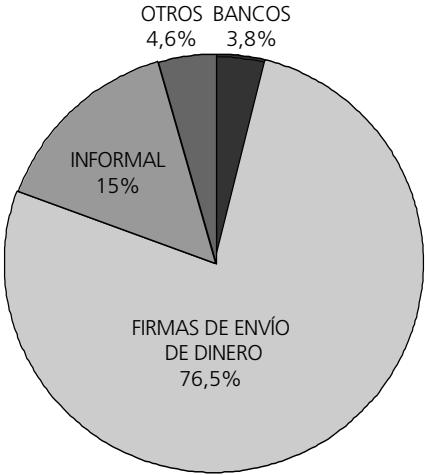
Volviendo al tema que nos ocupa, ¿qué medios usan los inmigrantes para enviar remesas? Según una encuesta de 1.000 inmigrantes latinoamericanos en Estados Unidos realizada por el Banco Interamericano de Desarrollo (Fomin-BID 2002), sólo 20% de los inmigrantes de origen latinoamericano en Estados Unidos usan los servicios de transferencia de fondos de bancos o cooperativas de crédito para enviar dinero a su país de origen. En la encuesta del BID se observó también que un porcentaje sorprendente de los inmigrantes (29%) enviaba dinero por correo o recurría a los servicios o los favores de personas que viajaban al lugar de destino (Fomin-BID 2002). ¿Están actuando los remitentes de forma irracional al depender tanto de métodos de transferencia informales y aparentemente más arriesgados?

Un examen más detenido muestra que la mayoría de los migrantes, con limitaciones y con la información disponible, eligen el método apropiado para las transferencias monetarias. Mientras que los métodos de transferencia más arriesgados están perdiendo popularidad, las características especiales del mercado de las transferencias monetarias, junto con las limitaciones y oportunidades nuevas para los remitentes y los receptores, indican que los canales de transferencia de costo elevado subsistirán durante un tiempo.¹ Los gráficos 4.3 y 4.4 presentan información sobre el método de transferencia según una encuesta periódica de migrantes mexicanos: la Encuesta sobre Migración en la Frontera Norte de México (EMIF). Estos datos fueron recopilados de 1993 a 2000 por el Colegio de la Frontera Norte (COLEF)² en ocho ciudades a lo largo de la frontera de Estados Unidos y México: Ciudad Juárez, Matamoros, Mexicali, Nogales, Nuevo Laredo, Piedras Negras, Reynosa y Tijuana. Se preguntó a los migrantes mexicanos que habían regresado de Estados Unidos a México (tanto con carácter permanente como temporalmente) si habían enviado dinero a su país del sueldo del último mes en Estados Unidos y, si respondían afirmativamente, se les preguntó qué método de transferencia habían utilizado.

¹ Por supuesto, en muchos casos es necesario mejorar el sistema. De hecho, en vista de la posibilidad de que se produzcan fallas del mercado en el negocio de las transferencias monetarias y de las repercusiones que podrían tener en el desarrollo, los gobiernos deben intervenir para promover mejoras en el sistema.

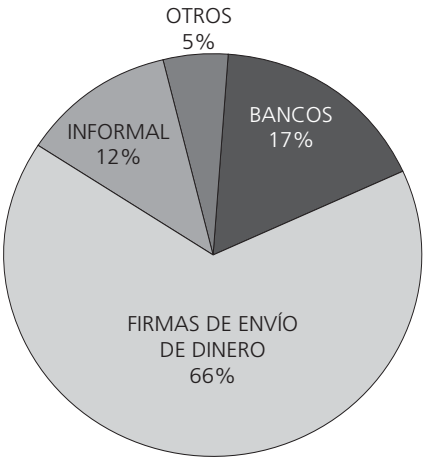
² El COLEF realizó la encuesta para la Secretaría del Trabajo y Previsión Social y el Consejo Nacional de Población.

Gráfico 4.3. Método de envío de dinero, 1993–1994



Fuente: Cálculos de la autora a partir de la EMIF.

Gráfico 4.4. Método de envío de dinero, 1999–2000



Fuente: Cálculos de la autora a partir de la EMIF.

El porcentaje que había enviado remesas por medio de bancos presentó un aumento considerable, pasando de alrededor de 4% en 1993–1994 a casi 17%, en la encuesta de 1999–2000. Eso indica que las personas que no usan servicios bancarios van disminuyendo a medida que el sector bancario se percata del potencial que representa servir al mercado de los inmigrantes (Handlin, Krontoft y Testa 2002).

La documentación de los inmigrantes es una variable importante que debe tenerse en cuenta al pronosticar el método de transferencia monetaria que se seleccionará. Los datos del MMP71 muestran que los inmigrantes indocumentados tienden mucho menos a tener cuenta bancaria. El cuadro 4.1 muestra que 32% de los inmigrantes documentados, pero sólo 10% de los indocumentados, tienen cuenta bancaria. El conocimiento de las instituciones bancarias indudablemente influirá en la propensión de los inmigrantes a usar bancos para transferir fondos.

Los datos de la EMIF muestran también una leve disminución de la proporción de los trabajadores que envían remesas por medios informales, o sea el envío de efectivo por correo o su transporte por el migrante en persona o por terceros. En la encuesta de 1993–1994 (gráfico 4.3), 15% de los encuestados afirmaron que utilizaban medios informales para enviar remesas, mientras que, en la encuesta de 1999–2000 (gráfico 4.4), poco menos de 12% dijeron que usaban esos medios. Por consiguiente, el aumento de la utilización de los bancos parece haberse producido en su mayor parte a expensas de los servicios de transferencias monetarias, con una disminución proporcional menor de los métodos de transferencia informales. Sin embargo, en el estudio se afirma que aquellos que utilizan medios informales para enviar remesas lo hacen por razones perfectamente racionales. Muchos continúan utilizando canales informales porque envían dinero a zonas rurales y regiones más pobres subatendidas por los bancos y otras instituciones formales de transferencias monetarias (véanse Amuedo-Dorantes y Pozo 2005).

Los datos de Orozco (2002) también apoyan la idea de que los remitentes suelen optar por mecanismos de transferencia informales por motivos racionales. Según Orozco, 46,4% de los cubanos de Estados Unidos recurren a favores o servicios de personas que viajan a Cuba para enviar dinero. Estas “mulas” suelen ser familiares, amigos o personas que viajan a Cuba específicamente para entregar remesas. A menudo llevan bienes (remesas en especie), servicio que no ofrecen las grandes compañías de transferencia de fondos. En vista de la demanda de remesas en especie en la economía cubana, los mecanismos infor-

males tales como las mulas reducen el costo de las transferencias al combinar bienes y dinero en la misma transacción.³

En resumen, la subutilización de los servicios de transferencia de fondos de bancos y cooperativas de crédito se debe a varios factores. Los bancos y las cooperativas de crédito tienen muy poca penetración en el mercado de los migrantes, lo cual, combinado con la escasez de sucursales en las zonas receptoras, lleva a muchos remitentes a recurrir a otras opciones. La mayor conveniencia y la combinación de servicios que ofrecen los agentes no bancarios de transferencia de fondos desvían las remesas de los bancos. Además, los remitentes generalmente tienen poco acceso a los servicios bancarios debido a su situación de inmigrantes y a otras características personales. Estas características del mercado menoscaban la capacidad de los bancos para encauzar los ahorros acumulados hacia inversiones muy necesarias. Asimismo, un aumento de las transferencias de remesas de migrantes por medio de canales bancarios formales redundaría en una mayor comodidad y, por ende, en una mayor participación, de los destinatarios en el sistema bancario. Es necesario resolver estos problemas para que los bancos puedan tener una participación mayor en el mercado de las transferencias de fondos. En resumen, los migrantes continuarán utilizando canales no bancarios pese a su mayor costo y riesgo mientras que les ofrezcan servicios especializados y diferenciados que los bancos no proporcionan.

¿Cuándo envían dinero los inmigrantes a su país de origen?

Después de preguntarnos *cómo* envían remesas los migrantes, queremos saber *cuándo* lo hacen. La respuesta generalmente es sencilla: los migrantes envían dinero a su país de origen según las necesidades de su familia y su propia situación financiera. Por lo general se supone que los migrantes son altruistas y desean mejorar las condiciones de vida de los familiares que se quedaron en su país de origen. En algunos casos, el migrante es padre o madre y atiende las necesidades básicas de los hijos. En otros, es un niño que trabaja para ayudar a la familia en su país a llegar a fin de mes o un hermano o hermana que envía dinero para pagar los gastos de educación de sus hermanos. Cualquiera que sea la situación, se supone que los remitentes envían

³ Entre los costos de las transferencias se encuentra también el costo de la información para buscar un agente de transferencias y determinar su confiabilidad.

dinero porque tienen un deseo genuino de ayudar a la familia. En lenguaje económico, altruismo significa que la utilidad para el migrante o el sentimiento de bienestar depende del bienestar del destinatario de la remesa. Lo que motiva al remitente es la satisfacción de ayudar al destinatario, y no espera nada a cambio.

Un enfoque diferente de las remesas pone de relieve el hecho de que las personas envían dinero a su país en “pago” de un servicio. Por ejemplo, algunos afirman que el motivo de las remesas suele ser asegurarse de que los familiares en el país de origen se ocupen de ciertas tareas (Lucas y Stark 1985). En esos casos se efectúan pagos periódicos para asegurar el lugar del migrante en la familia y garantizar que se cuiden las posesiones (finca, capital, posibilidad de una herencia) por si regresa más adelante.

Partiendo de la idea de que los migrantes actúan en beneficio propio, es probable que haya una relación directa entre la situación económica en el país de origen y la decisión de enviar remesas. La mejora de la situación económica en el país de origen conduce a una valorización de los bienes que se dejan allí y, en igualdad de circunstancias, a mayores probabilidades de que el migrante retorne a su país. Una mayor probabilidad de retornar da a los migrantes mayores incentivos para afianzar sus derechos con respecto a los activos que quedaron en el país e incrementarlos. El aumento de las remesas puede tomar la forma de inversiones en activos en el país de origen (como activos financieros, activos físicos, implementos agrícolas, vivienda), de pagos a parientes por favores o de seguro familiar. Básicamente, según este enfoque, la mejora de la situación económica en el país de origen lleva al remitente a aumentar su “cobertura del seguro” mediante el envío de sumas mayores a fin de que los activos se valoricen y de “pagar” por las mayores probabilidades de regresar.

Este razonamiento ha llevado a varios investigadores a efectuar pruebas para determinar si los motivos de los remitentes son altruistas o si ellos obran en beneficio propio. Estas pruebas consisten en correlacionar la situación económica en el país de origen con el nivel de las remesas. ¿Se envían remesas cuando la situación económica del país receptor es buena o los migrantes envían más dinero cuando la situación económica en el país de origen es desfavorable para la familia? El supuesto es que, si los remitentes son altruistas, habrá una correlación negativa entre la situación económica del país de origen y las remesas. El deterioro de la situación económica en el país de origen debería llevar a un aumento de las remesas de las familias que viven en el exterior, particularmente cuando al inmigrante le va bien en el país

anfitrión. Una relación inversa entre las remesas y la situación económica del país de origen corresponde al modelo altruista. En cambio, si las remesas repuntan tras una mejora de la situación económica en el país de origen, se puede deducir que el comportamiento del inmigrante corresponde al modelo del beneficio propio.

En varios estudios empíricos se ha examinado la relación entre la situación en el país de origen y el volumen de las remesas del migrante. Schreider y Knerr (2000) observan que, en Camerún, deben mediar herencias considerables para que el migrante continúe enviando dinero, lo cual apoya el modelo del beneficio propio. Agarwal y Horowitz (2002), en cambio, demuestran que los migrantes de Guyana tienen motivaciones altruistas. Utilizando datos macroeconómicos, Faini (1994) trata de sacar conclusiones sobre la relación entre la situación económica agregada del país de origen y el volumen de las remesas recibidas. En el estudio se afirma que hay pruebas compatibles con la idea de que los migrantes se comportan de forma altruista, o sea que hay una relación negativa entre las remesas y la situación económica en el país de origen. Sin embargo, Faini agrega que se deben tener en cuenta otras variables macroeconómicas importantes al examinar los factores determinantes de los flujos de remesas de las naciones remitentes a las receptoras. En general, los resultados de los estudios empíricos no son concluyentes y todavía no han resuelto la controversia en torno al altruismo en contraposición al beneficio propio.

No es necesario atribuir un *solo* motivo a los remitentes. La gente puede actuar con altruismo y en beneficio propio a la vez. Los migrantes pueden ocuparse de la familia en el país de origen y al mismo tiempo actuar en su propio beneficio material, supervisando su “cartera de inversiones” y efectuando pagos estratégicos a ciertos integrantes de la familia para obtener una herencia anticipada.⁴ El análisis siguiente propone una conciliación entre ambos puntos de vista, utilizando series cronológicas de datos macroeconómicos agregados.

El seguimiento de las remesas por migrante con el tiempo es otra forma de comprender las causas del aumento y la caída de los flujos de remesas. Por ejemplo, el gráfico 4.5 es un diagrama del total anual de las remesas agregadas de los trabajadores a República Dominicana, mientras que en el gráfico 4.6 se presenta la curva de las remesas de los

⁴ Amuedo-Dorantes y Pozo (2004) presentan un modelo teórico según el cual el migrante puede comportarse de forma altruista y en beneficio propio a la vez.

Gráfico 4.5. Remesas de trabajadores, República Dominicana, 1980–1996



Nota: El gráfico presenta el total anual agregado de las remesas de trabajadores a República Dominicana.

Fuente: World Development Indicators.

trabajadores, por emigrante dominicano, recibidas en República Dominicana. Cabe señalar que, cuando se presentan flujos *agregados* en forma gráfica (gráfico 4.5), la tendencia de las remesas a República Dominicana sigue siendo ascendente. Sin embargo, cuando las curvas corresponden a los datos *por emigrante*, los flujos presentan una tendencia descendente durante la mayor parte del período representado (gráfico 4.6). En 1980, las remesas anuales por emigrante ascendieron a alrededor de US\$1.050, mientras que en 1992 se redujeron en un 25%, bajando a US\$750 al año. Estos datos indican que los emigrantes dominicanos se vuelven menos generosos con el tiempo.

A fin de arrojar más luz sobre los altibajos del flujo de las remesas por emigrante, hemos estudiado esos flujos basándonos en los datos recopilados a partir de 1980 en relación con 15 países de América Latina y el Caribe (véanse más detalles en el gráfico 4.1). El análisis estadístico de los datos respalda la hipótesis de que *tanto* el altruismo *como* el beneficio propio son factores determinantes importantes del nivel de las remesas enviadas por migrantes de Estados Unidos a su país de origen. Los resultados de este estudio se presentan en el cuadro 4.2.

Gráfico 4.6. Remesas de trabajadores por emigrante, República Dominicana, 1980–1996



Fuente: Calculado por la autora a partir de *World Development Indicators* y U.S. Immigration and Naturalization Service, *Yearbook*.

Las conclusiones apuntan a una relación directa de las remesas con la capacidad para enviarlas, puesto que las remesas aumentan a la par del aumento de los ingresos per cápita en Estados Unidos. En igualdad de circunstancias, la mejora de la situación económica en el país anfitrión lleva a un aumento de las remesas. Además, se observó

Cuadro 4.2. Regresión de panel de las remesas por inmigrante: efectos fijos

Variable dependiente: logaritmo (remesas por inmigrante desde Estados Unidos al país i)		
Variable independiente	Cálculo del coeficiente	Error estándar
Intersección	11,40*	3,47
Logaritmo (ingreso per cápita en Estados Unidos)	3,02*	0,55
Logaritmo (ingreso per cápita en i)	−1,76*	0,61
Presión del mercado cambiario	−0,07*	0,03
N	187	

*Estadísticamente diferente de 0 a nivel de 5% o más.
Fuente: Calculado por la autora a partir de *World Development Indicators* e *International Financial Statistics*.

que la disminución de los ingresos per cápita en el país de origen lleva a un aumento de las remesas que se envían a la localidad de origen, lo cual implica que los inmigrantes en Estados Unidos son más generosos con las transferencias a su país cuando la situación económica, medida en función del crecimiento de los ingresos per cápita en el país de origen, empeora. Este resultado es compatible con el motivo altruista, lo cual sugiere que la generosidad de los migrantes es mayor a medida que las necesidades familiares aumentan.

Examinamos también el efecto en las remesas de lo que podría denominarse la *presión del mercado cambiario*, que refleja la solidez de la moneda en el país adonde el migrante envía dinero. La desvalorización de la moneda del país de origen frente al dólar tiene un efecto negativo en el importe de las remesas de los migrantes. Esta relación se observa también cuando los migrantes prevén una desvalorización *futura*. En ambos casos, los migrantes tienden a postergar el envío de dinero hasta que la moneda del país de origen se estabiliza al nuevo tipo de cambio. En efecto, los remitentes se comportan como inversionistas astutos al tener en cuenta la trayectoria de la moneda y enviar dinero estratégicamente a fin de obtener el máximo valor posible en la moneda local. Hysenbegasi y Pozo (2002) también observaron esa tendencia en la cronología de los flujos de remesas en relación con la situación económica internacional, en tanto que Higgins, Hysenbegasi y Pozo (2004) concluyeron que la incertidumbre con respecto al aumento del tipo de cambio frena los flujos de remesas al lugar de origen.

Aunque estos estudios respaldan el aspecto altruista del comportamiento de los remitentes, los cálculos relacionados con el tipo de cambio probablemente respondan a una combinación de motivos altruistas y beneficio propio. Los remitentes que buscan el beneficio propio quieren sacar el máximo provecho posible de los obsequios a la familia en el país de origen, y por eso efectúan las transferencias cuando el cambio de dólares en moneda local es más favorable. También existe la posibilidad de que los remitentes sean simplemente paternalistas y esperen hasta que la remesa tenga el máximo valor. Lo más probable es que ambas motivaciones entren en juego. En general, los resultados de estos cálculos se ciñen al concepto de que los migrantes son astutos y tienen en cuenta los riesgos y el momento más oportuno para convertir dólares en moneda local. Estas conclusiones también respaldan el enfoque del altruismo, o sea que los inmigrantes son más generosos con su familia cuando surge la necesidad.

¿Por qué envían dinero los inmigrantes a su país de origen?

Las personas que migran de un país a otro o dentro de un país asumen grandes riesgos. La situación laboral, la vivienda y el salario en los lugares adonde se trasladan suelen ser inciertos, en particular para aquellos migrantes con bajo nivel de capital humano. En muchos mercados, la respuesta más común al riesgo es algún tipo de seguro, mediante el cual se elimina el temor de una pérdida grande a cambio del pago periódico de una suma más pequeña. En el caso del empleo, por supuesto no hay un mercado de seguros privados, que son prácticamente imposibles debido a la exigencia del cumplimiento de los contratos y al riesgo moral. Desde el punto de vista del migrante, el seguro en la familia constituye una alternativa razonable ante la falta de mercados de seguros privados.

En esta sección se examina la propuesta de que las remesas internacionales reflejan arreglos informales de seguro entre los integrantes de la familia en el país de origen y los migrantes en el exterior. Partimos de la hipótesis de que el migrante efectúa contribuciones monetarias periódicas a la familia, que equivaldrían a primas de seguro de facto, a fin de preservar el derecho de reincorporarse a la familia más adelante. Este “contrato” es un arreglo informal e implícito en virtud del cual el migrante envía pagos periódicos para mantener a la familia en el país de origen, la cual, a su vez, asegura el lugar del emigrante en la familia hasta su retorno. ¿Cómo se puede probar la hipótesis de un seguro familiar implícito? En general, los economistas han observado que las respuestas de la gente con respecto a sus motivos no suelen ser confiables. Por ejemplo, la mayoría dice que envía dinero a la familia por motivos altruistas. Si bien es indudable que el altruismo desempeña un papel decisivo en los flujos de remesas, sospechamos que muchos remitentes esperan algo a cambio de su generosidad.

Como las respuestas a las preguntas sobre los motivos no son muy confiables, los economistas deducen los motivos del comportamiento manifiesto. A fin de determinar si las remesas desempeñan la función de primas de seguro implícitas, se comparan las costumbres de los inmigrantes con distintas características personales en lo que concierne al riesgo. Por ejemplo, si se observa que aquellos que corren mayores riesgos tienden más a enviar dinero a su lugar de origen, dicho comportamiento corresponde al uso de las remesas como seguro contra riesgos. En la práctica pueden coexistir motivos altruistas

con el motivo del seguro: la gente contrata seguros y contribuye a obras de beneficencia. Del mismo modo, los inmigrantes podrían enviar dinero a su lugar de origen con fines caritativos y a la vez para efectuar arreglos informales de seguro.

Utilizando la EMIF, examinamos las costumbres relativas a las remesas de 19.000 inmigrantes de origen mexicano que habían migrado a Estados Unidos entre 1993 y 2000. En el cuadro 4.3, estos inmigrantes se dividen en dos grupos: los que tenían documentos la última vez que fueron a Estados Unidos y los que estaban indocumentados. En esta muestra, 12.766 tenían documentos y 5.953 no los tenían. Se preguntó a los inmigrantes sobre su empleo en Estados Unidos y cuánto habían ganado en su último trabajo en ese país. Si tenían trabajo, se les preguntó si habían enviado remesas a México y, si respondían afirmativamente, qué parte del sueldo del último mes habían enviado.

La documentación es una característica importante para el riesgo de los inmigrantes. Los inmigrantes indocumentados corren mayores riesgos en el mercado laboral en parte porque están expuestos a una mayor incertidumbre con respecto a su residencia en Estados Unidos. Corren el riesgo de que los deporten, presentan mayores probabilidades de ser explotados por los empleadores y en general trabajan en condiciones menos estables. En resumen, los inmigrantes ilegales se enfrentan con mayores riesgos e incertidumbres con respecto a su corriente futura de ingresos. Por lo tanto, se puede plantear la hipótesis de que los inmigrantes ilegales tienden más a enviar remesas para compensar el mayor grado de incertidumbre.

En el cuadro 4.3 se presentan estadísticas sobre remesas según la situación relativa a la documentación. Mientras que 51% de los inmigrantes indocumentados afirman que envían dinero a su familia, sólo 46% de los inmigrantes documentados dicen hacerlo. Eso respalda el punto de vista de que las remesas forman parte de la estrategia que usan los migrantes para reducir la incertidumbre con respecto a sus

Cuadro 4.3. Propensión a enviar remesas y porcentaje de los ingresos remitido según la condición del inmigrante, muestra de la EMIF

	Total de la muestra	Documentado	Indocumentado
Tamaño de la muestra	18.718	12.766	5.953
Porcentaje que envía remesas	47,3	45,7	51,0
Remesas/ingresos (porcentaje)	45,9	43,9	49,8

Fuente: Calculado por la autora a partir de la EMIF.

ingresos futuros compartiendo una parte de sus ingresos actuales con la familia a cambio de la seguridad de que la familia los ayudará más adelante si lo necesitan. Además, los datos indican que los inmigrantes indocumentados envían una parte mayor de sus ingresos a la familia. Los remitentes documentados habían enviado 44% de sus ingresos, en tanto que los inmigrantes indocumentados habían enviado 50% del sueldo del último mes. Los resultados que se presentan en el cuadro 4.4 proporcionan más indicios sobre el comportamiento de las remesas en relación con el perfil de riesgo. Los trabajadores de la agricultura y la minería, sectores relativamente estacionales y cíclicos con una mayor variabilidad de ingresos, tienden más a enviar remesas. Asimismo, este grupo envía una parte mayor de sus ingresos a la familia.

Este es un momento oportuno para recordar al lector el peligro de comparar datos de distintas encuestas. Aunque la proporción de los ingresos remitida por este grupo de inmigrantes parezca alta, hay que recordar que se trata de un grupo selecto que no es representativo del comportamiento de todos los inmigrantes en Estados Unidos ni de todos los inmigrantes mexicanos en Estados Unidos. La EMIF informa sobre el comportamiento de inmigrantes que han regresado a México, que informaron sobre sus propios ingresos y que dijeron que habían remitido una parte de esos ingresos el último mes de su estadía en Estados Unidos. Además, estos inmigrantes regresaron a México pasando por la región de la frontera norte. A pesar de esta selectividad y de que este grupo no es representativo de todos los inmigrantes, se puede obtener información útil sobre el efecto de las características personales relativas al riesgo en el comportamiento con respecto a las remesas.⁵

En estos porcentajes (que se presentan en los cuadros 4.3 y 4.4) no se ha hecho ningún ajuste en función de muchas otras variables condicionantes que podrían explicar las diferencias en las tendencias de las remesas entre los distintos grupos descritos. Sin embargo, utilizando los datos descritos, Amuedo-Dorantes y Pozo (2004) controla-

⁵ Eso sería lo mismo que preguntar a mujeres de 30 a 40 años cómo ayudan distintos programas de gimnasia a bajar de peso. Aunque estas mujeres no son representativas de la totalidad de la población, un análisis de la pérdida de peso con un programa de gimnasia para mujeres de 30 a 40 años puede ayudar a comprender la relación entre la pérdida de peso y el ejercicio en términos generales. Del mismo modo, mientras que el grupo de inmigrantes comprendido en la EMIF no es representativo de la totalidad de los inmigrantes, observando el comportamiento de inmigrantes similares desde otros puntos de vista se pueden sacar conclusiones de tipo más general sobre la influencia de las características relativas al riesgo en el comportamiento con respecto a las remesas.

Cuadro 4.4. Porcentaje que remite y porcentaje de los ingresos remitido según el ramo de empleo en Estados Unidos

	Porcentaje que remite	Porcentaje de los ingresos remitido
Agricultura y minería	56	51
Industria	43	42
Construcción	51	46
Comercio	36	40
Servicios	42	43

Fuente: Calculado por la autora a partir de la EMIF.

ron el efecto de una serie de características de inmigrantes mexicanos tanto documentados como indocumentados (incluida la duración de su estadía en Estados Unidos) y demostraron que aquellos que se enfrentaban con una mayor incertidumbre con respecto a sus ingresos enviaban más dinero a su país y también un porcentaje mayor de sus ingresos. Aunque el altruismo figura hasta cierto punto en todas estas decisiones financieras, incluida la de remitir dinero a la familia en el país de origen, pocos reconocen que los inmigrantes también podrían estar asegurándose contra la variabilidad futura de sus ingresos. Este seguro podría tomar la forma de transferencias del migrante a familiares a fin de contar con el auxilio de la familia si lo necesita. Los inmigrantes también pueden autoasegurarse invirtiendo remesas en activos financieros y físicos en el país de origen a los cuales puedan recurrir en caso de necesidad.

Análisis y conclusiones

El trabajador migrante puede considerarse como un agente económico racional que asume riesgos calculados para buscar una vida mejor y al mismo tiempo se protege contra el riesgo. A fin de respaldar esta opinión se demuestra que los trabajadores inmigrantes que se enfrentan con un nivel relativamente mayor de riesgo e incertidumbre con respecto a los ingresos previstos tienden más a remitir dinero a su país de origen. Asimismo, se observa que los trabajadores con una mayor incertidumbre con respecto a los ingresos envían una parte mayor de sus ingresos actuales. El mayor flujo de dinero enviado por los inmigrantes con ingresos más variables refleja estrategias individuales para reducir el riesgo, principalmente en forma de ahorros precautorios o arreglos de seguro intrafamiliar.

Desde luego, el altruismo es un motivo importante de las transferencias de fondos de los inmigrantes a su familia, pero en muchos casos el inmigrante también está “asegurándose por si llega una época de vacas flacas”. Llegamos a esta conclusión partiendo de la observación de que aunque un mayor riesgo en el país de origen puede explicar el envío de remesas con fines altruistas, de ello no se deduce que un mayor riesgo con respecto a los ingresos en el país anfitrión conduzca a un aumento de las remesas con fines altruistas. No obstante, los datos muestran que la existencia de mayores riesgos en el país anfitrión impulsa a los trabajadores a remitir más dinero. Es lógico concluir que esas remesas adicionales constituyen una forma de seguro familiar o autoseguro contra riesgos.

Los datos macroeconómicos proporcionan más indicios de que las tendencias de las remesas de los inmigrantes responden al grado de riesgo. Aunque las conclusiones indican que los flujos de remesas por inmigrante aumentan paralelamente a las necesidades de la familia en las naciones exportadoras de mano de obra, parece también que los remitentes efectúan transferencias de fondos cuando el cambio es más favorable. Cuando la incertidumbre y la probabilidad de una devaluación de la moneda en el país de origen son mayores, los remitentes se abstienen de enviar remesas, lo cual indica que sopesan los riesgos relativos y son conscientes del “rendimiento” de sus corrientes de dólares.

La selección del método para enviar dinero al país de origen también es compatible con la opinión de que los migrantes tratan astutamente de obtener el máximo rendimiento posible de sus remesas. El uso de métodos de transferencia de fondos menos formales y más arriesgados a menudo refleja una evaluación racional de las limitaciones de los migrantes y su familia. Por ejemplo, el tema del acceso es una razón decisiva por la cual muchos inmigrantes usan servicios de transferencias monetarias en vez de bancos para enviar dinero. Para los migrantes indocumentados es más fácil usar servicios de transferencias monetarias que bancos. En los países receptores, los destinatarios suelen tener mayor acceso a servicios de transferencias monetarias porque en muchas zonas rurales y pobres hay pocas sucursales bancarias. Otro motivo por el cual se prefieren los servicios no bancarios es la posibilidad de combinar bienes (y comunicaciones) con la transferencia de fondos. Los bancos generalmente no ofrecen estos servicios adicionales y complementarios. En general, en este estudio se llega a la conclusión de que los migrantes tienen buenas razones para preferir determinados métodos de transferencia de fondos.

Con respecto al efecto de las remesas y su potencial para el desarrollo de las zonas receptoras, en este estudio se formulan varias observaciones. Primero, las caídas y el deterioro del desempeño económico en las zonas anfitrionas no reducen necesariamente la corriente de fondos a los lugares de origen, sino que el aumento del riesgo y la incertidumbre en las zonas anfitrionas llevan a un aumento del flujo de recursos de los migrantes hacia los lugares de origen. Aunque los riesgos de la zona anfitriona no conducen necesariamente a una disminución de las remesas de los inmigrantes, lo opuesto no ocurre. Para promover una corriente constante de flujos de remesas se necesita estabilidad macroeconómica en el país de origen. Los gobiernos no pueden esperar que las remesas compensen la escasez de recursos durante períodos de inestabilidad. En general, los migrantes están al tanto de la situación económica en su país de origen y envían remesas cuando pueden obtener el mayor rendimiento posible de sus recursos.

Para encauzar recursos de los ahorristas a los inversionistas se necesita una intermediación financiera extensa. Los intermediarios financieros desempeñan un papel fundamental en el crecimiento económico. Las remesas ofrecen amplias oportunidades para que la gente se acerque a los bancos y fomentar esas oportunidades debería ser un aspecto decisivo de los programas de desarrollo económico. Además, las medidas para promover la intermediación financiera deben abordar el problema del acceso y la demanda de servicios adicionales que actualmente satisfacen los mecanismos no bancarios e informales de transferencia de fondos. Las medidas para promover el uso de los bancos deben compensar también las ventajas que los servicios informales y no bancarios de transferencias monetarias ofrecen a los remitentes que envían dinero a su país de origen.

Bibliografía

- Agarwal, Reena, y Andrew W. Horowitz. 2002. Are International Remittances Altruism or Insurance? Evidence from Guyana Using Multiple-Migrant Households. *World Development* 30(11): 2033–44.
- Amuedo-Dorantes, Catalina, y Susan Pozo. 2004. Remittances as Insurance: Evidence from Mexican Migrants. Western Michigan University working paper.
- . 2005. On the Use of Differing Money Transfer Methods by Mexican Immigrants. *International Migration Review* 39(3) forthcoming.
- Faini, Riccardo. 1994. Workers' Remittances and the Real Exchange Rate: A Quantitative Framework. *Journal of Population Economics* 7(2): 235–45.
- Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo (Fomin-BID). 2002. Survey of Remittance Senders: U.S. to Latin America. Second Regional Conference on Remittances as a Development Tool, February 26, Washington, D.C. Disponible en: www.iadb.org/mif/website/static/en/remit03.asp, downloaded on May 2, 2002.
- Handlin, Elizabeth, Margrethe Krøntoft, y William Testa. 2002. Remittances and the Unbanked. *Chicago Fed Letter*, Federal Reserve Bank of Chicago Special Issue No. 175A (March): 1–4.
- Harris, John R., y Michael P. Todaro. 1970. Migration, Unemployment and Development: A Two Sector Analysis. *American Economic Review* 60 (March): 126–42.
- Higgins, Matthew L., Alketa Hysenbegasi, y Susan Pozo. 2004. Exchange-Rate Uncertainty and Workers' Remittances. *Journal of Applied Financial Economics* 14(6): 403–11.
- Hoogeveen, J. G. M. (Hans). 2002. Income Risk, Consumption Security and the Poor. *Oxford Development Studies* 30(1): 105–21.
- Hysenbegasi, Alketa, y Susan Pozo. 2002. What Prompts Workers to Remit? Evidence Using Latin American and Caribbean Nations. Western Michigan University working paper.
- Lucas, Robert E. B., y Oded Stark. 1985. Motivations to Remit: Evidence from Botswana. *Journal of Political Economy* 93(5): 901–18.
- Orozco, Manuel. 2002. Challenges and Opportunities of Marketing Remittances to Cuba. Disponible en: www.thedialogue.org/publications/country_studies/
- Rosenzweig, Mark R., y Oded Stark. 1989. Consumption Smoothing, Migration, and Marriage: Evidence from Rural India. *Journal of Political Economy* 97(4): 905–26.

- Rousseau, Peter, y Peter Wachtel. 1998. Financial Intermediation and Economic Performance: Historical Evidence for Five Industrialized Countries. *Journal of Money, Credit, and Banking* 30: 657–78.
- Schrieder, Gertrud, y Béatrice Kneer. 2000. Labor Migration as a Social Security Mechanism for Smallholder Households in Sub-Saharan Africa: The Case of Cameroon. *Oxford Development Studies* 28(2): 223–36.
- Stark, Oded, y David Levhari. 1982. On Migration and Risk in LDCs. *Economic Development and Cultural Change* 31(1): 191–96.
- Townsend, Robert M. 1994. Risk and Insurance in Village India. *Econometrica* 62(3): 539–91.

SEGUNDA PARTE

**OPORTUNIDADES
Y DESAFÍOS**

Página en blanco a propósito

Cómo mejorar el acceso de los migrantes latinoamericanos recientes al sistema bancario de Estados Unidos

Sheila C. Bair*

Actualmente hay 35,3 millones de hispanoamericanos en Estados Unidos. Un estadounidense de cada ocho es latino. Somos más de un trabajador de cada diez, un estudiante de cada cinco, y una parte vital de la economía de estados, ciudades y localidades de todo el país... Los latinos ahora tienen un poder adquisitivo superior a los US\$450.000 millones al año.

— Alocución de Raúl Yzaguirre,
Presidente del Consejo Nacional de La Raza,
a la Comisión de Asuntos Bancarios, Habitacionales
y Urbanos del Senado de Estados Unidos, febrero de 2002

Este estudio, en el cual se examinan cuestiones importantes que influyen en el acceso de los inmigrantes latinoamericanos al sistema bancario estadounidense, se basa en extensas entrevistas con encargados de la reglamentación financiera, grupos que promueven causas en este ámbito y expertos del sector, así como en estudios de casos de diez de las instituciones que más éxito han tenido con la comercialización y los servicios a los inmigrantes latinos (véase la lista del apéndice).¹ El capítulo se basa en un proyecto de investigación encargado por el Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin) del Banco Interamericano

* Quisiera agradecer a mi ayudante de investigación, Ellen Hatch, sus aportes a este artículo.

¹ Las diez instituciones encuestadas para este capítulo fueron: Arvest Bank (Rogers, Arkansas), Banco Popular, Bank of America, Bethex Federal Credit Union (Nueva York), First Bank of the Americas (Chicago), Latino Community Credit Union (Durham, Carolina del Norte), North Shore Bank (Wisconsin este), Second Federal Savings Bank (Chicago), Union Bank of California y Wells Fargo. Esta lista no es excluyente. Hay numerosos bancos y cooperativas de crédito en todo el país que se han comprometido

de Desarrollo (BID). A fines de 2002, el Fomin solicitó al Centro de Política y Administración Pública de la Universidad de Massachusetts que llevara a cabo un proyecto de investigación sobre las formas de mejorar el acceso de los inmigrantes latinoamericanos al sistema bancario estadounidense.² Lo que motivó esta solicitud fue un estudio patrocinado por el Fomin que mostró que, aunque los bancos y las cooperativas de crédito estadounidenses han hecho avances importantes en el mercado de las remesas, por lo general ofreciendo una alternativa mucho más económica que la transferencia telegráfica tradicional, la mayoría de los inmigrantes latinoamericanos continúan usando servicios privados de transferencia de fondos para enviar dinero a su país (Centro Hispánico Pew y Fondo Multilateral de Inversiones 2002). En ese estudio se señalan varios factores que llevan a los inmigrantes latinoamericanos a no abrir cuentas en instituciones depositarias. El más importante es su condición jurídica y falta de documentación. En menor medida influyen también los temores con respecto al saldo mínimo requerido, los cargos elevados y una desconfianza de los bancos en general.

En consonancia con el interés del Fomin, este estudio se centra en los problemas de acceso para los inmigrantes latinoamericanos *recientes*, o sea los que han estado en el país menos de diez años. Por lo tanto, se presta especial atención a las prácticas óptimas para los clientes que no tienen los documentos habituales de los ciudadanos estadounidenses, que no hablan bien inglés, que tienen una desconfianza con raíces culturales de las instituciones bancarias y que tienen una experiencia mínima con el sistema bancario estadounidense.

En otra sección se examinan con detenimiento las medidas contra el lavado de dinero y el financiamiento de terroristas, temas estrechamente relacionados con la capacidad de los bancos y las cooperativas de crédito para atender al mercado de los inmigrantes latinoamericanos que dependen tanto de los requisitos legislativos y normativos como de las buenas prácticas comerciales. Asimismo, tanto los inmigrantes como algunas instituciones financieras parecen tener la impresión de que estas cuestiones son los obstáculos primordiales

a ampliar los servicios para los inmigrantes latinoamericanos. Sin embargo, debido a la limitación de recursos, en este estudio fue necesario circunscribir el número de instituciones encuestadas y creemos que sus esfuerzos son representativos de los de muchos otros bancos y cooperativas de crédito que proporcionan servicios a inmigrantes latinoamericanos.

² Las referencias al sistema bancario estadounidense abarcan todas las instituciones depositarias aseguradas por el gobierno federal (bancos, instituciones de ahorro y cooperativas de crédito federales o estatales).

para el acceso. El capítulo termina con la conclusión de que, con las normas establecidas recientemente, se puede alcanzar un equilibrio entre el cumplimiento de las medidas contra el lavado de dinero y el financiamiento de terroristas y programas eficaces para incorporar a los inmigrantes latinoamericanos en el sistema financiero.

Panorama general

Diez años atrás, los grupos de defensa de los intereses comunitarios lamentaban el escaso interés que mostraban las principales instituciones financieras en proporcionar servicios a los vecindarios de bajos ingresos. El cierre de sucursales bancarias en vecindarios con problemas económicos y habitados predominantemente por minorías era algo común. Mientras que los bancos y las cooperativas de crédito de barrio se esforzaban por llenar el vacío, otros proveedores de servicios emprendedores aprovechaban las oportunidades que presentaban estos vecindarios desatendidos. De 1993 a 1999, el número de casas de cambio de cheques en Estados Unidos se duplicó y el número de empresas que otorgan préstamos los días de pago pasó de 300 a 8.000. Para 2000 había alrededor de 11.000 casas de cambio de cheques con un volumen de negocios de US\$60.000 millones al año (Oficina del Director de la Moneda de Estados Unidos, OCC 2001a).

En la actualidad, la situación es muy diferente. Casi no pasa una semana sin que se publique otro artículo en la prensa anunciando los esfuerzos de importantes instituciones financieras para ampliar los servicios a las minorías.

En lo que concierne a los inmigrantes latinoamericanos, esta nueva campaña de comercialización se debe a varios factores. El principal es el potencial enorme y creciente del mercado que representa esta colectividad. En 2000 había en Estados Unidos 14,5 millones de personas nacidas en América Latina, cifra que representa un drástico aumento respecto de los 1,8 millones de 1970, según datos del Censo de Estados Unidos. De ese total, 7,8 millones eran mexicanos. Según las proyecciones de algunos estudios, el poder adquisitivo de los hispanoamericanos llegará a los US\$800.000 millones en 2007.³ En otros estudios, muchos de ellos patrocinados por el Fondo Multilateral de Inversiones, se ha documentado el enorme volumen de las remesas enviadas a países latinoamericanos por inmigrantes que viven en Estados

³ "Ethnic Minorities, Financial Services and the Web." Celent Communications, 28 de enero de 2002. Tomado el 14 de febrero de 2003 de <http://www.celent.com/PressReleases/20030128/Minority.htm>

Unidos y los cargos lucrativos que cobran los servicios tradicionales de transferencia de fondos. La posibilidad de ofrecer servicios de remesas de menor costo ha atraído a muchos bancos y cooperativas de crédito al campo de las remesas.⁴ Por último, el gobierno federal ha creado incentivos para las instituciones depositarias. En un informe de marzo de 2002 al presidente de México, Vicente Fox, y al presidente de Estados Unidos, George W. Bush, la coalición público-privada Alianza para la Prosperidad, encabezada por el Departamento del Tesoro y el Departamento de Estado de Estados Unidos, cuya finalidad es fomentar el crecimiento económico en México, se comprometió a “reducir el costo del envío de dinero a su país para los mexicanos que trabajan en Estados Unidos, en parte impulsando a más bancos a ofrecer a los trabajadores mexicanos la posibilidad de abrir cuentas que incluyan servicios de remesas” (2002, p. 3).

En 1997 Wells Fargo fue una de las primeras compañías en ofrecer un servicio de remesas, *InterCuenta Express*, seguido por el más reciente *Dinero al Instante*. En los dos últimos años, Bank of America ha comenzado a ofrecer la tarjeta SafeSend, en tanto que Citibank ha lanzado dos servicios nuevos de remesas: C2it y Money Card. Los tres bancos afirman que su interés en los inmigrantes latinoamericanos va mucho más allá de los servicios de remesas. Su meta es establecer una relación con estos clientes nuevos basada en cuentas estables y más adelante ofrecerles otros servicios, como hipotecas y préstamos personales. Los bancos y las cooperativas de crédito de barrio también se han centrado en las remesas como instrumento de marketing. La Asociación de Bancos de Barrio Independientes (ICBA) está lanzando un nuevo servicio de remesas que costará US\$9 y se distribuirá por medio de Travelex, que se jacta de tener una base en crecimiento de más de 600 sucursales en México. El Consejo Mundial de Cooperativas de Crédito ha establecido la Red Internacional de Remesas (IRNet), cuyos miembros pueden transferir fondos electrónicamente a miles de puntos de distribución en 41 países, entre ellos México y otros de América Latina. En 2001, su primer año completo de operación, se transfirieron US\$4,2 millones por medio de la IRNet. El año pasado, esa cifra pasó a US\$50 millones.⁵

⁴ En 2001 costaba entre US\$15 y US\$24 enviar una remesa de US\$300 por medio de Western Union, según un estudio realizado para el Fomin (Fomin-BID 2002). Aunque el costo era elevado, era mucho menor que en 1999, sin duda debido al aumento de la competencia de los bancos y las cooperativas de crédito. Según un análisis realizado en febrero de 2003 por el Instituto Greenlining (2003), Western Union cobraba entre US\$22,02 y US\$36,70, incluida la comisión y el margen sobre el tipo de cambio. Los cargos que cobraban los principales bancos por las remesas se situaban entre US\$14,76 y US\$20,20.

⁵ “Wire Transfer Service.” Credit Union Journal, 24 de febrero de 2003.

Además, un número creciente de instituciones depositarias, grandes y pequeñas, han comenzado a ofrecer tarjetas para cajero automático emitidas por partida doble a los titulares de cuentas abiertas en Estados Unidos. El titular de la cuenta envía una de las tarjetas al beneficiario en México u otro país latinoamericano, con la cual el beneficiario puede tener acceso a la cuenta en un cajero automático de ese país pagando la comisión de la red. Por último, cuando la Reserva Federal extienda su Cámara de Compensación Automática a México (y más adelante a otros países latinoamericanos), se podrán efectuar transferencias electrónicas de fondos a un costo muy bajo, como el costo actual de las transferencias a Canadá. El 17 de febrero de 2004, el Banco de la Reserva Federal anunció que extendería a México sus servicios internacionales de cámara de compensación automática federal, cobrando un cargo de US\$0,67 por pago.⁶

A medida que la competencia y los adelantos tecnológicos reduzcan los márgenes de ganancia sobre los servicios de remesas, ¿mantendrán los bancos y las cooperativas de crédito su compromiso con los inmigrantes latinoamericanos? Con la intensificación de sus campañas de comercialización, ¿podrán superar la desconfianza y los temores de raíces culturales con respecto a la documentación, la complejidad de los servicios y los cargos y hacer avances en el mercado que representa el 43% de los inmigrantes latinoamericanos que todavía no operan con bancos? Charles Kamasaki, vicepresidente principal del Consejo Nacional de La Raza, afirma que los esfuerzos de las instituciones financieras para bancarizar a los inmigrantes latinoamericanos serán sostenibles debido al tremendo poder económico de la colectividad. “Están impulsados por motivos comerciales, y por eso perdurarán”, dijo Kamasaki en una entrevista para este capítulo.

Requisitos relativos al lavado de dinero y el financiamiento de terroristas

Las entrevistas de funcionarios de instituciones financieras, activistas comunitarios y otras personas comprometidas a incorporar a los inmigrantes latinoamericanos recientes en instituciones depositarias reglamentadas y con seguro federal revelan que los requisitos de la Ley de Secreto Bancario y la “Ley para unir y fortalecer a Estados Unidos proporcionando los instrumentos apropiados que se necesitan para

⁶ “Federal Reserve Announces ACH Service to Mexico.” Comunicado de prensa de la Comisión de Política de Servicios Financieros del Banco de la Reserva Federal, 17 de febrero de 2004.

interceptar y obstruir el terrorismo” (Ley USA PATRIOT, por sus siglas en inglés) de 2001 se consideran como posibles obstáculos para sus esfuerzos. Hay dos problemas: para los bancos, especialmente los bancos pequeños de barrio, existe la preocupación de que la aceptación de documentos extranjeros, los servicios de remesas y el mantenimiento de una clientela que incluya un gran número de inmigrantes extranjeros lleve a un control más estricto por los encargados de la reglamentación federal y eleve el costo de los programas de cumplimiento de la Ley de Secreto Bancario.

Muchos inmigrantes creen erróneamente que, para abrir una cuenta, se necesita el número de seguridad social, que generalmente pueden obtener los ciudadanos estadounidenses y ciertos extranjeros con permiso de trabajo,⁷ o temen que los bancos reglamentados informen a los funcionarios de inmigraciones sobre su identidad. Por ese motivo, prefieren recurrir a empresas de servicios monetarios, que cobran cargos más altos, porque en general no exigen documento de identidad para transacciones de menos de US\$3.000. Como se verá más adelante, el número creciente de bancos que están dispuestos a aceptar documentos de identidad extranjeros y el número individual de identificación del contribuyente en vez del número de seguridad social ha hecho mucho para disipar esos temores e incorporar en el sistema financiero a miles de inmigrantes que no utilizaban bancos. Las campañas de información de bancos, cooperativas de crédito y grupos comunitarios sobre la información que los bancos están obligados a presentar a las autoridades federales han ayudado a aliviar la preocupación por la información que se proporciona a los funcionarios de inmigraciones sobre la identidad de los clientes, poniendo de relieve al mismo tiempo que tener una cuenta bancaria no “legaliza” al inmigrante.⁸

Las entrevistas de funcionarios federales y un análisis de los procedimientos que utilizan los bancos y las cooperativas de crédito que atienden a inmigrantes latinoamericanos recientes para cumplir las disposiciones de la Ley de Secreto Bancario muestran que los requisitos de la Ley de Secreto Bancario y la Ley USA PATRIOT no constitu-

⁷ La Dirección de Seguridad Social ha tomado medidas para facilitar a los inmigrantes la obtención del número de seguridad social. Con el procedimiento nuevo, los inmigrantes que soliciten visa de trabajo podrán solicitar al mismo tiempo la tarjeta de seguridad social en su país de origen.

⁸ Aunque las instituciones depositarias sometidas a la reglamentación federal mantienen una documentación extensa, en general deben notificar a las autoridades federales sobre transacciones de clientes sólo cuando una actividad es “sospechosa” o consiste en una transacción de más de US\$10.000 en efectivo.

yen necesariamente un impedimento para ofrecer servicios bancarios a inmigrantes que no utilizan bancos. Lo importante es seguir el procedimiento correcto. James F. Sloan, Director de la Red de Represión de Delitos Financieros (FINCEN), expresó preocupación en una entrevista por la idea que tienen algunos de que los funcionarios federales encargados de la reglamentación y la aplicación de las leyes tienen prejuicios sobre los bancos u otros proveedores de servicios financieros que atienden a determinados grupos étnicos o colectividades de inmigrantes. “Simple y sencillamente, no es cierto”, dijo Sloan, “y estamos llevando a cabo una enérgica campaña de divulgación para abordar ese problema”.

Prácticas óptimas en el campo de los servicios de remesas

Los bancos y las cooperativas de crédito estadounidenses están entrando en el mercado de las remesas con rapidez. Aunque gran parte de la ampliación reciente de los servicios ha estado orientada al mercado mexicano, muchos bancos y cooperativas de crédito están proporcionando servicios a otros países latinoamericanos.⁹ Uno de los métodos que los bancos y las cooperativas de crédito están utilizando con frecuencia creciente para enviar dinero consiste en la emisión de tarjetas para cajero automático por partida doble cuando un inmigrante abre una cuenta. Una de las tarjetas puede enviarse al beneficiario de las remesas en México o en otro país latinoamericano y usarse para sacar fondos de la cuenta de Estados Unidos. Varios de los bancos estadounidenses más grandes se han convertido en agencias de transferencias de fondos por medio de acuerdos con bancos mexicanos. La transferencia telegráfica tradicional también sigue usándose mucho.

Además de estos servicios más comunes de remesas, algunos bancos ofrecen una cuenta de ahorro especial cuyo saldo se envía periódicamente a la cuenta bancaria del beneficiario en América Latina. Las tarjetas de valor almacenado, conocidas también como “monedero electrónico”, que pueden “recargarse” utilizando efectivo, tarjeta de crédito o tarjeta de débito, son otro método relativamente nuevo para enviar remesas que parece estar adquiriendo popularidad. Igual que las transferencias telegráficas y a terceros, las tarjetas de valor almace-

⁹ Varias de las instituciones encuestadas ofrecen transferencias telegráficas a toda América Latina, aunque por ahora las transferencias a terceros parecen circunscribirse principalmente a México.

nado generalmente se pueden comprar en los bancos sin necesidad de tener cuenta bancaria.

En general, los encargados de la reglamentación bancaria reciben favorablemente el ingreso de instituciones depositarias reglamentadas en el mercado de las remesas, que aumenta la transparencia y facilita la vigilancia del cumplimiento de las normas. Las instituciones depositarias con seguro federal deben ceñirse a extensas normas federales y someterse a inspecciones regulares de expertos en reglamentación bancaria. En general, los bancos deben cumplir requisitos mucho más extensos de documentación y notificación, así como normas relativas a la identificación y verificación de la identidad de los clientes. En consecuencia, en las instituciones reglamentadas puede haber un control más estricto de los expedidores y receptores de transferencias internacionales de fondos, lo cual permite a los funcionarios federales controlar mejor esas transacciones y distinguir entre las transferencias legítimas y las que se efectúan para lavar dinero o financiar a terroristas.

Aunque la extensión de los servicios de instituciones depositarias reglamentadas al mercado de las remesas puede redundar en beneficios en lo que concierne a la aplicación de la normativa, esas instituciones deben comprender que los servicios de remesas pueden presentar grandes riesgos que deben abordarse por medio de la debida diligencia, vigilancia y otras medidas de control. Por ejemplo, si bien los servicios de remesas permiten transferir fondos de forma rápida y económica a otros países, según el método que se use estos vehículos podrían dejar pistas inciertas para los rastreos de auditoría. Los usuarios de servicios de remesas que compren tarjetas de valor almacenado, por ejemplo, y los beneficiarios de las remesas no necesitan tener cuenta bancaria. Por lo tanto, es posible que no se les exijan los mismos documentos de identidad que a los titulares de cuentas.¹⁰ Además, los beneficiarios de tarjetas de débito y tarjetas de valor almacenado pueden ceder estos instrumentos a terceros, en cuyo caso no queda ninguna constancia de la identidad de los beneficiarios reales de las remesas.

A continuación se señalan prácticas óptimas para abordar los riesgos relacionados con las remesas extraídas de entrevistas con en-

¹⁰ Los requisitos relativos a la verificación de la identidad del cliente y la documentación se aplican a todos los titulares de cuentas en virtud de la “Ley para unir y fortalecer a Estados Unidos proporcionando los instrumentos apropiados que se necesitan para interceptar y obstruir el terrorismo” (Ley USA PATRIOT). En general, no se aplican a una sola transacción de una persona que no tenga cuenta, es decir a una transacción aislada, salvo que exceda de US\$3.000.

cargados de la reglamentación bancaria federal y con expertos del sector. Los encargados de la reglamentación a nivel federal todavía están adquiriendo experiencia con formas nuevas de remesas tales como las tarjetas para cajero automático emitidas por partida doble y las tarjetas de valor almacenado. En consecuencia, todavía se están buscando métodos para hacer frente a los riesgos asociados a estos servicios, que indudablemente evolucionarán con el tiempo.

Debida diligencia de los compradores y beneficiarios de servicios de remesas: Se deben tomar medidas para comprobar debidamente la identidad de los compradores de servicios de remesas (los expedidores) y los beneficiarios, aunque legalmente se exige información sobre la identidad únicamente de las personas que deseen abrir una cuenta o transferir más de US\$3.000 (los requisitos relativos a la verificación de la identidad se examinan en la sección siguiente). Idealmente, los bancos deberían pedir a los compradores y beneficiarios de servicios de remesas el mismo tipo de documento de identidad que exigen a los clientes para abrir una cuenta. Sin embargo, eso tal vez no sea factible con los beneficiarios de remesas que viven en lugares alejados fuera de Estados Unidos. Como mínimo, el banco debería tratar de verificar el nombre y la dirección del beneficiario, su relación con el comprador de la remesa y, en los casos en que se otorgue doble acceso a una cuenta, la índole y la frecuencia del uso de la cuenta por el beneficiario. Se debería pedir también al titular de la cuenta que mantenga actualizada la información sobre el beneficiario. Varios de los bancos encuestados ya ejercen esta forma de debida diligencia, formal o informalmente, a título de buena práctica comercial y también para cumplir los requisitos de la Ley de Secreto Bancario.

Los encargados de la reglamentación bancaria también prefieren que los bancos controlen el envío de tarjetas de débito y de valor almacenado por correo, o la distribución de fondos, como forma adicional de verificar la identidad del beneficiario, y evitar el hurto o el uso indebido de la tarjeta. Por último, se debe verificar si los compradores y los beneficiarios de remesas figuran en la lista de la Oficina de Control de Activos Extranjeros y en cualquier otra lista de terroristas conocidos o presuntos que sea distribuida por un organismo del gobierno federal, según se indica en el artículo 326 de la Ley USA PATRIOT.

Límites para las tarjetas y las transacciones: Se deberían establecer topes diarios o mensuales, o de ambos tipos, para las remesas. Prácticamente todos los bancos encuestados han establecido algún tipo de límite. Los topes diarios suelen situarse entre US\$200 y US\$1.000, aunque podrían llegar a los US\$3.000 para las transferen-

cias telegráficas. Los topes mensuales se sitúan entre US\$1.000 y US\$3.500. Algunos bancos también establecen un límite para el saldo máximo que se puede mantener en una cuenta con acceso múltiple o tarjeta con valor almacenado.

Vigilancia: Las instituciones deberían instituir programas de vigilancia para detectar toda actividad desacostumbrada. Por ejemplo, estos programas deberían ser capaces de señalar y analizar remesas que excedan de una cantidad determinada en dólares en el período de un mes, cuentas con saldos excepcionalmente elevados y cuentas de las cuales se retiren fondos en lugares inusuales o en lugares que presenten un gran riesgo de lavado de dinero. Deberían también identificar, evaluar y vigilar las remesas dirigidas al mismo beneficiario o dirección.

Requisitos para la apertura de cuentas

Cumplimiento del artículo 326 de la Ley USA PATRIOT: El 26 de octubre de 2001, el presidente Bush promulgó la “Ley para unir y fortalecer a Estados Unidos proporcionando los instrumentos apropiados que se necesitan para interceptar y obstruir el terrorismo” (Ley USA PATRIOT), Ley pública 107–56. Promulgada a raíz de los atentados terroristas del 11 de septiembre, su propósito era dar a las autoridades federales y a los encargados de la reglamentación financiera instrumentos nuevos e importantes para combatir el financiamiento de terroristas y el lavado de dinero. Entre esos instrumentos se encuentran varios cambios en la Ley de operaciones monetarias y extranjeras, conocida más comúnmente como Ley de Secreto Bancario, promulgada originalmente para impedir que se usara a los bancos y otros proveedores de servicios financieros como conductos o depositarios para ocultar la transferencia o el depósito de fondos derivados de actividades delictivas. Entre las numerosas disposiciones nuevas que se agregaron a la Ley de Secreto Bancario en virtud de la Ley USA PATRIOT se encuentra el requisito del artículo 326 de que el Secretario del Tesoro establezca un reglamento que contenga las normas mínimas para la identificación y la verificación de la identidad de las personas que soliciten la apertura de cuentas en instituciones financieras.

El 23 de julio de 2002, el Departamento del Tesoro y los encargados de la reglamentación financiera federal publicaron conjuntamente un proyecto de reglamento para la aplicación del artículo 326, y el 30 de abril de 2003 el Tesoro le dio la aprobación defini-

tiva.¹¹ El artículo 326 se aplica no sólo a las instituciones depositarias con seguro federal, sino también a los corredores de bolsa, fondos comunes de inversiones, comisionistas de futuros y asesores financieros, así como a las cooperativas de crédito, los bancos privados y las compañías fiduciarias que generalmente no están sometidas a la reglamentación federal.

De conformidad con el artículo 326, el reglamento exige que las instituciones financieras establezcan un programa de identificación del cliente para todas las cuentas nuevas, independientemente de que el cliente sea ciudadano de Estados Unidos o extranjero. Este programa, que debe presentarse por escrito y ser aprobado por el directorio o el comité del directorio, debe incluir procedimientos específicos en los siguientes campos:

1. *Identificación:* En el programa de identificación del cliente se debe especificar el tipo de información sobre la identidad que se necesita para abrir una cuenta. En lo que concierne a los ciudadanos estadounidenses, la institución debe obtener como mínimo el nombre, la dirección, el número de identificación del contribuyente y la fecha de nacimiento. En cuanto a las personas que no son ciudadanas de Estados Unidos, el reglamento permite que la institución decida si exigirá el número de identificación del contribuyente. Podrán aceptarse también “el número de pasaporte y el país de expedición, el número de una tarjeta de identidad de un país que no sea Estados Unidos o el número y el país de expedición de cualquier otro documento expedido por el gobierno que dé fe de la nacionalidad o el domicilio y que tenga una fotografía o salvaguardia similar”. En el resumen de la normativa del artículo 326 que figura en la página web del Departamento del Tesoro, así como en el Informe del Tesoro al Congreso sobre el artículo 326, dice que “el proyecto de re-

¹¹ Las normas aplicables a los bancos, las asociaciones de ahorro y las cooperativas de crédito fueron establecidas conjuntamente por tres dependencias del Departamento del Tesoro (la Red de Represión de Delitos Financieros, conocida como FinCEN, la Oficina del Director de la Moneda y la Oficina de Supervisión de las Instituciones de Ahorro), la Junta de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal (FRB), la Corporación Federal de Garantía de Depósitos (FDIC) y la Dirección Nacional de Cooperativas de Crédito (NCUA). El Departamento del Tesoro también estableció un reglamento relativo a la aplicación del artículo 326 junto con la Comisión Nacional de Valores y la Comisión de Mercados de Futuros que se aplica a las cuentas en firmas de valores y futuros. Aunque se adoptaron reglamentos separados para tener en cuenta las diferencias en los modelos comerciales, su propósito es normalizar los requisitos mínimos en los distintos segmentos del sector financiero.

glamento no impide que los bancos acepten la matrícula consular expedida por el Gobierno de México a los inmigrantes”.

2. *Verificación:* En el programa de identificación del cliente se deben establecer procedimientos para verificar la identidad de las personas que soliciten la apertura de cuentas. Los procedimientos deben basarse en los riesgos y efectuarse dentro de un plazo razonable después de la apertura de la cuenta. Al mismo tiempo que establece requisitos mínimos, la normativa otorga flexibilidad a las instituciones con respecto a la forma de efectuar la verificación. En última instancia, la institución tiene la responsabilidad de “tomar medidas razonables para identificar a los clientes” que le permitan “tener una convicción razonable de que conoce la verdadera identidad de cada cliente”.
3. *Documentación:* Las instituciones deben documentar la información utilizada para obtener y verificar el nombre, la dirección y demás información relativa a la identidad de los clientes. En los casos en que se hayan encontrado discrepancias, se debe documentar también la forma en que se resolvió la discrepancia.
4. *Comparación con listas publicadas por el gobierno:* Las instituciones deben ver si el nombre del cliente figura en las listas de terroristas u organizaciones terroristas conocidos o presuntos distribuidas por el gobierno federal. Debe contar también con procedimientos para responder en caso de que se determine que un cliente figura en una lista de ese tipo.
5. *Rechazo de la solicitud y cierre de la cuenta:* Las instituciones deben establecer procedimientos para determinar en qué casos se debe cerrar o no se debe abrir una cuenta debido a la imposibilidad de verificar la identidad del cliente. En los procedimientos se deben especificar también las circunstancias en las cuales se podrá abrir una cuenta mientras se verifica la identidad y si se debe presentar un informe de actividad sospechosa.

Prácticas óptimas en materia de procedimientos para la apertura de cuentas: Prácticamente todas las instituciones encuestadas excedían los requisitos mínimos del artículo 326 al exigir por lo menos dos tipos de documento de identidad, generalmente la matrícula consular en el caso de los inmigrantes mexicanos o un tipo comparable de

documento de identidad con fotografía expedido por el gobierno en el caso de los demás inmigrantes latinoamericanos, así como el número individual de identificación del contribuyente (ITIN).¹² Varias de las instituciones encuestadas exigían tanto un documento de identidad principal con fotografía (uno de los cuales podía ser la matrícula) y un segundo documento de identidad, además del ITIN. La mayoría de las instituciones encuestadas recalcaron que su capacidad para incorporar a los inmigrantes latinoamericanos recientes en las instituciones bancarias dependía de la posibilidad de aceptar documentos de identificación expedidos por gobiernos que no fuesen el de Estados Unidos y el ITIN en vez de la tarjeta de seguridad social.

La aceptación cada vez más generalizada de la matrícula consular mexicana lo confirma. Por ejemplo, Wells Fargo calcula que ha abierto por lo menos 60.000 cuentas nuevas con la matrícula consular desde noviembre de 2001. El Consulado de México en Chicago ha iniciado una intensa campaña para bancarizar a los inmigrantes mexicanos, utilizando “unidades móviles” integradas por funcionarios consulares y bancarios y un agente autorizado del Servicio de Impuestos Internos que se encarga del ITIN. El año pasado, el Consulado de México trabajó con varias instituciones financieras que atienden a inmigrantes mexicanos, entre ellas North Shore Bank de Milwaukee y el Banco Popular de Chicago. En cada institución financiera se instaló una unidad móvil que, con el método de “ventanilla única”, recibía y tramitaba simultáneamente solicitudes de matrícula consular, ITIN y cuenta bancaria. Miles de inmigrantes acudieron a las unidades móviles y se planea instalar más el año próximo.

En 2001 se expidieron más de 500.000 matrículas en todo el país.¹³ Durante ese período, el Consulado de México en Chicago expidió 92.688. Carlos Sada, Cónsul General de México en Chicago, calcula que 25% de los que solicitan la matrícula lo hacen para abrir una cuenta bancaria. Según Michael Frias, de la oficina de Chicago de la Corporación Federal de Garantía de Depósitos, en la zona de Chicago se han abierto 15.000 cuentas nuevas con depósitos que ascienden a un total de US\$50 millones desde que los bancos comenzaron a aceptar la matrícula y el ITIN.

¹² En 2002 el Gobierno de Guatemala comenzó a expedir una tarjeta consular de identidad guatemalteca a los migrantes. Wells Fargo, entre otras instituciones, ha comenzado a aceptar la tarjeta como un tipo de documento de identidad para abrir cuentas. Se rumorea que otros países latinoamericanos también comenzarán a expedir tarjetas de identidad similares.

¹³ Datos de un artículo publicado en el número de marzo de 2002 de Enlace, boletín mensual del Consulado General de México en Chicago.

1. *Matrícula consular*: Los funcionarios federales no han reafirmado el uso de la matrícula, limitándose a afirmar que el artículo 326 no impide su uso. La intención evidente de la normativa del artículo 326 es otorgar flexibilidad a las instituciones a fin de que formulen un programa de identificación del cliente adaptado a las operaciones comerciales de cada una. “Los bancos difieren mucho en cuanto a su modelo operacional, productos y clientela. Queríamos darles flexibilidad para que formulen los programas de identificación del cliente que mejor se adapten a sus propias operaciones”, dijo David Aufhauser, asesor jurídico del Departamento del Tesoro de Estados Unidos y representante principal del Departamento entre los redactores de la Ley USA PATRIOT. Aufhauser destaca también que cada institución tiene la responsabilidad fundamental de tomar suficientes medidas para formarse una convicción razonable de que conoce la verdadera identidad de cada cliente. Por lo tanto, en última instancia incumbe a la institución determinar si la matrícula consular es un documento de identidad confiable para abrir cuentas de clientes.

Los partidarios de la matrícula consular parecen haber presentado argumentos convincentes en el sentido de que la nueva matrícula consular de alta seguridad (MCAS) es uno de los documentos de identidad más seguros. Tras los atentados del 11 de septiembre, el Gobierno de México se dio cuenta de la necesidad de las autoridades estadounidenses de controlar más estrictamente la documentación de todas las personas que viven en Estados Unidos. En consecuencia, las autoridades mexicanas tomaron varias medidas para reforzar la seguridad de la matrícula consular, ayudar a las autoridades estadounidenses y permitir que los ciudadanos mexicanos indocumentados que viven en Estados Unidos salgan del anonimato y contribuyan plenamente a la economía sin usar documentos falsos.

A fin de obtener una matrícula consular, el solicitante debe presentar el acta de nacimiento original, otro documento de identidad oficial con fotografía, información personal y un documento con la dirección actual del solicitante, como una factura de servicios públicos. La MCAS tiene varias características para evitar la falsificación: una imagen holográfica con marcas ocultas, como el nombre de la per-

sona que aparece sobre la fotografía cuando se la mira con un decodificador, un sello oficial sobre la fotografía que cambia de color con la luz natural y la impresión en papel de seguridad verde con el sello de México impreso en un motivo de seguridad especial. Las autoridades mexicanas afirman que las normas de seguridad que se aplican en la expedición de la MCAS son las mismas que se usan en los documentos oficiales de Estados Unidos.

Ningún tipo de documento de identidad es inmune a la falsificación o el uso fraudulento. Varios funcionarios del gobierno han declarado ante el Congreso sobre la relativa facilidad con que se pueden falsificar documentos oficiales estadounidenses, incluida la tarjeta de seguridad social. La norma del artículo 326 consiste en verificar la identidad de los clientes “en la medida de lo razonable y posible” teniendo en cuenta “los tipos de documento de identidad disponibles”. Según esta norma, el uso de la MCAS parecería apropiado en la mayoría de los casos de conformidad con el artículo 326.

Los expertos en la Ley de Secreto Bancario que han examinado la tarjeta afirman que les parece bien que los bancos la usen con fines de identificación en circunstancias apropiadas. En la región central de Estados Unidos, casi 40 instituciones financieras la aceptan. Varios bancos importantes, entre ellos Citibank, Bank of America, Wells Fargo y U.S. Bancorp ahora aceptan la tarjeta en todo el país.

Aunque la MCAS está adquiriendo aceptación creciente en instituciones financieras grandes y pequeñas, varias todavía están examinándola y algunas han decidido no aceptarla. Su uso recibe críticas también de grupos que propugnan el control de la inmigración, como se explica con más pormenores en la sección siguiente.

2. *Número individual de identificación del contribuyente (ITIN):* Por lo general, sólo los ciudadanos estadounidenses y los extranjeros autorizados por el Servicio de Inmigración y Naturalización para trabajar en Estados Unidos pueden obtener un número de seguridad social. En ciertas circunstancias también se puede asignar un número de seguridad social a extranjeros sin permiso de trabajo para fines que no sean laborales. El Servicio de Impuestos Internos exige la presentación de una declaración de impuestos sobre la renta a toda

persona que tenga ingresos brutos imponibles en Estados Unidos equivalentes o superiores al importe de la exención. Las personas que no son ciudadanas estadounidenses se clasifican en extranjeros residentes y no residentes. No se hace ninguna distinción entre residentes legales e ilegales.

En la mayoría de los casos, el Servicio de Impuestos Internos usa el número de seguridad social como número de identificación del contribuyente. En 1996 el Servicio de Impuestos Internos introdujo el ITIN con el propósito de facilitar el cumplimiento voluntario de las leyes tributarias federales por aquellos que no pueden obtener un número de seguridad social, entre ellos los extranjeros residentes y no residentes, su cónyuge y sus familiares a cargo. Sin embargo, como la finalidad del ITIN era únicamente facilitar el cumplimiento de las leyes tributarias, el Servicio de Impuestos Internos no adoptó las mismas normas rigurosas en materia de documentación que aplica la Dirección de Seguridad Social a los números de seguridad social. Por ejemplo, el Servicio de Impuestos Internos acepta documentos legalizados en vez del original y no verifica las partidas de nacimiento con la entidad emisora. No es necesario que los solicitantes comparezcan en persona sino que pueden solicitar el ITIN por correo o por medio de un agente autorizado para asignar el ITIN.¹⁴ El Servicio de Impuestos Internos ha asignado más de cinco millones de ITIN desde que se inició el programa, y cada año recibe más de un millón de solicitudes. Durante el año fiscal 2000, sin embargo, se utilizaron solamente un millón y medio de ITIN en las declaraciones del impuesto sobre la renta.

El Servicio de Impuestos Internos ha iniciado un examen de su programa de ITIN por varias razones, entre ellas la proporción relativamente pequeña de personas con ITIN que presentan declaraciones del impuesto sobre la renta, casos de uso indebido del ITIN por gobiernos de estados y localidades para expedir documentos tales como la licencia para conducir y denuncias de uso indebido del ITIN para obtener reintegros fraudulentos. En su informe al Congreso sobre el artículo 326, el Departamento del Tesoro (2002b, p.

¹⁴ La página web del Servicio de Impuestos Internos, www.IRS.treas.gov, contiene información sobre el programa del ITIN.

23) concluyó que, hasta que se establezca un sistema oficial más confiable para identificar a los extranjeros, las instituciones financieras deberían tratar de obtener un ITIN para los extranjeros que no tengan derecho a obtener un número de seguridad social en el momento en que abran una cuenta. En el informe se advierte también que, “como el ITIN se asigna sin una verificación rigurosa, *las instituciones financieras deben tratar de no usarlo para verificar la identidad de los extranjeros*” (énfasis agregado) (2002b, p. 23). En el informe se señala que, si se usa con otros tipos de documento de identidad más confiables, el ITIN podría “dar a las autoridades pistas importantes en caso de una investigación” y “utilizarse para establecer una relación entre varias transacciones” (2002b, p. 23). Al mismo tiempo, en el informe no se requiere que las instituciones financieras pidan el ITIN a los extranjeros, en vista de su utilidad limitada y de que tal vez no sea apropiado exigirlo en todos los casos (por ejemplo, cuando un extranjero que no vive en Estados Unidos invierte sus ahorros en el país debido a la integridad del sistema financiero estadounidense).

Ninguna de las instituciones entrevistadas para este capítulo recurría únicamente al ITIN para comprobar la identidad de los clientes nuevos. Los funcionarios bancarios entrevistados eran muy conscientes de la utilidad limitada del ITIN. “Lo obtenemos a efectos de las declaraciones tributarias. No se lo considera como un documento de identidad”, dijo un alto funcionario de un banco.

Los resultados de las encuestas y las entrevistas de funcionarios bancarios indican que las instituciones que ofrecen sus servicios a los inmigrantes latinoamericanos toman muy en serio sus obligaciones en el marco de la Ley de Secreto Bancario y la Ley USA PATRIOT. La mayoría de las instituciones empleaban la debida diligencia en el cumplimiento de los procedimientos relativos a la apertura de cuentas, la identificación de los clientes, la verificación de su identidad y la documentación. Varios funcionarios bancarios señalaron que su estrategia de marketing para atraer clientes, basada en campañas de divulgación, la contratación de empleados bancarios en el vecindario y las recomendaciones verbales, tenía importantes ventajas desde el punto de vista de la seguridad. Afirmaron que atraer a clientes nuevos que conocen a em-

pleados bancarios o que son amigos y vecinos de clientes de largos años les ayudaba a conocer mejor a los clientes nuevos y a evitar los fraudes con la identidad.

Aspectos de la aplicación del artículo 326 relacionados con la inmigración

Aunque los documentos oficiales extranjeros están adquiriendo mayor aceptación, su uso es el blanco de críticas crecientes de grupos que propugnan el control de la inmigración. Por ejemplo, la Federación para la Reforma de la Inmigración en Estados Unidos afirma en su página web que la aceptación de la matrícula socava la aplicación de las leyes de inmigración y compromete la seguridad de Estados Unidos. El diputado Tom Tancredo (republicano, Colorado), presidente del Cónclave para la Reforma de la Inmigración, ha presentado un proyecto de ley para prohibir que los organismos federales acepten documentos de identidad expedidos por gobiernos extranjeros. El Centro de Estudios sobre Inmigración publicó hace poco un análisis de la matrícula consular, tachándola de “método parcial a fin de obtener una amnistía para los tres a cinco millones de mexicanos que están ilegalmente en Estados Unidos”.¹⁵

Los grupos de defensa de los latinoamericanos y el Gobierno de México responden que la matrícula consular es simplemente una tarjeta de identidad que no legaliza a ningún inmigrante ni puede usarse para obtener prestaciones públicas. Argumentan que la colaboración entre las autoridades estadounidenses y mexicanas en la identificación para que ambos países sepan quién está en Estados Unidos puede redundar en importantes ventajas para la aplicación de las leyes. Ponen en tela de juicio el supuesto de que la matrícula consular es sólo para inmigrantes ilegales y señalan que muchas personas que están en Estados Unidos legalmente no tienen pasaporte o un documento de identidad con fotografía. Uno de sus aliados, el diputado Ruben Hinojosa (demócrata, Texas), ha presentado un proyecto de ley a fin de autorizar expresamente a las instituciones financieras para aceptar la matrícula consular como documento de identidad válido de clientes nuevos.

Los funcionarios bancarios y los encargados de la reglamentación federal en general se mostraron reacios en las entrevistas a entrar

¹⁵ “IDs for Illegals: Mexico’s ‘Matrícula Consular’ Facilitates Illegal Immigration.” Centro de Estudios sobre Inmigración. Comunicado de prensa, 28 de enero de 2003. Washington, D.C.

en el debate sobre la política pública en materia de inmigración. Sin embargo, colectivamente se opusieron a que se exija a los bancos que controlen y verifiquen la condición de inmigrantes de los titulares de cuentas extranjeros. En el informe del Departamento del Tesoro al Congreso sobre el artículo 326 se explica que los bancos no podrían actualmente verificar la identidad de extranjeros utilizando bases de datos gubernamentales porque no existe ninguna base de datos de ese tipo que sea completa o que esté a disposición de los bancos. En el informe se concluye que “todo sistema que exija una verificación adicional de la identidad de los extranjeros consultando organismos gubernamentales apropiados sería improcedente en la situación actual” (Departamento del Tesoro de Estados Unidos 2002b, p. 25).

Según el informe del Tesoro, el meollo del problema es que el Gobierno de Estados Unidos no tiene un tipo uniforme de documento para todos los extranjeros y una base de datos centralizada para dar seguimiento a los extranjeros que viven en el país. El informe señala que se expiden visas de distintas categorías y tipos para los extranjeros. Además, hay varias clases de visitantes que pueden viajar a Estados Unidos legalmente sin un documento que dé fe de su condición o identidad. Por lo tanto, en el informe se reconoce la “necesidad inherente” de permitir que los bancos recurran a documentos extranjeros para verificar la identidad y se llega a la conclusión de que no se debe exigir que las instituciones financieras consulten al Servicio de Inmigración y Naturalización para verificar la identidad de los extranjeros “hasta que haya una base de datos única a la cual tengan acceso las instituciones financieras y que contenga la información pertinente para verificar la identidad de los extranjeros” (Departamento del Tesoro de Estados Unidos 2002b, p. 25).

En el informe del Tesoro también se reconoce la necesidad de buscar un equilibrio entre el uso de documentos de identidad expedidos por gobiernos extranjeros y los beneficios de incorporar en el sistema financiero a los inmigrantes que no están bancarizados. Una cuenta bancaria ofrece a los inmigrantes un lugar seguro y de bajo costo para depositar el cheque del sueldo y acumular ahorros. Al no tener que llevar consigo grandes sumas en efectivo, la persona se convierte en un blanco menos tentador para los delincuentes. En artículos de prensa se ha descrito el problema de los asaltos de que son víctimas los inmigrantes que no tienen cuenta bancaria cuando salen de casas de cambio de cheques. En otros se han mencionado casos de personas que han perdido los ahorros de toda la vida en un incendio porque guardaban el dinero en efectivo en su casa.

Los bancos y las cooperativas de crédito también pueden ofrecer un método más seguro y de menor costo para enviar remesas al país de origen. Tal como ha señalado Rosario Marin, Tesorera de Estados Unidos, un aumento de las remesas puede tener una gran influencia positiva en las economías de América Latina y, a la larga, mejorar la situación económica en la región y reducir los incentivos para emigrar a Estados Unidos.

Es dudoso que la posibilidad de abrir una cuenta bancaria influya en las decisiones individuales de inmigrar o permanecer en el país ilegalmente. En consecuencia, negar a los bancos la posibilidad de atender a este sector de la población tal vez no sirva de mucho para alcanzar los objetivos en materia de control de la migración, sino que este grupo se verá obligado a recurrir a proveedores de servicios financieros menos reglamentados y de mayor costo, con la pérdida consiguiente de supervisión y transparencia de las remesas latinoamericanas. También podría desencadenar represalias en contra de documentos de identidad expedidos por el gobierno de Estados Unidos, en perjuicio de los ciudadanos estadounidenses que vivan en jurisdicciones latinoamericanas o viajen a ellas.

Aspectos de la atención al cliente relacionados con los inmigrantes latinoamericanos recientes

Al examinar los problemas de los bancos y las cooperativas de crédito que atienden a inmigrantes latinoamericanos recientes, los defensores de los consumidores, los encargados de la reglamentación y los expertos del sector generalmente los separan en dos categorías: problemas suscitados por los requisitos relacionados con los documentos de identidad, las barreras idiomáticas y las diferencias culturales, que son especialmente importantes para este grupo, y problemas que surgen por lo general de la atención de personas que no operan con bancos. En una encuesta de 1.000 familias de inmigrantes latinoamericanos realizada a fines de 2001 por Bendixen & Associates se observó que 44% no tenían una relación formal con una institución depositaria. La cifra ascendía a 62% de los encuestados que ganaban menos de US\$20.000 al año (Fomin-BID 2001, véase también PHC-Fomin 2002). Los datos de censos recientes indican que los inmigrantes latinoamericanos, como grupo, continúan teniendo ingresos más bajos, menos activos, menos edad y un nivel de educación más bajo que los residentes nacidos en el país (Oficina de Censos de Estados Unidos

2002).¹⁶ Estos datos coinciden con los resultados de encuestas de mayor alcance que muestran que las familias no bancarizadas tienden a estar excesivamente representadas entre las familias de minorías con ingresos más bajos.¹⁷ Por lo tanto, en el análisis siguiente se abordan temas de especial importancia para los inmigrantes latinoamericanos, así como aquellos generalmente relacionados con la atención de personas de bajos ingresos y poca experiencia en el trato con instituciones financieras.

Servicios bilingües

Otra cuestión básica de acceso, además de la aceptación de documentos expedidos fuera de Estados Unidos, es los servicios bilingües. Bob Gnaizda, asesor jurídico del Instituto Greenlining, organización que defiende los intereses de la gente de color, afirma que no basta con proporcionar material bilingüe, sino que debe haber también personal bilingüe que atienda a los clientes. Todas las instituciones encuestadas asignaban prioridad a un complemento completo de servicios bilingües. Todas facilitaban los documentos más importantes, como información sobre la apertura de cuentas, la descripción de los servicios y material de educación financiera, tanto en español como en inglés. Varias dijeron que tenían información en español también en su página web. Muchas señalaron que tenían personal que atendía a los clientes en español en los centros adonde los clientes llaman por teléfono para pedir información. Prácticamente todas daban prioridad a la contratación y capacitación de personal bilingüe para atender a los clientes que hablan poco inglés.

Tres de los bancos encuestados para este capítulo (Wells Fargo, Bank of America y Union Bank) también participaron en una encuesta de servicios bilingües realizada en octubre y noviembre de 2002 por el Instituto Greenlining (Pelayo 2002). Se inspeccionaron las su-

¹⁶ Por ejemplo, el ingreso medio de las familias de inmigrantes latinoamericanos en Estados Unidos es US\$29.400, en comparación con US\$41.400 en el caso de las familias estadounidenses nativas. La tasa de pobreza de los latinoamericanos es 22%, en comparación con 11% de la población estadounidense nativa. Sólo 50% de los latinoamericanos tienen estudios secundarios, en comparación con 87% de las personas nacidas en Estados Unidos.

¹⁷ Se calcula que la población que no está bancarizada es de 10 a 12 millones de personas. Véase, por ejemplo, Moser (2001). En las encuestas se observó que los grupos que más tienden a no usar bancos son las familias de bajos ingresos encabezadas por afroestadounidenses e hispanoamericanos, las familias encabezadas por adultos jóvenes y las familias que alquilan vivienda. Véase, por ejemplo, Caskey (2002).

cursales en California que atienden las zonas del Valle Imperial y el Valle Coachella, donde 70% de la población es latinoamericana, y del Valle San Joaquín, donde 40% de la población es latinoamericana. En general, las tres instituciones recibieron buenas calificaciones. En el Instituto Greenlining se llega a la conclusión de que “demostraron un sincero deseo de responder a las necesidades de los hispanohablantes, ofreciéndole el personal y los materiales bilingües necesarios para cultivar una relación bancaria fructífera con su clientela”.

Antecedentes de crédito

La falta de antecedentes de crédito es un problema para los inmigrantes recientes que no tienen experiencia con los servicios bancarios tradicionales. Además, los inmigrantes con empleos de temporada suelen tener antecedentes diferentes con respecto al pago de deudas: acumulan deudas cuando no tienen trabajo y las pagan cuando están empleados. Muchas de las instituciones encuestadas, aunque no todas, habían adoptado servicios o criterios diferentes para atender a los clientes con pocos antecedentes de crédito o sin ellos. La mayoría señaló que trataba de proporcionar productos y servicios adaptados a las necesidades individuales de los clientes, como tarjetas de crédito y préstamos con garantía para los clientes con pocos antecedentes de crédito o sin ellos, en tanto que algunas tenían programas específicamente para ayudar a los clientes sin antecedentes de crédito.

Por ejemplo, la Latino Community Credit Union (LCCU) informó que otorga préstamos pequeños, sin garantía, de hasta US\$500 a personas que durante seis meses han sido clientes de la LCCU, han permanecido en el mismo domicilio o han trabajado para el mismo empleador. La devolución oportuna del préstamo ayuda al cliente a establecer antecedentes de crédito y reunir los requisitos para préstamos mayores. Arvest informó que ofrece un “préstamo para certificado de depósito”. El banco presta al cliente US\$1.000 para abrir un certificado de depósito, el cual, a su vez, se usa como garantía mientras el cliente reembolsa el préstamo a fin de establecer antecedentes de crédito. Second Federal Savings había instituido un programa para personas que nunca habían recibido préstamos, que consistía en otorgar préstamos de varios miles de dólares a clientes sin antecedentes de crédito con tal que cumplieran otros criterios, como haber pagado las facturas de los servicios públicos siempre con puntualidad.

En cuanto a los clientes con antecedentes de crédito deficientes, varias instituciones encuestadas dijeron que participaban en el pro-

grama “Get Checking”, que ofrece seis horas de instrucción básica sobre la administración de servicios bancarios personales en las cuales se enseña a presupuestar, administrar el crédito y manejar una cuenta corriente. Los que terminan el curso dan un examen y reembolsan los créditos pendientes, con lo cual reciben un certificado que les permite abrir una cuenta corriente o de ahorro con restricciones en la institución participante.

Estructura y costo de los servicios

Las cuentas para las cuales se exige un saldo mínimo elevado o un depósito inicial, o aquellas en las que se cobran cargos mensuales pueden ser prohibitivas para los inmigrantes latinoamericanos de bajos ingresos y otros grupos subatendidos. Asimismo, las cuentas corrientes que cobran multas cuantiosas por los sobregiros o que ofrecen protección contra sobregiros a un costo elevado pueden ser tan costosas como los cargos que cobran otros proveedores de servicios, como los prestamistas que otorgan préstamos el día de pago. La encuesta del Centro Hispánico Pew y el Fondo Multilateral de Inversiones (PHC-Fomin 2002) muestra que la opinión negativa de la estructura de costos de las cuentas corrientes desalienta a muchos inmigrantes latinoamericanos. Aunque el obstáculo más importante para abrir una cuenta bancaria señalado por los encuestados era la percepción de que los bancos exigen documentación de la condición de inmigrante legal (39%), 13% indicaron el requisito de un depósito mínimo y los cargos como las razones por las cuales no tenían cuenta bancaria.

Prácticamente todas las instituciones financieras encuestadas ofrecían cuentas de ahorro introductorias sin cargo alguno, con el requisito de mantener un saldo mínimo relativamente bajo, a los clientes nuevos que no operaban con bancos. Con frecuencia, estas cuentas ofrecen también tarjeta de débito. La mayoría de estas instituciones dan tiempo a los clientes para que adquieran experiencia con las cuentas de ahorro, así como material educativo sobre temas financieros, antes de iniciarlos en las cuentas corrientes. Había diferencias entre las instituciones con respecto a la rapidez con la cual trataban de convencer a los clientes de que abrieran una cuenta corriente: las organizaciones comunitarias más pequeñas generalmente tardaban más en empujar a los clientes nuevos a efectuar la transición a la cuenta corriente.

La encuesta del PHC-Fomin (2002) ofrece firmes indicios de que muchos inmigrantes latinoamericanos posiblemente no quieran tener

cuenta corriente. Sus necesidades financieras podrían consistir en un lugar seguro donde depositar dinero y acumular ahorros, enviar dinero a su país de origen y pagar un número pequeño de facturas cada mes. Esta conclusión coincide con un estudio del Consejo Nacional de La Raza (2001) en el cual se observó que muchas familias latinoamericanas no expiden un número suficiente de cheques como para que valga la pena tener cuenta corriente. Respondiendo a esta realidad, varias instituciones encuestadas ofrecían servicios de pago de facturas para los cuales no se necesitaba tener cuenta corriente, así como giros postales gratuitos o de bajo costo a personas con cuenta de ahorro.

Los defensores de los consumidores entrevistados para este capítulo expresaron preocupación por la llamada “protección contra sobregiros” que ofrecen muchos bancos importantes. Según Martin Eakes, presidente y gerente general de Self-Help Credit Union, de Carolina del Norte, con frecuencia se ofrece protección contra sobregiros como parte de una cuenta corriente “gratuita” a los clientes del banco que no tienen experiencia con la administración de cuentas corrientes o que no comprenden cabalmente el alto costo del servicio. Suma su voz a la de otros que han criticado este sistema afirmando que cobrar cargos de hasta US\$35 para ofrecer protección contra sobregiros excede en gran medida el costo real de este servicio para el banco, que asume un riesgo pequeño al ofrecer protección contra sobregiros a los clientes que usan el servicio de depósito directo. Para ellos, este “servicio” es lo mismo que los onerosos “préstamos del día de pago” que proporcionan otros proveedores de servicios financieros, a lo cual los defensores de estos programas responden que los clientes quieren el servicio, que los cargos están justificados y que es mejor para los clientes cubrir los sobregiros con un cargo único que librar un cheque sin fondos o no pagar una cuota del coche o la hipoteca a tiempo e incurrir en multas incluso más altas.¹⁸ Sin embargo, algunos reconocen que hay problemas con la forma en que ciertos programas de protección contra sobregiros han sido estructurados y comercializados.¹⁹

Hay importantes aspectos de reglamentación asociados a los programas de protección contra sobregiros. Los responsables de la reglamentación han señalado que tales programas podrían tener ramificaciones en virtud de la Ley de Protección del Deudor, la Ley de

¹⁸ “In Defense of Check Overdraft Coverage Policies.” Paul Nadler, *American Banker*. 29 de enero de 2003. Community Banking: comentario, p. 7.

¹⁹ “Overdraft Program Well Worth the Effort, if Run Responsibly.” John M. Floyd, *American Banker*. 7 de febrero de 2003. Tomado el 13 de febrero de 2003 de www.americanbanker.com.

Protección del Ahorrista, la Ley de Transferencia Electrónica de Fondos, la Ley de Igualdad de Oportunidades de Crédito y la prohibición establecida en la Ley de la Comisión Federal de Comercio de emplear prácticas injustas y engañosas, así como cuestiones relacionadas con la seguridad y la solidez financiera. La Oficina del Director de la Moneda (2001b, p. 4) ha señalado problemas jurídicos y normativos por lo menos en un programa de protección contra sobregiros, observando que impulsaba a los clientes a librar cheques de cuentas sin fondos suficientes y que “este uso del programa podría promover la irresponsabilidad fiscal en algunos clientes”.

Es evidente que la protección contra sobregiros, aunque responde a las necesidades de algunos clientes, puede ser utilizada indebidamente con facilidad por clientes bancarios sin experiencia y puede llevar a costos de transacción elevados, socavando así la principal ventaja de atraer a las personas que no están bancarizadas. No obstante, las fuerzas competitivas en el mercado podrían ofrecer al menos una solución parcial. Por ejemplo, la Cooperativa de Crédito de Empleados Estatales de Carolina del Norte ahora ofrece a sus socios un programa de préstamos de US\$500 como máximo en forma de anticipos de sueldo que consiste en una línea de crédito reutilizable de duración indefinida. Para participar en este programa, los socios deben efectuar arreglos para que se les deposite el cheque del sueldo directamente en su cuenta de la cooperativa de crédito. El saldo del préstamo se reembolsa en su totalidad, por medio de una transferencia automática, la vez siguiente que el socio cobra el sueldo. La tasa anualizada sobre el anticipo es 11,75%, que, según la cooperativa de crédito, asciende a menos de US\$2,50 para la mayoría de los prestatarios. El programa fue lanzado en enero de 2001. En diciembre de 2002, con más de 22.000 socios utilizándolo, el servicio estaba funcionando de forma rentable para la institución. El programa de Carolina del Norte muestra que se puede ofrecer protección contra sobregiros a un costo relativamente bajo y la competencia tal vez lleve a otras instituciones a reducir los cargos por este servicio.

Educación financiera

Un aspecto estrechamente relacionado con el costo es la necesidad de proporcionar educación financiera a muchos inmigrantes latinoamericanos. Prácticamente todos los bancos y las cooperativas de crédito encuestados afirmaron que estaban interesados en forjar relaciones de larga duración. Por lo tanto, estaban dispuestos a proporcionar ex-

tenza educación financiera individual con miras a establecer una clientela permanente y en crecimiento a la cual más adelante pudieran vender otros productos financieros, como préstamos para la compra de automóviles e hipotecas. A fin de alcanzar este objetivo, es indispensable informar a los clientes sobre las distintas opciones y los cargos correspondientes a cada una. Si este grupo nuevo y creciente de clientes comienza a tener problemas con las comisiones elevadas, las multas o los cargos por sobregiros debido a una falta de comprensión de las características de los productos, indudablemente cerrarán sus cuentas enseguida y volverán a otros proveedores de servicios.

Para que la educación financiera sea eficaz, la información debe ser presentada por personal bien preparado en los momentos en que los clientes son más receptivos. “Es como un caso de homicidio: se necesita un motivo y una oportunidad”, dijo Charles Kamasaki, vicepresidente principal del Consejo Nacional de La Raza (NCLR) en una entrevista para este capítulo. “La institución necesita una oportunidad para presentar la información y el cliente debe tener un motivo para recibirla.” Kamasaki cree que los programas de educación financiera son más eficaces si se ofrecen cuando el cliente está realizando una transacción financiera importante, como abrir una cuenta, preparar una declaración del impuesto sobre la renta o solicitar un préstamo. Agrega que el NCLR ha tenido mucho éxito con su cuenta de desarrollo personal y los programas de asesoramiento para la compra de vivienda.

En ese sentido, varias instituciones encuestadas ofrecen educación financiera en el momento en que se abre una cuenta, especialmente la Latino Community Credit Union, que organiza una sesión individual de 45 minutos con cada cliente nuevo. Asimismo, Citibank proporciona educación financiera a los clientes que abren una cuenta en el marco de su programa “Bank at Work”. First Bank of the Americas, entre otros, ofrece educación financiera como parte de sus servicios gratuitos de preparación de la declaración del impuesto sobre la renta. Wells Fargo tiene un programa de capacitación bilingüe para las personas que están comprando vivienda por primera vez. Prácticamente todas tenían algún tipo de programa de asesoramiento sobre préstamos.

Por medio de actividades de divulgación, los bancos están encontrando otras vías fuera de la institución para proporcionar educación financiera. Todas las instituciones entrevistadas trabajaban en colaboración con grupos comunitarios y organizaciones confesionales a fin de informar sobre los servicios que ofrecen y sobre su costo en

comparación con otros proveedores de servicios. En Chicago, First Bank of the Americas trabaja mancomunadamente con Kennedy-King College a fin de proporcionar capacitación financiera como parte de su programa de inglés como segundo idioma. Varias de las instituciones encuestadas han establecido programas bancarios en escuelas locales, que son especialmente eficaces para los hijos de familias de inmigrantes. Los niños nacidos en Estados Unidos generalmente aprenden sobre cuentas bancarias de sus padres, pero en un gran porcentaje de familias de inmigrantes latinoamericanos los padres no usan bancos. Por lo tanto, los programas bancarios escolares son una buena forma de enseñar a estos niños cómo funcionan las cuentas bancarias. Como señala Pamela Voss, de First Bank of the Americas (2002), los alumnos conversan en casa con la familia sobre la información que reciben en la escuela.

La falta de conocimiento de la tecnología bancaria también puede impedir que los inmigrantes latinoamericanos aprovechen los servicios de menor costo de bancos y cooperativas de crédito. Según la encuesta del PHC-Fomin (2002), muchos inmigrantes latinoamericanos no tienen experiencia directa con los cajeros automáticos, las operaciones bancarias por Internet y otros tipos de tecnología que son comunes en los servicios bancarios personales. Esta inexperiencia podría ser un obstáculo (aunque no insuperable) para algunas personas en lo que respecta al uso de cajeros automáticos como medio de bajo costo para enviar dinero a su país de origen. El uso de cajeros automáticos plantea problemas también de este lado de la frontera. Por ejemplo, la Latino Community Credit Union tenía grandes dificultades para convencer a los clientes de que usaran los cajeros automáticos instalados fuera de sus sucursales, y las colas en las ventanillas estaban volviéndose largas e imposibles de manejar. En consecuencia, la institución ofreció instrucción individualizada sobre el uso de cajeros automáticos y organizó una rifa con premios para los usuarios de los cajeros automáticos. La estrategia tuvo mucho éxito, y provocó una drástica disminución de las colas en las ventanillas.²⁰

Por último, la educación financiera, combinada con actividades comunitarias de comercialización y divulgación (como las que se describen más adelante), es importante para ganarse la confianza de los clientes. Según los estudios realizados por la Fundación Fannie Mae, debido a la prolongada inestabilidad del sector bancario en algunos

²⁰ Entrevista con John Herrera, presidente de la Junta Directiva de la Latino Community Credit Union, 19 de diciembre de 2002.

países latinoamericanos, combinada con la falta de seguro de los depósitos, muchos inmigrantes no confían en las instituciones bancarias, ni siquiera las de Estados Unidos.²¹ En el estudio del PHC-Fomin (2002), 9% de los encuestados mencionaron la falta de confianza en los bancos como el motivo por el cual no abrían una cuenta bancaria. Las instituciones entrevistadas para este informe también mencionaron con frecuencia la falta de confianza en los bancos como obstáculo importante para la apertura de cuentas en vecindarios de inmigrantes latinoamericanos.

Los encargados de la reglamentación federal del sistema financiero parecen estar en muy buena posición para abordar el problema de la confianza. La Corporación Federal de Garantía de Depósitos (FDIC), que garantiza depósitos bancarios de hasta US\$100.000, ha iniciado una campaña dinámica de educación financiera del público en general y de los hispanohablantes en particular. Su programa “Money Smart” de educación del adulto, que abarca 10 módulos en los cuales se abordan desde las cuentas corrientes y las tarjetas de crédito hasta la propiedad de la vivienda y la administración de los fondos familiares, se ofrece gratuitamente en español a cualquiera que esté interesado.²² La FDIC prevé que un millón de personas aprenderán sobre finanzas con el programa Money Smart en los próximos cinco años.

Acceso físico

La falta de sucursales bancarias en zonas urbanas deprimidas y barrios habitados por minorías es un problema serio y persistente. Las personas entrevistadas en relación con este capítulo coincidieron en la opinión de que el acceso físico es imprescindible para atender a los inmigrantes latinoamericanos. La interacción personal con empleados del banco, en particular los que viven “en el barrio”, es fundamental. Las instituciones que quieren vender sus servicios a este segmento de la población deben proporcionar acceso. De lo contrario, las instituciones del vecindario y otros proveedores de servicios situados en lugares de fácil acceso tendrán una ventaja competitiva.

La proliferación de cierres de sucursales bancarias parece estar revirtiéndose en algunas regiones. Michael Frias, de la oficina regional

²¹ Véase www.fanniemae.foundation.org.

²² Corporación Federal de Garantía de Depósitos, 2002. “FDIC Announces Release of Spanish Language Version of Money Smart Program.” Comunicado de prensa del 25 de junio. Véase también <http://www.fdic.gov/consumers/consumer/moneysmart/index.html>.

de Chicago de la FDIC, señala que muchos de los bancos grandes de esa ciudad están volviendo a los servicios convencionales tras observar que con los servicios bancarios por teléfono o por Internet no se puede reemplazar la atención de los vecindarios urbanos deprimidos y que están perdiendo una parte del mercado frente a los bancos de barrio. Varios bancos grandes planean abrir sucursales en barrios latinos, y dos (LaSalle Bank y Charter One) abrieron sucursales hace poco en barrios predominantemente hispanoamericanos.

Varios de los entrevistados señalaron que las empresas de cambio de cheques y otros proveedores de servicios son más accesibles desde el punto de vista del horario de atención al público y su ubicación. Sus locales generalmente están abiertos hasta tarde y los fines de semana, lo cual es importante para los clientes de bajos ingresos que trabajan muchas horas o en horarios que no son los habituales. Como se verá más adelante, tres instituciones encuestadas (Union Bank, Banco Popular y Bethex Credit Union) han adoptado una estrategia competitiva híbrida para responder a este mercado, ofreciendo servicios de cambio de cheques en lugares y en horarios diferentes de los habituales y utilizando los servicios de cambio de cheques para convencer a los usuarios no bancarizados de que abran una cuenta bancaria. Una de las sucursales de Wells Fargo que visitamos en El Paso estaba en un almacén de comestibles y abría los fines de semana.

Además de la ubicación, el aspecto físico de un banco o una cooperativa de crédito puede influir en su accesibilidad para los inmigrantes latinoamericanos. Varias personas entrevistadas para este capítulo dijeron que las casas de cambio y las empresas de cambio de cheques son más acogedoras y familiares debido a su tamaño y su aspecto. Los bancos, en particular, suelen estar en edificios “institucionales” grandes que pueden tener un aspecto amenazador para los inmigrantes que ya desconfían de las instituciones bancarias. En consecuencia, algunos bancos y cooperativas de crédito de barrios latinos han adoptado un aspecto menos intimidante, instalándose en edificios más pequeños o en quioscos, con carteles bilingües coloridos, y algunos incluso tienen juegos que los niños pueden usar mientras los padres hacen trámites bancarios. First Bank of the Americas, de Chicago, es un buen ejemplo: funciona en un local pequeño con una fachada de mosaico colorido que refleja el ambiente festivo y amistoso del barrio y los edificios de los alrededores. Bank of America y Wells Fargo también han decorado muchas de sus sucursales con colores alegres, típicamente latinoamericanos, y tienen más asientos para los familiares de los clientes.

Marketing

Todas las instituciones encuestadas tenían estrategias de marketing dirigidas a los latinoamericanos que abordaban necesidades particulares de idioma y cultura. Todas recalcan la importancia de la tarea de divulgación, incluida la contratación de empleados domiciliados en los barrios atendidos por las instituciones, así como la colaboración con grupos comunitarios y organizaciones confesionales para proporcionar servicios a esos barrios. No causa sorpresa que las instituciones más grandes tengan un presupuesto importante para marketing, además de la labor de divulgación. Cabe destacar el caso de Bank of America, que ha destinado US\$40 millones a los avisos publicitarios multiculturales. Sin embargo, Bank of America reconoce también la importancia de la comunicación personal en el marketing, razón por la cual contrata empleados domiciliados en barrios latinos, colabora con organizaciones de base hispanoamericanas y capacita a su propio personal en distintos aspectos culturales. Los empleados del banco de todos los niveles, incluido Kenneth D. Lewis, presidente y gerente general, toman cursos de español.

En el otro extremo de la gama está la Latino Community Credit Union, que no tiene un presupuesto separado para publicidad y marketing. Esta cooperativa de crédito abre cientos de cuentas nuevas cada mes, como consecuencia casi exclusivamente de recomendaciones de empleados y clientes, lo cual pone de relieve la importancia de las relaciones públicas en el marketing orientado a los latinos.

Los productos como instrumento de comercialización: Para las instituciones depositarias, la forma más eficaz de captar clientes entre los inmigrantes latinos tal vez sea ofrecer los productos que mejor satisfagan las necesidades inmediatas de este grupo.

1. *Remesas:* Los datos de las encuestas muestran sistemáticamente que enviar dinero al país de origen es el principal servicio financiero que necesitan los inmigrantes latinoamericanos. La mayoría de las instituciones encuestadas señalaron que las remesas eran un importante instrumento de comercialización y habían creado estrategias de marketing para ofrecer cuentas y otros productos financieros utilizando ese instrumento.

Los bancos y las cooperativas de crédito están volviéndose más innovadores y competitivos en cuanto al tipo de servicio de remesas que ofrecen. Las tarjetas para cajero automático expedidas por partida doble están adquiriendo po-

pularidad. Son interesantes porque tienen un costo bajo y exigen que el cliente abra una cuenta bancaria para usar el servicio. Sin embargo, las instituciones encuestadas informaron que, para algunos clientes, estas tarjetas no son convenientes, especialmente cuando el beneficiario no tiene fácil acceso a un cajero automático o no quiere recibir el pago en moneda extranjera. Para estos clientes, prácticamente todas las instituciones encuestadas todavía ofrecían transferencias telegráficas o a terceros, que son más costosas.

Las instituciones financieras latinoamericanas también están tratando de usar las remesas provenientes de Estados Unidos como instrumento de comercialización para convencer a los *beneficiarios* de que reciban y mantengan el dinero remitido en cuentas bancarias. Una de las innovaciones más interesantes es la del Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI), de México, que tiene 578 sucursales en el país, 300 de las cuales están situadas en zonas rurales. BANSEFI está trabajando con el gobierno mexicano y el Fondo Multilateral de Inversiones a fin de promover el ahorro y ampliar el acceso a servicios financieros reglamentados, especialmente en las zonas rurales pobres de México. Su estrategia consiste en parte en colaborar con instituciones estadounidenses a fin de ofrecer servicios de remesas que ayuden a los beneficiarios mexicanos a establecer una relación con las sucursales de BANSEFI y aumentar las inversiones productivas de los fondos remitidos.

El Consejo Mundial de Cooperativas de Crédito es una de las organizaciones financieras de Estados Unidos que colabora con BANSEFI. Según David Grace, gerente de asuntos financieros y reglamentarios, el Consejo está trabajando también en otros países latinoamericanos, como El Salvador, Guatemala y Honduras, a fin de utilizar las remesas como instrumento para crear una infraestructura financiera y bancarizar a los beneficiarios. “Creemos que las remesas pueden servir a los latinoamericanos de ambos lados de la frontera”, dijo Grace refiriéndose a la labor del Consejo.

2. *Cambio de cheques:* Union Bank, Banco Popular y Bethex Federal Credit Union han puesto en marcha programas que ofrecen servicios híbridos de cambio de cheques y operaciones bancarias a inmigrantes latinoamericanos y otros grupos

subatendidos, reaccionando al crecimiento exponencial de las casas de cambio de cheques y otros proveedores de servicios en barrios latinos y de otras minorías en los años noventa. Reconocieron que la combinación tradicional de servicios de las instituciones depositarias no respondía a las necesidades de las familias de bajos y medianos ingresos que vivían en esos barrios y que podrían competir mejor con las casas de cambio de cheques si adoptaban un enfoque híbrido, o sea una combinación de cambio de cheques y giros postales de menor costo, así como productos de transición tales como cuentas de ahorro con un saldo mínimo.

Según los datos de las encuestas y la información proporcionada por la Iniciativa de Servicios Financieros Minoristas,²³ el programa “Cash and Save” de Union Bank ha logrado convertir a muchos clientes de empresas de cambio de cheques en depositantes. Union Bank informa que, de los clientes que usan habitualmente su servicio de cambio de cheques, 43% terminan abriendo cuentas de depósito y este porcentaje ha estado aumentando constantemente desde que se inició el programa en 1992. Entre los servicios que ofrece se encuentra una cuenta de ahorro con un saldo mínimo de US\$10, un plan de giros postales que cuesta US\$10 al año por seis giros postales al mes y una cuenta corriente básica con cargos de sólo US\$1 para abrirla y US\$3 al mes que incluye una tarjeta para cajero automático y cinco cheques gratuitos al mes. El banco atiende en lugares no tradicionales, como supermercados y centros comerciales.

El servicio Popular Cash Express (PCE) del Banco Popular abarca cambio de cheques, transferencias telegráficas, giros postales y pago de facturas, así como diversos servicios no financieros tales como sellos postales, fotocopias, tarjetas telefónicas y, según el estado, documentos para efectuar trámites relativos a automotores. El Banco Popular no puede ofrecer cuentas de depósito en los locales donde ofrece el PCE debido a las restricciones de la casa matriz, aunque los clientes que usan el PCE son remitidos a sucursales del

²³ La Iniciativa de Servicios Financieros Minoristas es un proyecto de tres años para ampliar el acceso a servicios financieros y ofrecer la oportunidad de acumular un patrimonio para consumidores de bajos y medianos ingresos. Fue organizada por el Fondo Nacional de Inversiones Comunitarias, fondo fiduciario independiente e institución financiera de desarrollo comunitario certificada (véase www.cdfifu.gov/overview/index.asp).

Banco Popular situadas en las proximidades. El PCE se ofrece en 100 lugares y más de 50 unidades móviles que se instalan en los lugares de trabajo los días de pago a fin de cambiar cheques. Los locales del PCE están abiertos hasta la noche y los fines de semana.

Bethex trabaja con RiteCheck, un servicio de cambio de cheques, a fin de impulsar a los usuarios de este servicio a hacerse socios de la cooperativa de crédito. Bethex tiene anuncios publicitarios en el local de la compañía de cambio de cheques y una terminal bancaria, que tiene el mismo aspecto que un cajero automático y funciona como un cajero automático, excepto que, al efectuar un depósito, el cliente entrega el dinero a un cajero que verifica el depósito de los fondos. Para los socios de Bethex, RiteCheck cambia los cheques de las cuentas de Bethex gratuitamente y los de otros emisores con un descuento. La cooperativa de crédito muestra un video en los locales de RiteCheck que explica las ventajas de hacerse socio de la cooperativa de crédito. Los cajeros de RiteCheck también informan a los clientes sobre la cooperativa de crédito. RiteCheck tiene 11 casas de cambio de cheques en Bronx y Manhattan, cinco sucursales donde ofrece su gama completa de servicios y ventanillas que permanecen abiertas algunas horas en una iglesia, un centro para personas de edad avanzada y otros lugares no tradicionales.

La combinación del cambio de cheques y los servicios bancarios tradicionales no ha estado exenta de controversias, aunque los programas antedichos en general han sido bien recibidos por los activistas comunitarios y los encargados de la reglamentación financiera. Algunos intentos de afiliación entre empresas han sido bloqueados por las autoridades, en su mayoría por motivos de seguridad y solidez financiera, así como preocupaciones relativas al “alquiler de la habilitación”, que se produce cuando una casa de cambio de cheques trata de afiliarse a un banco habilitado para operar en todo el país a fin de gozar de la ventaja de la jurisdicción federal exclusiva, que exime de la aplicación de las leyes estatales de protección de los consumidores. Algunos grupos también han expresado preocupación por el suministro de servicios bancarios de dos niveles: uno para vecindarios de bajos ingresos, que consiste principalmente en el cambio de cheques

y servicios básicos de cuentas mínimas, y otro para vecindarios de medianos y altos ingresos, que abarca la gama completa de servicios bancarios.

Colaboración con los empleadores como instrumento de comercialización: La mayoría de las instituciones encuestadas tenían programas de comercialización centrados en la colaboración con los empleadores, campo que ofrece enormes oportunidades para los bancos y las cooperativas de crédito, ya que alrededor de 25 millones de trabajadores todavía reciben cheques impresos. Trabajando con los empleadores, las instituciones financieras, a menudo en colaboración con grupos comunitarios, pueden distribuir material educativo sobre servicios bancarios a un gran número de trabajadores que no operan con bancos. A los empleadores también les gusta ofrecer este servicio a sus empleados. Además, en los casos en que el banco o la cooperativa de crédito logra convencer a los empleados de que abran una cuenta, el empleador puede depositar el sueldo directamente en la cuenta. El depósito electrónico puede redundar en ahorros de hasta 75% para los empleadores en concepto de administración de la nómina. Para los empleados, es una forma más segura y menos costosa de cobrar el sueldo.

Las tarjetas de sueldo son una innovación reciente que están ofreciendo los bancos y las cooperativas de crédito, así como otros proveedores de servicios, a trabajadores que no tienen cuenta bancaria. El sueldo del trabajador se transfiere electrónicamente a una tarjeta de valor almacenado, que el trabajador puede utilizar para retirar dinero de cajeros automáticos y hacer compras en los lugares que aceptan tarjetas de débito. Incluso cuando son emitidas por bancos y cooperativas de crédito, estas tarjetas no siempre requieren la apertura de una cuenta, y los cargos pueden ser más altos que para las cuentas corrientes o de ahorro convencionales a las cuales se tiene acceso con una tarjeta de débito.²⁴ Por lo tanto, aunque las tarjetas de sueldo ofrecen claras ventajas en comparación con los cheques impresos, son una opción menos conveniente que las cuentas bancarias tradicionales. Además de que pueden ser más costosas, no establecen una

²⁴ Los emisores de tarjetas de sueldo cobran US\$7 para abrir una "cuenta", cargos mensuales de US\$4,30, US\$10,50 para reponer una tarjeta perdida y 40 centavos por el uso de un cajero automático para saber cuánto dinero queda en la tarjeta. "Payroll Cards: A Direct Deposit Solution for the Unbanked." Celent Communications, 19 de diciembre de 2002. Tomado el 14 de febrero de 2003 de <http://www.celent.com/PressReleases/20021219/PayrollCards.htm>

relación bancaria que conduzca a la acumulación de activos, los beneficios del seguro de los depósitos y el acceso a otros productos y servicios bancarios. Sin embargo, en la medida en que los bancos y las cooperativas de crédito usen las tarjetas de sueldo como productos de transición con miras a establecer cuentas, podrían ser útiles para atraer a las personas que no están bancarizadas y para los trabajadores con antecedentes de crédito problemáticos que no reúnen los requisitos para abrir una cuenta corriente. Una alternativa viable para estos trabajadores es las cuentas de ahorro con acceso por medio de tarjeta de débito.

Trabajar con el empleador a fin de bancarizar a los empleados puede redundar en beneficios inmediatos en forma de ahorros para los empleadores y seguridad y conveniencia para los empleados. Un programa pionero iniciado hace casi una década por First National Bank and Trust of Rogers, Arkansas (Arvest), muestra que estas alianzas pueden redundar también en beneficios a largo plazo.

En 1994, Arvest celebró un convenio con North Arkansas Poultry, subcontratista de Tyson Food cuyos empleados son inmigrantes latinos en más de un 90%. El programa comenzó con una serie de seminarios sobre conocimientos básicos de finanzas que se ofrecían en las instalaciones de la empresa durante el horario de trabajo. Se les pagaba a los trabajadores para que asistieran a los seminarios, que estaban a cargo de un empleado bancario que hablaba español y consistían en instrucción sobre la forma de establecer antecedentes de crédito y obtener préstamos hipotecarios. El programa tuvo un éxito tremendo tanto para el empleador como para el banco; atrajo clientes nuevos para el banco y estabilizó la fuerza laboral del empleador. Por medio de esta alianza y otras similares, Arvest logró captar más de la mitad del mercado de los inmigrantes latinoamericanos en la zona de Rogers, Arkansas. Estas operaciones nuevas generaron más de US\$25 millones, incluidos US\$20 millones en préstamos hipotecarios, US\$5 millones en cuentas de depósito y US\$1 millón en préstamos personales. Hasta noviembre de 2000, Arvest había ayudado a más de 700 familias de inmigrantes a comprar vivienda. Al mismo tiempo, la tasa de movimiento de personal de North Arkansas Poultry bajó drásticamente, de 200% a principios de los años noventa a una cifra que fluctuaba entre 15% y 20% en 1995. En otras empresas de procesamiento de pollos asociadas a Arvest se produjeron disminuciones similares (Schoenholtz y Stanton 2001).

Servicios de preparación de declaraciones del impuesto sobre la renta

Varias de las instituciones encuestadas señalaron que colaboraban con grupos comunitarios y confesionales a fin de proporcionar servicios gratuitos de preparación de declaraciones del impuesto sobre la renta en barrios de bajos ingresos. Aunque esto se ofrece principalmente como servicio comunitario, puede llevar también a la apertura de cuentas. Con frecuencia, los contribuyentes abren una cuenta mientras les preparan las declaraciones tributarias. De esta forma, pueden usar el número de la cuenta bancaria nueva para que les depositen directamente el reintegro, lo cual resta semanas al tiempo de espera del reintegro. A medida que los bancos abren cuentas nuevas, los contribuyentes que hasta ese momento no usaban bancos se integran al sistema financiero con un lugar seguro y conveniente para colocar el reintegro.²⁵

Cuentas de desarrollo personal

Algunas instituciones han descubierto que las cuentas de desarrollo personal son un medio eficaz para bancarizar a los inmigrantes latinoamericanos y otros grupos no bancarizados. Las cuentas de desarrollo personal son cuentas de ahorro especiales que reciben aportes de contrapartida a tasas especificadas de fuentes externas tanto públicas como privadas. Su finalidad es ayudar a familias de bajos ingresos a acumular ahorros para un fin determinado, como comprar una vivienda, poner en marcha una pequeña empresa o pagar gastos de educación o de formación laboral. Generalmente, las cuentas de desarrollo personal se basan en acuerdos entre instituciones financieras y grupos sin fines de lucro. Debido a su característica de ahorro forzoso, algunos las consideran como planes 401(k) para familias de

²⁵ Por ejemplo, en Chicago, bajo los auspicios del Centro de Progreso Económico, varias iglesias, grupos comunitarios y bancos han formado un consorcio que proporciona servicios gratuitos de preparación de declaraciones del impuesto sobre la renta en barrios de bajos ingresos. Consideran estos esfuerzos como una forma de combatir los llamados “anticipos sobre el reintegro tributario”, préstamos que algunas firmas importantes dedicadas a la preparación de los formularios de impuestos están comercializando en vecindarios de bajos ingresos y que pueden recabar comisiones anuales e intereses de 200% a 400%. Algunos bancos tienen programas de divulgación no bancarizados centrados en el crédito tributario por ingresos del trabajo, que tal vez no sean particularmente eficaces para atraer a inmigrantes latinoamericanos porque sólo los ciudadanos estadounidenses pueden solicitar este reintegro tributario. Los contribuyentes que no son ciudadanos estadounidenses pueden solicitar el crédito tributario por el cuidado de hijos.

bajos ingresos, que les permiten acumular activos para necesidades específicas en vez de vivir con lo justo cada mes. Según un artículo publicado hace poco en *Chicago Fed Letter*, las cuentas de desarrollo personal están floreciendo en la región de Chicago del Banco de la Reserva Federal, que abarca cinco estados, con 63 instituciones (49 bancos y 14 cooperativas de crédito) que ofrecen estas cuentas. En el artículo se describen las cuentas de desarrollo personal como “un mecanismo para incorporar en el sistema financiero a las familias no bancarizadas, destacando al mismo tiempo la importancia de la educación económica” (Newberger 2002, p. 1) y se señala que el incentivo primordial para que las instituciones participen en las cuentas de desarrollo personal es el servicio a la comunidad, y no el afán de lucro. Hasta que se demuestre el potencial comercial de estas cuentas, tal vez sea difícil que adquieran difusión. Por esta razón, algunos de los defensores de las cuentas de desarrollo personal y sus aliados en el Congreso, como los senadores Rick Santorum (republicano, Pensilvania) y Joseph Lieberman (demócrata, Connecticut), han propuesto créditos tributarios a fin de mitigar el costo de las cuentas de desarrollo personal para las instituciones financieras.

Conclusiones

Muchas instituciones, tanto las que fueron encuestadas para este estudio como muchas otras de todo el país, están logrando atraer en medida creciente a los inmigrantes latinoamericanos no bancarizados. Hay indicios de que se puede incorporar este grupo en instituciones depositarias con una combinación acertada de productos y estrategias de comercialización. Las medidas para combatir el lavado de dinero y el financiamiento de terroristas no constituyen necesariamente un obstáculo para las instituciones que están tratando de atraer a inmigrantes latinoamericanos a su clientela. Por el contrario, los expertos y los encargados de la formulación y aplicación de la normativa en el sector ponen de relieve los numerosos beneficios asociados a la integración de inmigrantes que no operan con bancos en instituciones depositarias con seguro federal.

Las tendencias apuntan a una continuación del esfuerzo de los bancos y las cooperativas de crédito para incluir a los inmigrantes latinoamericanos como una parte importante y permanente de su clientela. Los grupos que defienden los intereses de las personas que no están bancarizadas (como el Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo, entre otras organizaciones inte-

resadas en el desarrollo económico de América Latina) están interesados en promover opciones frente a los proveedores más costosos. Además, los encargados de la reglamentación financiera federal y el Departamento del Tesoro de Estados Unidos (por medio de su participación en el programa “Alianza para la Prosperidad” y su apoyo a programas tales como los de la primera cuenta y las cuentas para transferencias electrónicas) han expresado apoyo a los bancos y cooperativas de crédito que están tratando de establecer relaciones de depositarios con inmigrantes latinoamericanos y otros grupos no bancarizados. Parece haber una convergencia singular de intereses de empresas, grupos comunitarios y el gobierno que beneficia a los inmigrantes latinoamericanos y sus familias.

Apéndice

Entrevistas realizadas para este estudio

- Aufhauser, David. 2003. Asesor jurídico, Departamento del Tesoro de Estados Unidos. Entrevista, 12 de enero.
- Batdorf, Louise. Especialista en asuntos comunitarios, Oficina de Supervisión de Instituciones de Ahorro. Entrevista, 12 de noviembre.
- Boyd, Anna Alvarez. 2002. Vicecontralor para asuntos comunitarios, Oficina del Director de la Moneda de Estados Unidos. Entrevista, 14 de noviembre.
- Brown, Yolanda. 2003. Vicepresidenta principal, Union Bank of California. Entrevista, 4 de febrero.
- Buck, Carolyn. 2002. Asesora jurídica principal, Oficina de Supervisión de Instituciones de Ahorro. Entrevista, 12 de noviembre.
- Dunham, Connie. 2002. Economista financiera principal, Oficina del Director de la Moneda de Estados Unidos. Entrevista, 14 de noviembre.
- Eakes, Martin. 2002. Presidente y gerente general, Self-Help Credit Union. Entrevista, 19 de noviembre.
- Frias, Michael. 2003. Encargado de asuntos comunitarios, Corporación Federal de Garantía de Depósitos, Chicago. Entrevista, 12 de noviembre.
- Gambrell, Donna. 2003. Subdirectora, Cumplimiento de la Normativa y Protección del Consumidor, División de Supervisión y Protección del Consumidor, Corporación Federal de Garantía de Depósitos, Chicago. Entrevista, 12 de noviembre.
- Gnaizda, Bob. 2003. Asesor jurídico, The Greenling Institute. Entrevista, 13 de febrero.
- Grace, David. 2003. Gerente de asuntos financieros y de reglamentación, Consejo Mundial de Cooperativas de Crédito. Entrevista, 14 de febrero.
- Hernández, Nelson. 2003. Coordinador nacional de asuntos comunitarios, Corporación Federal de Garantía de Depósitos, Washington, D.C. Entrevista, 12 de noviembre.
- Herrera, John. 2002. Presidente de la Junta Directiva, Latino Community Credit Union. Entrevista, 19 de diciembre.
- Kamasaki, Charles. 2003. Vicepresidente principal, Consejo Nacional de La Raza. Entrevista, 3 de febrero.
- Kelderhouse, Liz. 2002. Encargada de asuntos comunitarios, Corporación Federal de Garantía de Depósitos, región de Kansas City. Entrevista, 12 de noviembre.
- Marín, Rosario. 2003. Tesorera de Estados Unidos. Entrevista, 12 de enero.
- Mohar, Javier Gavito. 2003. Presidente de BANSEFI (Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros, México). Entrevista, 12 de enero.

- Riese, Richard. 2002. Director de políticas en materia de cumplimiento, Oficina de Supervisión de Instituciones de Ahorro. Entrevista, 12 de noviembre.
- Sada, Carlos. 2003. Cónsul General de México (Chicago). Entrevista, 9 de enero.
- Sloan, James F. 2003. Director, Red de Represión de Delitos Financieros, Departamento del Tesoro de Estados Unidos. Entrevista, 13 de enero.
- Stipano, Dan. 2002. Asesor jurídico adjunto, Oficina del Director de la Moneda de Estados Unidos. Entrevista, 19 de noviembre.
- Waters, Blake. 2003. Presidente, región de Garden City, Security Savings Bank, Garden City, Kansas. Entrevista, 9 de enero.
- White, Sonja. 2002. Director de políticas de supervisión, Oficina de Supervisión de Instituciones de Ahorro. Entrevista, 12 de noviembre.
- Williams, Julie. 2002. Asesora jurídica, Oficina del Director de la Moneda de Estados Unidos. Entrevista, 14 de noviembre.

Bibliografía

- Alianza para la Prosperidad. 2002. Informe para el Presidente Vicente Fox y el Presidente George W. Bush. Marzo 22. Monterrey, México.
- American Bankers Association. 2002. Industry Resource Guide: Identification and Verification of Account Holders. January. Washington, D.C.
- Bair, Sheila C. 2002. Remarks before the Multilateral Investment Fund of the Inter-American Development Bank. Second Regional Conference on Impact of Remittances as a Development Tool. February 26, Washington, D.C.
- Caskey, John P. 2002. Bringing Unbanked Households into the Banking System. Capital Xchange. January. Web-based journal. Disponible en: <http://www.brookings.edu/es/urban/capitalxchange.htm>.
- Centro Hispánico Pew y Fondo Multilateral de Inversiones (HPC-Fomin). 2002. Billions in Motion: Latino Immigrants, Remittances and Banking. Washington, D.C.: Centro Hispánico Pew y Fondo Multilateral de Inversiones. Disponible en: <http://www.iadb.org/mif/v2/remittancesstudies.html>.
- Consejo Nacional de La Raza. 2001. Financial Insecurity Amid Growing Wealth: Why Healthier Savings is Essential to Latino Prosperity. Issue Brief 5 (August). Washington, D.C.
- Consulado General de México. 2002. Material informativo sobre la matrícula consular, Identificación consular del Gobierno Mexicano.
- Cooperativa de Crédito de Empleados Estatales de Carolina del Norte. 2002. Press Packet. December 11. Raleigh.
- Departamento del Tesoro de Estados Unidos. 2002a. Customer Identification Programs for Banks, Savings Associations, and Credit Unions. Federal Register. Proposed Rules. Vol. 67, No. 141. Page 48289. July 23.
- . 2002b. A Report to Congress in Accordance with Section 326(b) of the Uniting and Strengthening American by Providing Appropriate Tools Required to Intercept and Obstruct Terrorism Act of 2001 (USA PATRIOT Act) (P.L. 107-56). October 21. Washington, D.C.
- . 2002c. Integrating Financial Education into School Curricula. October.
- Dunham, Constance R. 2001. Roles of Banks and Nonbanks in Serving Low- and Moderate Income Communities. Paper presented at conference, Changing Financial Markets & Community Development, April 5–6, Federal Reserve System, Washington, D.C.
- Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo (Fomin-BID). 2001. Survey of Remittance Senders: U.S. to Latin America. Report by Bendixen & Associates. Disponible en: <http://www.iadb.org/mif/v2/remittancesstudies.html>.

- . 2002. Attracting Remittances: Market, Money and Reduced Costs. Report prepared by Manuel Orozco. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- Gosnell, David. 2002. A Tough Market to Crack. *Debit Card Report* 15(1): 50.
- Grassroots. 2001. SECU Launches Low Cost Alternative to Payday Lenders. 17(1): 1 (Monthly for members of North Carolina State Employees Credit Union).
- Greenlining Institute. 2003. The Cost of Sending Money to Mexico from the U.S. February 11. Berkeley, California.
- Handlin, Elizabeth, Margaret Krontoft, y William Testa. 2002. Remittances and the Unbanked. *Chicago Fed Letter*, Federal Reserve Bank of Chicago, Special Issue No. 175A (March): 1–4.
- Hartnack, Richard. 2001. Union Bank of California Brings Convenience Banking to Communities. *Community Developments* (U.S. Office of the Comptroller of the Currency Community Affairs Newsletter) Summer: 8.
- Herencia, Roberto. 2002. Keynote Speech by President, Banco Popular, North America, at the U.S. Office of the Comptroller of the Currency's Hispanic Banking Forum, July 31, Chicago (conference materials provided by the OCC).
- Hogarth, Jeanne M., y Jinkook Lee. 2000. Banking Relationships of Low-to-Moderate Income Households: Evidence from 1995 and 1998 Surveys of Consumer Finances. Paper presented at the fall conference, Association for Public Policy Analysis and Management, Seattle.
- Hogarth, Jeanne M., y Kevin H. O'Donnell. 1997. Being Accountable: A Descriptive Study of Unbanked Households in the U.S. From the Proceedings of Association for Financial Counseling and Planning Education. Board of Governors of the Federal Reserve System, Washington, D.C.
- . 1999. Banking Relationships of Lower-income Families and the Governmental Trend toward Electronic Payment. *Federal Reserve Bulletin* 85(7): 459–73.
- Kamasaki, Charles. 2002. Remarks by Senior Vice President, National Council of La Raza, at conference, Passage to Banking: Linking Immigrants to Mainstream Financial Services, November 21, sponsored by the Federal Reserve Bank of New York.
- Kim, Anne. 2001. Taking the Poor into Account: What Banks Can Do to Better Serve Low-Income Markets. *Policy Report*, Progressive Policy Institute (July). Disponible en: www.ppionline.org.
- Lesly, Jean-Paul, y Nathan Luxman. 1999. Check Cashers: Moving from the Fringes to the Financial Mainstream. *Communities and Banking* (Public and Community Affairs Development of the Federal Reserve Bank of Boston) Summer (26): 2–15.

- Moser, James T. 2001. Fostering Mainstream Financial Access. *Chicago Fed Letter*, Federal Reserve Bank of Chicago, No. 162 (February).
- National Immigration Law Center. Fact Sheet: Proposals to Preclude the Use of Foreign Identity Documents (undated). Washington, D.C.
- Newberger, Robin. 2002. Financial Institutions as Stakeholders in Individual Development Accounts. *Chicago Fed Letter*, Federal Reserve Bank of Chicago, No. 184 (December).
- Oficina de Censos de Estados Unidos. 2002. Coming to America: A Profile of the Nation's Foreign Born (2000 Update). Census Brief: Current Population Survey. February.
- Oficina del Director de la Moneda de Estados Unidos (OCC). 2000. *Bank Secrecy Act/Anti-Money Laundering Comptrollers Handbook*. September.
- . 2001a. *Community Developments* (Community Affairs Newsletter) Summer: 9.
- . 2001b. Interpretive Letter #914. September. Washington, D.C.
- Orozco, Manuel. 2002. Changes in the Atmosphere? Increase of Remittances, Price Decline but New Challenges. Update Report. Inter-American Dialogue, Washington, D.C.
- Pelayo, Icela. 2002. Part II: Due Diligence Report on VIB's Bilingual Services. Greenlining Institute, San Francisco.
- Quinones, Sam. 2002. Finding a Place for the Unbanked. *Community Banker* November: 62–64.
- Robinson, Michael. 2001. Statement before Subcommittee on Social Security, House Ways and Means Committee, Washington, D.C., May 22. Special Agent, Office of the Inspector General, Social Security Administration.
- Schoenholtz, Andrew, y Kristin Stanton. 2001. Reaching the Immigrant Market: Creating Homeownership Opportunities for New Americans. Georgetown University for the Study of International Migration. Prepared for the Fannie Mae Foundation. Disponible en: <http://www.fanniemaefoundation.org>.
- Stegman, Michael A. 1998. Electronic Benefit's Potential to Help the Poor. *Policy Brief* No. 32 (March). Brookings Institution, Washington, D.C.
- Summers, Lawrence H. 2000. Speech presented to the Consumer Bankers Association. Washington, D.C. May 8. U.S. Treasury Office of Public Affairs. Disponible en: www.treas.gov.
- Tillett, Doug, y Liz Handlin. 2003. Tapping the Potential of the Unbanked—Private Sector Interest Increases. *Chicago Fed Letter*, Federal Reserve Bank of Chicago, No. 185a (January).
- U.S. Senate Banking, Housing y Urban Affairs Committee. 2002a. Hearing on the State of Financial Literacy and Education in America. February 6.
- . 2002b. Hearing on Remittances. February 28.
- . 2002c. Hearing on the Unbanked.

- Voss, Pamela. 2002. Serving Chicago's Mexican-American Community. *Community Developments* (U.S. Office of the Comptroller of the Currency Community Affairs Newsletter) Summer.
- Woodstock Institute. 2000. Community-Bank Partnerships Creating Opportunities for the Unbanked. *Reinvestment Alert* No. 15 (June). Chicago.
- . 2002. The Foundation of Asset Building: Financial Services for Lower-Income Consumers. February.

Cómo dar un efecto multiplicador a las remesas por medio de las microfinanzas: perspectivas de un estudio de mercados

María Jaramillo*

Las remesas son los ingresos que los inmigrantes que viven en países tales como Estados Unidos y España envían a la familia en su país de origen. Estas corrientes de capital sobrepasan la corriente de asistencia oficial para el desarrollo de algunos países y ascendieron a alrededor de US\$45.000 millones a América Latina y el Caribe en 2004. El aumento del volumen de los fondos remitidos en los últimos años, principalmente a familias de bajos ingresos, ha suscitado el interés de instituciones donantes, bancos, compañías de transferencia de fondos, instituciones de microfinanzas y otros en la búsqueda de mecanismos para reducir los costos de estas transferencias y aumentar su impacto económico, especialmente por medio de la participación activa de las instituciones financieras reglamentadas.

La participación creciente de instituciones de microfinanzas en el envío de remesas constituye un medio prometedor para reducir los costos de las transferencias y dar un efecto multiplicador al impacto económico de esos fondos. El mayor acceso al ahorro y al crédito adaptados a las familias de bajos ingresos puede ayudar a las familias que reciben remesas a encauzar los fondos hacia inversiones futuras, como vivienda, educación o microempresas.

Las instituciones de microfinanzas ocupan una posición singular en el mercado de las remesas. Proporcionan servicios bancarios a localidades que reciben remesas y comprenden las necesidades de este mercado destinatario. Su infraestructura y su experiencia con servi-

* Agradezco a Elisabeth Rhyne, Patricia Lee Devaney y Monica Brand su gran apoyo de redacción y coordinación. Agradezco especialmente también la participación de personal de Apoyo Integral de El Salvador y BancoSol de Bolivia en esta investigación.

cios de microfinanzas para empresarios de bajos ingresos las colocan en una posición favorable para ofrecer crédito, ahorro y otros servicios financieros adaptados a las necesidades de los inmigrantes y las familias receptoras.

ACCION International y sus instituciones de microfinanzas afiliadas están interesadas en las remesas porque las consideran un servicio útil que sus clientes necesitan y porque existe una oportunidad en el mercado para participantes nuevos que puedan ofrecer precios y servicios mejores que los de muchos competidores.¹ Las remesas pueden atraer a clientes nuevos, generar ingresos a partir de comisiones y crear oportunidades para ofrecer servicios de microfinanzas a las familias receptoras. Por consiguiente, ACCION y su red de organizaciones afiliadas están buscando formas de que las instituciones de microfinanzas entren en el mercado de las remesas y extiendan servicios bancarios a las familias receptoras. ACCION está trabajando con un modelo de transferencia de fondos que mejorará el acceso a los servicios financieros formales tanto para los inmigrantes en Estados Unidos como para las familias receptoras. La meta a largo plazo es conectar los servicios bancarios entre los inmigrantes y sus familiares. El modelo de ACCION conectará los fondos enviados directamente a productos de microfinanzas, creando productos financieros transnacionales que ayuden a los inmigrantes y sus familias a alcanzar metas en materia de inversiones, como construir o remodelar una vivienda, educar a la familia y poner en marcha una microempresa.

A fin de desarrollar productos de microfinanzas basados en remesas, ACCION International realizó un extenso estudio de mercados con el apoyo de la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). Este estudio tenía dos finalidades: examinar las necesidades financieras y las metas en el campo de las inversiones tanto de los inmigrantes como de las familias receptoras en el país de origen y evaluar el potencial general del mercado para productos relacionados con las microfinanzas. ACCION planificó y llevó a cabo el estudio de mercados en colaboración con firmas profesionales especializadas en estudios de mercados.²

¹ ACCION International es una organización privada sin fines de lucro fundada en 1961. Su misión es dar a la gente los instrumentos financieros que necesita (préstamos para microempresas, capacitación empresarial y otros servicios financieros) a fin de que pueda salir de la pobreza. ACCION trabaja por medio de una red de bancos e instituciones financieras independientes de América Latina y el Caribe, África y Estados Unidos. Si desea más información, consulte www.accion.org.

² Las compañías de estudios de mercados con las cuales trabajó ACCION en esta investigación fueron Roslow Research Group, con sede en Port Washington (Nueva York), Apoyo Opinión y Mercado, con sede en La Paz, y J. B. Consultores, con sede en San Salvador.

Esta investigación muestra que las remesas no son simplemente flujos de fondos. Para comprenderlas cabalmente hay que examinarlas en el contexto más amplio de la relación entre remitentes y receptores. Estos flujos reflejan el nuevo papel de la familia transnacional, en la cual los familiares que viven en el exterior continúan desempeñando un papel activo en la familia del país de origen. La investigación revela oportunidades para vincular las microfinanzas y los servicios de remesas de formas que permitan encauzar más fácilmente estos flujos a inversiones importantes. En este capítulo se examinan el estudio y las oportunidades mencionadas, particularmente para las instituciones de microfinanzas.

Metodología de la investigación

ACCION utilizó la metodología corriente de grupos de opinión para examinar las necesidades financieras y las metas de los receptores y remitentes de remesas en lo que atañe a inversiones. La investigación cualitativa fue un complemento perfecto de las encuestas cuantitativas de dominio público sobre remesas realizadas en el pasado.

Se formaron grupos de opinión en Estados Unidos (siete en tres ciudades) y América Latina (nueve en Bolivia y nueve en El Salvador). Tanto en Bolivia como en El Salvador, la muestra se centró en microempresarios que recibían remesas, entre ellos clientes actuales y potenciales de las instituciones afiliadas a ACCION en esos países. En Estados Unidos, el mercado destinatario abarcó inmigrantes de Bolivia, El Salvador, Guatemala y Ecuador que vivían en Los Ángeles, Nueva York y Washington, D.C. Los grupos de Estados Unidos estaban limitados a personas que habían enviado o estaban interesadas en enviar remesas para ahorro o inversiones, y no sólo para consumo.

ACCION inició su estudio de mercado en El Salvador y Bolivia debido al potencial de sus respectivos mercados, la solidez de las instituciones asociadas y ciertas características que los hacen atractivos para el estudio de un vínculo potencial entre las remesas y las microfinanzas (véase el cuadro 6.1).

El Salvador ocupa el tercer lugar entre los principales receptores de transferencias de fondos de Estados Unidos, después de México y Brasil, y la competencia en su mercado de microfinanzas está intensificándose. Apoyo Integral, colaboradora de ACCION en El Salvador, se especializa en viviendas, servicio que ofrece grandes posibilidades de vinculación con las microfinanzas. Además, Apoyo Integral está transformándose en una institución de microfinanzas reglamentada con

Cuadro 6.1. Características de los mercados seleccionados para el estudio de mercados

País	Mercado de remesas	Mercado de microfinanzas	Institución afiliada a ACCION
El Salvador	Tercer receptor principal de remesas después de México y Brasil	Competitividad creciente	Apoyo Integral Ventaja competitiva en la vivienda, nexo fundamental con las remesas. Está transformándose en una institución financiera con fines de lucro.
Bolivia	Intensa migración a Argentina y España. Menor migración a Estados Unidos.	Sector muy maduro con alto grado de diversificación de productos y experiencia de los clientes.	BancoSol Ventaja competitiva en una amplia gama de productos, entre ellos las remesas y la vivienda. Líder del mercado, capaz de promover nuevos conceptos de productos.

fines de lucro, lo cual le permitirá desarrollar nuevos productos. El difícil entorno socioeconómico de El Salvador ha estimulado una emigración fuerte y creciente, especialmente de sectores de bajos ingresos. Según el Censo Nacional de Población más reciente (1992), había por lo menos 2,2 millones de salvadoreños en Estados Unidos, en su mayoría inmigrantes indocumentados.

Bolivia es uno de los mercados de microfinanzas más maduros de América Latina y los microempresarios bolivianos tienen mucha experiencia con los productos financieros más nuevos. BancoSol, entidad boliviana afiliada a ACCION, ofrece casi una docena de productos, entre ellos ahorro, préstamos, seguro y tarjetas de débito. Se están introduciendo innovaciones constantemente, que convierten a Bolivia en un laboratorio ideal para productos relativamente complejos relacionados con las remesas. BancoSol, líder de su mercado y con una buena reputación, está bien posicionado para promover estos vínculos innovadores. Aunque los flujos de remesas a Bolivia se originan principalmente en Argentina, en vez de España o Estados Unidos, los productos que se están ensayando pueden ofrecerse en todos los mercados.

El estudio de mercados de ACCION fue realizado en julio y agosto de 2003. Se organizaron grupos de opinión en las tres ciudades

principales de Bolivia: La Paz, Cochabamba y Santa Cruz (véase el cuadro 6.2). En El Salvador, los grupos de opinión se formaron en ciudades secundarias más pequeñas fuera de San Salvador (véase el cuadro 6.3).

Cuadro 6.2. Grupos de opinión de Bolivia

Ciudad	Población	Número de grupos de opinión por ciudad	Descripción de los grupos de opinión
La Paz	1.004.440	3	<ul style="list-style-type: none">• Hombres y mujeres de sectores socioeconómicos de bajos ingresos• Reciben remesas de Estados Unidos (dos grupos por ciudad) o España (un grupo por ciudad)• Clientes de un FFP/mutualidad/banco/cooperativa de crédito, entre ellos BancoSol^a.• Interés en obtener crédito para empresas o para la vivienda.
Santa Cruz	1.034.070	3	
Cochabamba	616.022	3	

Número total de participantes: 70

Número aproximado de participantes por grupo: 8

^a FFP (fondo financiero privado) es la categoría regulatoria en la cual operan las instituciones de microfinanzas y préstamos personales en Bolivia.

Fuente: Estadísticas demográficas de www.worldstates.ws/World_States/South_America/Bolivia/Population/

Cuadro 6.3. Grupos de opinión en El Salvador

Ciudad	Población	Número de grupos de opinión por ciudad	Descripción de los grupos de opinión
Apopa	135.750	1	<ul style="list-style-type: none">• Hombres y mujeres de sectores socioeconómicos de bajos ingresos
Usulután	79.981	1	
Zacatecoluca	71.871	1	
Sensuntepeque	48.644	1	<ul style="list-style-type: none">• Reciben remesas de Estados Unidos
Santa Ana	262.314	1	
Lourdes, Colón	61.634	1	<ul style="list-style-type: none">• Clientes de Integral o de otra institución de microfinanzas
Nueva Concepción,			
Chalatenango	33.970	1	
San Miguel	87.628	1	
San Francisco Gotera	24.726	1	

Número total de participantes: 95

Número aproximado de participantes por grupo: 10

Fuente: Estadísticas demográficas de “Encuestas de hogares-2002”. Dirección General de Estadísticas y Censos, Ministerio de Economía, San Salvador, El Salvador.

En Estados Unidos, los grupos de opinión se organizaron en ciudades seleccionadas según la concentración relativa de inmigrantes de cada país. Con respecto a los salvadoreños, las ciudades de Estados Unidos con la mayor concentración de migrantes son Los Ángeles y Washington, D.C. En cuanto a los bolivianos, los focos fueron Nueva York y Washington, D.C. Se formaron grupos de opinión adicionales en Nueva York con inmigrantes de Ecuador y en Los Ángeles con inmigrantes de Guatemala, a fin de examinar las posibles diferencias regionales. Por último, se organizó un grupo de opinión de clientes de ACCION Nueva York para examinar los nexos en Estados Unidos entre los servicios para microempresas y las transferencias de fondos. El cuadro 6.4 presenta un resumen de las colectividades de inmigrantes que participaron en los grupos de opinión de Estados Unidos.

Los participantes eran inmigrantes económicamente activos en Estados Unidos y representaban una combinación diversa de edad, estado civil, número de integrantes de la familia, situación laboral, ocupación y años de residencia en Estados Unidos. Los participantes tenían poco menos de 40 años en promedio, con un mínimo de menos de 30 años y un máximo de más de 50. En promedio, los encuestados habían estado en Estados Unidos alrededor de 12 años, con una distribución de 1 a 16 años o más.

En América Latina, los integrantes de grupos de opinión debían ceñirse a los siguientes criterios:

- haber recibido remesas de Estados Unidos; en el caso de Bolivia específicamente, haber recibido remesas de España o Estados Unidos;

Cuadro 6.4. Grupos de opinión en Estados Unidos

Ciudad	Número de grupos	Mercado destinatario	Descripción de los grupos de opinión
Washington, D.C.	2	Inmigrantes bolivianos, inmigrantes salvadoreños	• Hombres y mujeres mayores de 18 años
Los Angeles	2	Inmigrantes salvadoreños, inmigrantes guatemaltecos	• Residentes en Estados Unidos durante tres años como mínimo
Nueva York	3	Inmigrantes bolivianos, inmigrantes ecuatorianos, clientes de ACCION Nueva York	• Habían enviado dinero a su país de origen al menos cuatro veces durante el último año

Número total de participantes: 47

Número aproximado de participantes por grupo: 7

- ser clientes de una institución de microfinanzas, banco o cooperativa de crédito, incluidas las instituciones afiliadas a ACCION (Apoyo Integral en El Salvador y BancoSol en Bolivia); y
- estar interesados en obtener un crédito para su empresa o vivienda.

En Estados Unidos, los encuestados tenían que cumplir uno de los siguientes criterios para participar:

- haber enviado dinero a su país para ahorro o inversiones (“ahorros para una meta futura”, “para comprar una propiedad o una vivienda”, “para ayudar a la familia a comprar una propiedad o una vivienda” o “para ayudar a la familia con un negocio o a establecer una empresa”), o
- estar “muy interesados” en un servicio de envío de dinero con opciones para ahorro o inversiones como las antedichas.

No causa sorpresa que un porcentaje elevado de los integrantes de grupos de opinión de Estados Unidos tuviera una casa o cuenta de ahorro en su país de origen y que, como grupo, expresaran gran interés en vincular las remesas y servicios de ahorro o inversión. Estas características de los participantes ofrecieron a los investigadores la oportunidad singular de prever los posibles detalles de un producto que vinculara las microfinanzas con las transferencias de fondos. Aunque esta muestra de migrantes no es representativa y los resultados que se presentan a continuación no pueden generalizarse, el número de migrantes con un gran interés en invertir parece ser considerable.

Metas de los inmigrantes y sus familiares con respecto a las inversiones

Las costumbres de las personas entrevistadas para este estudio eran similares a las de otros remitentes de remesas en cuanto a la frecuencia y el monto de los envíos. La mayoría de los remitentes enviaban entre US\$100 y US\$300 por transferencia cada mes o cada dos meses a su país de origen. En los siete grupos comprendidos en el estudio, el encuestado típico usaba servicios de remesas ocho o nueve veces por año, enviando un promedio de US\$200 en cada transacción. Por lo tanto, en el curso de un año los encuestados estaban enviando en promedio un total de alrededor de US\$2.000.

En este estudio se observó, igual que en muchos otros, que la mayor parte de las remesas se usaba para pagar gastos básicos de la familia y de mantenimiento, como alimentos, salud y servicios básicos.³ Los remitentes señalaron que era difícil proporcionar un desglose detallado del uso de los fondos debido a las necesidades imprevisibles de la familia en el país de origen. Algunos fondos se destinaban a gastos de educación, en particular cuando el receptor estaba a cargo del cuidado de los hijos del remitente. Algunos receptores dijeron que se enviaban fondos también para pagar sus deudas o deudas contraídas para que sus familiares pudieran emigrar. En otros casos, los fondos se invertían en la compra de mercaderías, maquinaria o suministros para una empresa. Algunos participantes dijeron que estaban ahorrando para ampliar su empresa o comprar una propiedad o un terreno.

A fin de comprender mejor los propósitos y los usos de los flujos de remesas, hay que tener en cuenta la decisión inicial de emigrar y sus consecuencias para una familia. El proceso de toma de decisiones crea compromisos económicos y sociales que a su vez pueden llevar a proyectos conjuntos de inversión entre la persona que emigra y su familia. El Fondo Multilateral de Inversiones y el Centro Hispánico Pew observaron un enfoque característico de la decisión de migrar (Fomin-PHC 2003) en el cual tanto la decisión como los arreglos financieros conexos surgen de un esfuerzo financiero y consultivo conjunto en la familia. Los participantes en este estudio dependían principalmente de préstamos de familiares, amigos o una entidad financiera para pagar el viaje del familiar. Algunos habían vendido o hipotecado propiedades, en cuyo caso las remesas del familiar se usaban para pagar las deudas o la hipoteca o para reemplazar la propiedad que se había vendido.

Además de las obligaciones financieras, la emigración creaba compromisos sociales. Los familiares se hacen cargo del cuidado de los niños que quedan en el país y de los padres o parientes de edad avanzada. Estos compromisos financieros y sociales son elementos decisivos de la migración y constituyen uno de los principales motivos del envío de fondos al país de origen. Estos compromisos también impulsan proyectos de inversiones conjuntas o la adquisición conjunta de un terreno o vivienda por el inmigrante en Estados Unidos y su familia.

³ Véase, por ejemplo, Fomin-PHC (2003).

Cuando las familias toman decisiones en conjunto sobre la migración y financian el proceso conjuntamente, los planes de adquisición de bienes y las metas en materia de inversiones también suelen formularse en el marco de una sociedad familiar. Los comentarios típicos de los migrantes que envían dinero desde Estados Unidos ponen de relieve la índole de algunos de estos proyectos de inversiones conjuntas:

- *“Le envió US\$200 al mes a mi hermano. Somos como socios: él me administra el dinero. Estamos invirtiendo en propiedades allí.”*
- *“Les envió dinero a mis padres una vez al mes. Una parte es para ellos y otra para mis planes. Generalmente envió US\$350 o US\$400.”*
- *“Le envió a mi hermano US\$300 cada tres meses. Lo ahorramos juntos.”*
- *“Les envió dinero a mis parientes para ahorrar para una casa que quiero comprar allí. Cada dos o tres meses envió US\$200.”*

La mayoría de los participantes entrevistados en Estados Unidos dijeron que migraban por razones económicas, dejando su hogar en busca de un futuro económico mejor para ellos y mejores condiciones de vida para los hijos y la familia en su país. Por consiguiente, en las decisiones de ahorrar o invertir en el país de origen influyen los planes de regresar, la necesidad de garantizar un futuro mejor para los integrantes de la familia y las ventajas de la diversificación de activos.

Para los inmigrantes que tienen la intención de volver a su país, ahorrar e invertir en su país de origen es uno de los métodos primordiales para controlar y planificar el retorno. Para otros participantes, mejorar la seguridad económica de la familia en su país de origen es la máxima prioridad. Muchos que se enfrentan con una situación laboral inestable en Estados Unidos tienen pocas probabilidades de garantizar una corriente continua de remesas a la familia. Por lo tanto, existe el deseo generalizado de que la familia se independice económicamente y deje de depender de las remesas.

Muchos de los participantes dijeron que envían dinero a su país de origen para crear una empresa con la familia o contribuir a la mejora de una empresa familiar existente. Otros mencionan la diversificación de activos y los planes de jubilación como los principales factores de las decisiones de ahorrar e invertir en su país. Independientemente del motivo, el deseo de ahorrar o invertir en el país de origen

persiste en los inmigrantes que han estado en Estados Unidos durante mucho tiempo.

En general, un número considerable de participantes ya estaban acumulando activos en su país de origen, mediante la compra de propiedades o vivienda, el uso de una parte de las remesas para pagar una hipoteca, la inversión en un negocio o la devolución de un préstamo.

- *“Le envío a mi mamá US\$100 por mes, y a mi hermana, algunos cientos de dólares cada tres meses para la construcción del edificio que estamos construyendo para alquilar. Es una propiedad que heredé de mis abuelos. Es mía, y mi hermana me la administra.”*
- *“¿Mi meta? Estudios universitarios para mis hijos... y tener mi propia empresa en Guatemala. Tengo un negocio allí con mi mamá. Le envío mercadería y ella me la vende.”*
- *“Quisiera tener mi propia casa [en Estados Unidos]... y comprar una propiedad en Guatemala para mis hijos.”*
- *“Quiero construir una casa en mi país.”*

Productos para facilitar la consecución de las metas relativas a las inversiones

Muchos migrantes que viven en Estados Unidos envían a su país sumas globales destinadas específicamente a inversiones en un terreno o una vivienda. En otros casos, los fondos para inversiones se combinan con dinero para satisfacer las necesidades básicas de la familia. Estos fondos generalmente son administrados por un familiar en el país de origen. Este arreglo suele funcionar bien para los remitentes, pero a veces desvía ahorros de las inversiones hacia gastos imprevistos o situaciones de emergencia familiar.

Sin embargo, los factores más importantes que influyen en la forma en que se encauzan los fondos hacia las inversiones en el país de origen son el grado de acceso de los remitentes a los servicios financieros en Estados Unidos y el acceso de los receptores en el país de origen a los servicios bancarios. Reconociendo la importancia de las relaciones que tienen los remitentes y receptores con las instituciones financieras, ACCION realizó el estudio de mercados a fin de examinar el interés en una gama de productos actualmente disponibles e hipotéticos.

Productos orientados al ahorro

Depósito directo de transferencias de fondos

El depósito directo permite al remitente transferir remesas directamente a una cuenta de ahorro en una institución financiera local en el país de origen. Es el producto más popular entre los remitentes y los receptores de los grupos de opinión. Los remitentes lo describen con calificativos positivos, como “*más seguro*”, “*menos arriesgado*”, “*rápido*” y “*fácil*”. Los encuestados dijeron que a veces hay ladrones al acecho fuera de las entidades donde se reciben las transferencias de fondos en su país de origen, de modo que el depósito directo es una opción interesante.

Varios participantes comentaron que este producto les permitiría evitar *dos* cosas: la primera para recibir la remesa (que a menudo se envía por medio de un cheque o giro postal a países como El Salvador y Guatemala) y la segunda para cobrarla en el banco.

En los países comprendidos en esta encuesta, los participantes expresaron dos preocupaciones principales con respecto al depósito directo. En general, la mayoría señaló una gran falta de confianza en las instituciones financieras de su país de origen. Además, varios grupos de opinión señalaron los costos adicionales de las cuentas de ahorro, como los cargos por el mantenimiento de la cuenta y el tipo de cambio elevado que se aplica al depósito de transferencias en moneda local.

Depósito directo con tarjeta de débito

Lo sorprendente es que la tarjeta de débito que se puede usar para retiros de cajeros automáticos resultaba menos interesante que una cuenta de ahorro sola. Aunque los participantes valoraban la conveniencia de una tarjeta de débito, a muchos les preocupaba la posibilidad de perder la tarjeta o de que se la robaran, que los familiares se olvidaran del número de identificación personal o que a los familiares de edad más avanzada les resultara difícil utilizar la tecnología de la tarjeta y los cajeros automáticos. Los participantes bolivianos fueron los que más interesados se mostraron en este producto y lo consideraban como una forma más rápida, segura y fácil de tener acceso a los fondos, actitud ejemplificada en los siguientes comentarios de los receptores en Bolivia:

- *“Implicaría pasar menos tiempo haciendo cola en el banco.”*
- *“La suma que no se use permanecería como ahorro y ganaría intereses; uno podría retirar sólo lo que necesite.”*
- *“Sería conveniente porque a veces me preocupa andar con la transferencia en efectivo.”*

En El Salvador, más de la mitad de los integrantes de los grupos de opinión tenían cuenta de ahorro en un banco, pero muchos de estos encuestados no usaban cajeros automáticos. Por lo tanto, una tarjeta de débito para retirar fondos en cajeros automáticos no resultaba muy interesante para este mercado.

Ahorros programados

Con el servicio de ahorros programados, los inmigrantes pueden designar un porcentaje de cada transferencia que se deposita en una cuenta de ahorro. De esta forma se puede ahorrar automáticamente para gastos futuros tales como educación, vivienda o atención de salud. Aunque a algunos integrantes de grupos de opinión en Estados Unidos les gustó la idea, fue mucho menos convincente que el depósito directo en una cuenta de ahorro. En general, los participantes clasificaron los servicios de ahorro programado entre los menos importantes de los conceptos que se trataron. Algunos comentaron que no tenían mayores problemas para ahorrar y que el sistema programado era innecesario. Otros insistieron en que necesitaban la máxima flexibilidad posible para que los receptores dispusieran de dinero cuando surgiera la necesidad. Volvió a plantearse la falta de confianza en las instituciones financieras, así como la preocupación por el tipo de cambio desfavorable, con respecto al ahorro programado.

- *“No se les puede imponer lo que tienen que hacer con el dinero. Es difícil porque uno no sabe qué está pasando allí.”*
- *“Ya tengo esto y funciona bien. Envío el dinero, lo usan para lo que necesiten y el resto lo ponemos en la propiedad que estamos comprando.”*
- *“Es bueno y malo a la vez. Ayuda a la gente a ahorrar... pero tiene que ser un banco de confianza, como Citibank.”*

Este estudio de mercados realizado por ACCION, entre otros, respalda la conclusión de que el interés en productos de este tipo es mayor cuando están vinculados a usos concretos, como la compra de vivienda, educación o vacaciones. Evidentemente, el ahorro pro-

gramado es más interesante para los remitentes que quieren mantener un control directo de los fondos que envían y administrar su asignación.

Las respuestas de los participantes salvadoreños con respecto al ahorro programado dependían del nivel de ingresos de la región donde se formaron los grupos de opinión. Por ejemplo, en Usulután, región muy afectada por la recesión económica de El Salvador, el producto despertaba poco interés. En Nueva Concepción y Lourdes, donde el nivel de ingresos es mayor, el interés también fue mayor. Sin embargo, independientemente de la ubicación de los participantes, las preocupaciones relacionadas con este producto eran siempre las mismas: la estabilidad y credibilidad de la institución financiera, los cargos y la necesidad de adaptar los servicios de ahorro a las necesidades del mercado destinatario.

Productos relacionados con el crédito para la vivienda

Los créditos que permiten a los remitentes de remesas destinar fondos al anticipo para una vivienda, sea en una suma alzada o en el curso de varios años, tienen gran potencial de mercado. Varios encuestados afirmaron que planeaban ahorrar para comprar una vivienda o una propiedad o que ya lo estaban haciendo. Otros dijeron que tenían el dinero y habían tratado de comprar una vivienda pero no podían hacerlo debido al papeleo, los procedimientos complicados, los garantes exigidos por el banco y otros trámites burocráticos.

Aunque un producto de este tipo es interesante, los participantes señalaron varios obstáculos para su éxito: la falta de credibilidad de las instituciones en su país de origen, las altas tasas de interés, los procedimientos engorrosos y cuestiones jurídicas. Respuestas como las que siguen fueron muy comunes:

- “Tal vez estaría bien... pero habría que conocer el banco, la reputación del banco.”
- “Yo pediría el préstamo aquí [en Estados Unidos]. Los intereses son mucho más bajos.”
- “Si podemos proporcionar dinero para invertir en nuestro país, es excelente.”
- “Para ellos es realmente difícil conseguir un préstamo en nuestro país. Piden garantes y muchos papeles.”
- “El préstamo se lo darían a ella, pero yo tendría que pagar el anticipo, que es lo más difícil, para que ambos tengamos derechos sobre la propiedad.”

Los participantes en Estados Unidos indicaron que comprometerían una parte de las remesas para un anticipo en su país, pero sólo si los ahorros fuesen en dólares y con una institución creíble o un banco estadounidense. Se escucharon varios comentarios como los que siguen:

- *“Preferiría hacerlo aquí. Tengo más confianza en los bancos de acá.”*
- *“Todo lo que se ahorre tiene que estar en dólares. La situación está muy difícil allí.”*

Las respuestas a este producto en América Latina fueron diversas. A varios participantes les parecía que era delicado pedir a sus familiares que asumieran una obligación financiera de esta índole, así como las posibles complicaciones de tener una propiedad conjunta. Otros no estaban seguros de si los parientes en Estados Unidos tenían dinero para el anticipo. Las respuestas variaban según el tiempo que los migrantes habían estado viviendo en Estados Unidos. En Bolivia, por ejemplo, los habitantes de Santa Cruz y Cochabamba se mostraron más entusiasmados con este producto que los de La Paz. En esas dos ciudades, las familias habían tenido parientes en Estados Unidos durante menos tiempo (de uno a cinco años) que las de La Paz (de tres a siete años). Parece que los productos relacionados con inversiones podrían estar más orientados a las personas que llevan menos tiempo en Estados Unidos.

- *“Es una buena idea. Sería más fácil para mí porque queremos comprar una casa.”*
- *“Es bueno porque estábamos hablando con mi hermana sobre la posibilidad de hacer algo de ese tipo.”*

Las remesas y las garantías de crédito

Este instrumento encauzaría flujos de remesas de familiares en Estados Unidos a un certificado de depósito en una institución financiera del país de origen que, a su vez, serviría de garantía de crédito. De esta forma, las remesas permitirían al familiar en Estados Unidos proporcionar una garantía para que su familia pueda obtener préstamos para negocios o propiedades en el país de origen. En Estados Unidos, este producto suscitó reacciones ambiguas. Muchos de los encuestados pensaban que la responsabilidad personal y otros riesgos eran demasiado altos. Era común oír comentarios como estos:

- *“Incluso con un pariente se corre riesgo.”*
- *“Si la propiedad estuviera a mi nombre, ¿cómo se beneficiarían ellos? ¿Por qué pagarían la hipoteca?”*

Otros consideraban que esta idea era mutuamente beneficiosa para el remitente y su familia:

- *“Uno está ayudando a la familia además de ayudarse a sí mismo.”*
- *“Me gusta. Tal vez a la larga dependan menos de nosotros.”*
- *“¡Eso es mi sueño! Uno tendría libertad para ir [y quedarse en la casa], tal vez unos meses al año. Mi hermano podría vivir en la casa y cuando yo vaya [a Colombia] podría usarla.”*

El interés en un producto de ese tipo es mayor cuando los préstamos son para bienes tangibles, como bienes raíces, o están a nombre del remitente. Sin embargo, lo consideraron menos interesante que los otros debido a la preocupación por la responsabilidad personal. En América Latina, este producto también tuvo un recibimiento ambiguo. A varios participantes les pareció interesante, pero muchos no estaban seguros de si sus familiares en Estados Unidos tendrían suficientes fondos o estarían dispuestos a constituir una garantía.

- *“Dependería de sus posibilidades [en Estados Unidos]. Ganan bien pero también tienen muchos gastos.”*
- *“No siempre tienen trabajo en Estados Unidos.”*

Otros participantes expresaron sumo interés en un producto de este tipo, especialmente los de ciudades (como Santa Cruz, en Bolivia) donde los parientes habían estado en Estados Unidos durante un período relativamente corto. Otros participantes señalaron que tal producto eliminaría la necesidad de garantes, que son cada vez más difíciles de encontrar. En zonas de bajos ingresos, como partes de El Salvador, varios participantes no creían que sus parientes tuviesen suficiente dinero para un arreglo de este tipo.

Otros conceptos relativos al crédito

Se preguntó también a los participantes en Estados Unidos qué pensaban sobre el seguro de vida y el seguro médico propuestos para los familiares en el país de origen. Aunque ambos resultaban interesantes, el seguro médico suscitaba mucho más interés. La mayoría de los participantes expresaron sumo interés en un plan de salud de bajo costo,

siempre que abarcara hospitales privados. Entre otros posibles productos que se examinaron en algunos de los grupos de opinión de Estados Unidos se encuentra el concepto de la “garantía inversa”, que consiste en utilizar una garantía o la experiencia del país de origen para conseguir un préstamo en Estados Unidos. Varios participantes no estaban interesados en este producto debido a los malos antecedentes de crédito en su país de origen. Otros, especialmente los que tenían una propiedad en el país de origen, pensaban que el concepto es prometedor.

Actitud de los migrantes con respecto a los bancos y los mecanismos de transferencia de fondos

Además de examinar productos actuales e hipotéticos, en el estudio de mercados de ACCION también se investigaron las relaciones de los encuestados con los bancos y las organizaciones de transferencia de fondos, a fin de determinar si los encuestados se sentían cómodos operando con bancos y de aprender más sobre la forma en que seleccionaban los mecanismos de transferencia de fondos.

Uso actual de los bancos

Muchos de los participantes en Estados Unidos tenían una cuenta corriente o de ahorro en bancos de ese país y la mayoría tenía también tarjeta de crédito o de débito. Sólo uno o dos participantes no conocían la tarjeta de débito. Un gran número de participantes en Estados Unidos dijo que ellos o sus familiares tenían cuenta bancaria en su país de origen. Algunos usaban cuentas a nombre de un pariente para sus ahorros personales e inversiones en su país de origen. Por ejemplo, varios participantes guatemaltecos en Los Ángeles tenían cuenta en Guatemala. En un caso, el participante tenía una cuenta a nombre de su hermana, donde la familia depositaba una parte de las remesas que él quería ahorrar. Otro participante tenía una cuenta junto con su madre con ahorros “para inversiones, tal vez para poner una empresa”.

La medida en que los participantes en Estados Unidos abren cuentas bancarias en su país de origen está directamente relacionada con la confianza que tienen en los bancos y el sistema financiero de su país. Esta confianza varía considerablemente según el país. Los participantes de Guatemala y Ecuador tendían menos a tener cuenta de

ahorro en su país de origen. Tenían poca confianza en el sistema bancario de su país y en general les preocupaba la estabilidad de la economía del país en general. Varios mencionaron casos de quiebras y administración deficiente de fondos por parte de los bancos.

Los participantes salvadoreños, en cambio, tenían más confianza en los bancos de su país. Varios creían que era preferible ahorrar en bancos salvadoreños que en bancos de Estados Unidos. Del grupo de salvadoreños que vivían en Los Ángeles, más de la mitad tenía cuenta de ahorro en El Salvador, lo cual constituye una demostración concreta de su confianza.

- *“En realidad no se me ocurrió tener los ahorros aquí. Con mi mamá [en El Salvador] está en buenas manos.”*
- *“Aquí es difícil, especialmente cuando uno no tiene documentos. Allá es más fácil.”*
- *“Uno se siente más seguro ahorrando e invirtiendo allí. Por lo menos es nuestro país. Acá te pueden llevar [los de Inmigraciones].”*
- *“Con el dinero allí, está más accesible para mi familia... si lo necesita.”*

Los participantes bolivianos en Estados Unidos se situaban en un punto medio con respecto a la confianza en los bancos de su país. Aproximadamente la mitad de los participantes bolivianos tenían cuenta de ahorro en su país.

- *“Le envío dinero a mi hermano. Estamos ahorrando para comprar un terreno y poner un negocio. Él tiene el dinero en una cooperativa de crédito. Los intereses son mejores [que en un banco de Estados Unidos].”*
- *“Pero allí no se puede confiar en los bancos. La economía está muy mal y puede pasar cualquier cosa de la noche a la mañana.”*

Respuestas como estas indican que el grado de confianza en las instituciones financieras locales y la estabilidad de la economía local desempeñarán un papel fundamental en todo esfuerzo para crear un modelo que encauce fondos por medio de instituciones financieras formales. Asimismo, el uso que hacen los inmigrantes que viven en Estados Unidos de cuentas bancarias en el país de origen demuestra la demanda de mecanismos de ahorro en esos países, que es mayor en la medida en que los inmigrantes se enfrentan con obstáculos para efectuar operaciones bancarias en Estados Unidos.

La imagen de los servicios bancarios de transferencia de fondos

En vista de que un gran número de migrantes tienen alguna relación con bancos de Estados Unidos, cabe preguntarse por qué las personas que envían remesas en general no recurren a transferencias bancarias, depósitos bancarios o retiro de fondos de cajeros automáticos. A los encuestados les resultó difícil responder y no se perfiló una respuesta predominante. La idea de que esos métodos son más costosos explica en gran medida su subutilización. Los participantes creían que los bancos cobraban cargos por el envío y la recepción de los fondos. En general no tenían ningún problema con los cargos por el envío de fondos, pero el cobro de cargos adicionales en el extremo receptor les parecía inaceptable. Los participantes de países no dolarizados también ponían en tela de juicio los costos “ocultos” que asociaban al tipo de cambio. Algunos simplemente no sabían que se podían hacer transferencias de ese tipo. Los siguientes comentarios son representativos de la opinión de muchos:

- *“A veces hago transferencias telegráficas de banco a banco, pero allá cobran por el retiro de los fondos, de modo que hay un doble cargo, en ambos lados” (de Nueva York a Bolivia).*
- *“Me pasé a Western Union. Western Union es cara, pero por lo menos cobran solamente en este lado. El banco cobraba en ambos lados y no quiero que les cobren cuando van a retirar el dinero. No quiero que le cobren a mi familia” (de Los Ángeles a El Salvador).*
- *“[El depósito directo en un banco en Colombia] es demasiado caro. Cobran en ambos lados. Cuando es US\$500 o más, uso el depósito directo.”*

La falta de documentación legal probablemente influya en la selección del método de transmisión. Sólo cuatro de los 95 integrantes de grupos de opinión en El Salvador tenían familiares que habían migrado legalmente a Estados Unidos.

Aunque la mayoría de los integrantes de los grupos de opinión reconocía que había muchos cajeros automáticos en su país de origen, algunos pensaban que los familiares de edad más avanzada vacilarían en usar la tarjeta. Paradójicamente, la mayoría de los remitentes tenían cuenta bancaria en Estados Unidos, muchos de los receptores o la mayoría tenían cuenta bancaria en el país de origen y a la mayoría le parecía que esos métodos tienen sentido y son prácticos, pero pocos los

utilizaban. Sólo uno de 47 participantes en Estados Unidos dijo que usaba un sistema de depósitos y retiros bancarios con cajeros automáticos. Los comentarios fueron variados:

- “*Habría que tener el mismo banco en ambos extremos... como Citibank... y yo tengo Chase*” (de Nueva York a Bolivia).
- “*¡Es demasiado caro!*” (de Washington, D.C., a Bolivia).
- “*¡Sí, ellos usan cajeros automáticos en Bolivia... ¡pero les cobran!*” (de Washington, D.C., a Bolivia).
- “*¿Por qué no hay un sistema con el cual usted deposite el dinero aquí y ellos usen una tarjeta [para cajero automático] para retirar fondos allí? Lo ofrecen en otros países*” (de Los Ángeles a Guatemala).
- “*Mi mamá usa una tarjeta para cajero automático. Yo deposito el dinero aquí, en Citibank, y mi mamá lo retira allá. La última vez hubo una emergencia, así que usé Western Union, pero generalmente uso el sistema de depósito bancario y cajero automático. Pero con el cajero automático hay un límite para la cantidad que pueden retirar*” (de Nueva York a Bolivia).

Los receptores y remitentes salvadoreños, en cambio, se sentían muy cómodos con el uso de bancos salvadoreños que operan en Estados Unidos como compañías de transferencia de fondos para enviar remesas a la familia. Los participantes clasificaron este servicio como “transferencia bancaria”, aunque en Estados Unidos estos bancos salvadoreños no operan como instituciones bancarias sino como compañías de transferencia de fondos.

Los participantes que usan bancos latinoamericanos que operan como compañías de transferencia de fondos en Estados Unidos consideran que el servicio es veloz, conveniente, seguro y, en un caso, de menor costo.

- “*Yo hago transferencias bancarias. De mi banco de aquí transfero directamente al Banco de Comercio [en El Salvador]. Cuesta US\$9 para transferir entre US\$100 y US\$300*” (de Los Ángeles a El Salvador).
- “*Banco de Comercio, le da efectivo y se lo envía a El Salvador*” (de Washington, D.C., a El Salvador).
- “*Antes usaba Gigante Express, pero era lento. A veces tardaba tres o cuatro días. Con la transferencia bancaria, es rápido y se deposita directamente en la cuenta de ellos o, si tienen el número de identificación personal, pueden cobrarlo*” (de Washington, D.C., a El Salvador).

- “Aquí en Los Ángeles hay [sucursales de] bancos de Guatemala desde donde se pueden hacer transferencias bancarias” (de Los Ángeles a Guatemala).

La imagen de las compañías de transferencia de fondos

Los participantes usaban regularmente compañías como Western Union y Delgado Travel. La principal ventaja señalada por los participantes con respecto a estas compañías de remesas es la celeridad. Las transferencias generalmente tardan unas horas, como máximo, en llegar a destino. Los grupos de opinión revelaron la ausencia de una firme lealtad en la clientela de Western Union. De los siete grupos de opinión, sólo algunos participantes eran clientes sistemáticos y leales de Western Union, mientras que otros usaban esta compañía sólo de vez en cuando. Aunque Western Union es rápida y confiable, la consideraban más costosa y a menudo menos amable y servicial que los competidores. Además, los participantes dijeron que no todos los empleados de Western Union hablan español.

- “Western Union es muy rápida; tarda 15 minutos!, pero no hay muchas sucursales de Western Union en El Salvador” (de Washington, D.C., a El Salvador).
- “A veces uso Western Union, cuando necesito, pero es cara. Las transferencias bancarias cuestan menos” (de Washington, D.C., a El Salvador).
- “Permiten que uno haga una llamada gratuita de tres minutos, y los cargos han bajado mucho últimamente” (de Los Ángeles a Guatemala).
- “Western Union es rápida... pero no todos los empleados hablan español... y no siempre son muy amables” (de Nueva York a Ecuador).
- “Yo uso Delgado Travel o Western Union. Permiten que uno haga una llamada gratuita para avisar que les está llegando... y les dan la dirección adonde pueden ir a retirarlo. Y se lo dan en efectivo” (de Nueva York a Bolivia).

Delgado Travel, junto con otras compañías locales de transferencias más pequeñas, atraía a muchos de los participantes. Todos tenían una opinión muy buena de estas compañías, que eran muy populares entre los participantes bolivianos y ecuatorianos. Estas firmas suelen ser compañías locales cuyos empleados hablan el mismo

idioma que los clientes y siempre ofrecen atención personal de buen nivel. Los servicios se consideraban confiables, eficientes y orientados a los clientes.

- “¿Delgado? No sólo hablan español: ¡son ecuatorianos!” (de Nueva York a Ecuador).
- “Yo uso Deluxe Express. Es como Western Union, pero menos cara porque da un cambio más favorable” (de Los Ángeles a Guatemala).
- “Podríamos enviarlo por medio de un banco, pero la agencia [Delgado Travel] es más barata, más rápida y mejor. Llega al día siguiente” (de Nueva York a Ecuador).

El grupo de opinión de Washington, D.C., integrado por inmigrantes bolivianos señaló una compañía de transferencia de fondos muy popular llamada Telegiros Virginia–Harasic. Esta compañía tenía una fuerte identidad boliviana y se había ganado una reputación de confiabilidad y seguridad. Tiene un solo local en la zona metropolitana de Washington, D.C., en el subsuelo de una casa. No tiene ningún cartel, de modo que es difícil de encontrar. En Bolivia, la compañía tiene una sucursal en cada una de las cuatro ciudades principales. Este caso demuestra que ganarse la confianza de una colectividad determinada de inmigrantes es fundamental para el éxito de un servicio de transferencia de fondos.

Imagen de los servicios de mensajería y otros mecanismos

Los servicios de mensajería, como Gigante Express o King Express, también eran vistos con buenos ojos por los grupos de opinión. Estos servicios de mensajería dan a los remitentes un giro postal y un sobre para enviar paquetes con cartas y fotos junto con el giro. Este servicio era por lo menos tan popular como los métodos tradicionales de transferencia de fondos. Estos paquetes generalmente tardan de uno a cuatro días en llegar y se entregan directamente en la dirección del destinatario. Estos servicios de mensajería eran especialmente populares entre los salvadoreños y los guatemaltecos.

Considerando la importancia que se atribuye a la celeridad de la entrega, cabe preguntarse por qué este método resulta tan interesante. Asimismo, un servicio de mensajería es menos conveniente que un método tradicional de transferencia de fondos. El destinatario recibe un giro postal que debe cambiar por efectivo o por un cheque. Los

cheques deben cobrarse en un banco. A cada transacción se aplica un cargo, que no siempre se da a conocer al comienzo del proceso. Sin embargo, varios integrantes de grupos de opinión dijeron también que, en algunos casos, el mensajero podía entregar al destinatario el importe del giro postal en efectivo.

Sin embargo, los grupos de opinión revelaron que, para muchos, la entrega en tres días o menos era razonable. Junto con la ventaja de la entrega a domicilio y el precio, que consideraban bajo, el servicio resultaba atractivo para muchos. Por último, el valor sentimental de enviar cartas y fotos parece ser mayor que cualquiera de los defectos del servicio.

- “*Se lo entregan en la puerta, y el giro cuesta sólo US\$1*” (de Los Ángeles a El Salvador).
- “*Yo uso Flores Express. Es como Gigante Express. Dan un sobre con un giro postal, entonces se puede enviar una carta*” (de Los Ángeles a El Salvador).
- “*Yo también uso Gigante Express. Se pueden incluir fotos y cartas, y va directo a la casa de ellos... y la persona que lo entrega en El Salvador hasta se lo paga en efectivo allí mismo*” (de Los Ángeles a El Salvador).

Dos encuestados usaban giros postales y algunos recurrían de vez en cuando a amigos y parientes. Un participante boliviano en Nueva York envía dinero por medio de un servicio de Western Union disponible en Internet en terra.com.

- “*A veces uso el giro postal [regular del Servicio Postal de Estados Unidos]... y lo envío por correo prioritario. Pero es caro (US\$6) y a ellos les resulta un poco más difícil cobrarlo*” (de Los Ángeles a El Salvador).
- “*Mi papá va [a Ecuador] cuatro veces al año... así que lo cargamos de encomiendas*” (de Nueva York a Ecuador).

Repercusiones

Las conclusiones de este estudio de mercados tienen repercusiones directas en la estructuración de servicios de remesas en general y, en particular, para las instituciones de microfinanzas que traten de vincular sus productos a las remesas. Ciertas observaciones sobre la relación entre el inmigrante y la familia, así como el método de transferencia, ponen en tela de juicio algunas ideas tradicionales sobre las remesas.

La familia transnacional

Los lazos financieros transnacionales exigen servicios financieros transnacionales. El estudio de mercados cuestiona la imagen de la inmigración como un proceso unidireccional y presenta un panorama que consiste en una forma de vida nueva, transnacional, que los inmigrantes crean. Los inmigrantes no se limitan a dejar atrás el pasado, como se vieron obligadas a hacer las generaciones anteriores. Con los viajes aéreos y la tecnología de las comunicaciones, los inmigrantes contemporáneos tratan de mantenerse activos en la vida de la familia y participar simultáneamente en dos localidades. La inmigración pone a prueba los fuertes lazos sociales y financieros con la familia, pero no los rompe.

Los proveedores de servicios financieros deben responder a esta forma de vida transnacional. Ya no basta con encarar las remesas como una simple transferencia de efectivo de unas manos a otras, sino que los buenos servicios de remesas deben tratar de aumentar las posibilidades de los inmigrantes de participar en la vida de la familia en el país de origen al mismo tiempo que trabajan para alcanzar sus metas a largo plazo en su país.

El estudio de mercados de ACCION reveló la existencia de una demanda de productos financieros para los inmigrantes que puedan resolver las necesidades de la familia en el país de origen. Para los integrantes de grupos de opinión en Estados Unidos, una meta importante es ayudar a la familia que se queda a contribuir al nivel de vida y alcanzar una mayor seguridad económica. Tanto remitentes como receptores expresaron interés en productos que van desde cuentas de ahorro sencillas y líquidas hasta seguro de vida y seguro médico. Las investigaciones también ponen de relieve el interés de muchos inmigrantes en alcanzar sus propias metas a largo plazo en su país de origen, comenzando por las deudas contraídas para financiar la migración y continuando con la construcción de una vivienda, la inversión en un negocio y el ahorro para la jubilación.

Además, el estudio de mercados mostró que la relación entre remitente y receptor siempre influye en la selección del método de transferencia de fondos. Cabe destacar que, aunque el familiar en Estados Unidos generalmente elige el mecanismo para enviar las remesas, los receptores tienen voz en la decisión. Los receptores evalúan el servicio y recomiendan cambiar de compañía si surgen problemas, si el dinero llega tarde, si el servicio es deficiente o si aparecen cargos ocultos. Eso señala la oportunidad que existe para diferenciar los ser-

vicios de remesas según el valor agregado que ofrezcan a las familias receptoras.

Selección del mecanismo de transferencia de fondos

El estudio de mercados reveló un panorama complicado de la experiencia y la actitud de los migrantes con respecto a los servicios bancarios. Por una parte, un gran porcentaje de los integrantes de grupos de opinión, incluso en los países receptores, tenía algún tipo de experiencia con cuentas bancarias. Por otra parte, en las decisiones influyen mucho la consabida falta de confianza en las instituciones bancarias, la preferencia por instituciones que tienen vínculos con el país de origen y el deseo de una atención personalizada, como la posibilidad de enviar una carta o una foto. La yuxtaposición de elementos modernos y tradicionales indica que los clientes estarían dispuestos a usar la tecnología si la tecnología formara parte de un servicio que respondiera a sus necesidades menos urgentes. El estudio destaca también la necesidad de mejorar la imagen de los bancos, especialmente en los países receptores. En general, el estudio confirmó la importancia de factores decisivos que influyen en la selección del proveedor del servicio: celeridad, costo, seguridad, atención al cliente y conveniencia.

Repercusiones en la estructuración de productos y servicios

El estudio de mercados revela que podría existir una oportunidad para vincular los servicios de remesas con productos de microfinanzas, que son más fáciles de identificar (y quizá más fáciles de instituir) en la esfera del ahorro, pero también hay posibilidades en el ámbito del crédito. Encauzar las remesas directamente a cuentas de ahorro, a nombre del remitente o del familiar, es un primer paso interesante para ayudar a los inmigrantes y sus familias a alcanzar sus metas en materia de inversiones. El interés en cuentas de ahorro es especialmente fuerte en los grupos cuyo bajo nivel de alfabetización, poco dominio del idioma y falta de condición legal de inmigrantes constituyen las mayores barreras para operar con bancos en Estados Unidos.

En la esfera del crédito, tal vez exista la oportunidad de vincular las remesas a préstamos para microempresas o viviendas. Sin embargo, el proceso de integración de estos flujos plantea varias preguntas prácticas. Por ejemplo, algunos productos de crédito vinculados a las remesas requerirían que el familiar en el país de origen recibiera un poder de su familiar en Estados Unidos. Muchos participantes en

Estados Unidos y América Latina conocían este tipo de instrumento jurídico, de modo que el procedimiento no presentaría escollos insuperables. De forma más inmediata, las instituciones de microfinanzas podrían buscar mecanismos para incorporar las corrientes de remesas en las evaluaciones de la solvencia y ayudar así a los clientes a obtener un efecto multiplicador de estos ingresos en forma de mayores préstamos.

Para los clientes de mayores ingresos y las empresas, existen productos que facilitan las transacciones internacionales. En este estudio de mercados se presenta en líneas generales un concepto transparente de servicios financieros transnacionales que permite incluso a los pequeños clientes realizar sus operaciones financieras desde lejos; por ejemplo, pagando sus deudas en el país de origen directamente desde Estados Unidos. Para este mercado se debería examinar la posibilidad de utilizar instrumentos tales como garantías o arrendamiento financiero transfronterizos, que se usan en operaciones de comercio internacional.

Para las instituciones de microfinanzas en los países receptores, existe la posibilidad de considerar al inmigrante en Estados Unidos como parte de su clientela potencial. A fin de atraer a estos clientes y su familia, las instituciones de microfinanzas deben mejorar su imagen institucional y su marketing, trascendiendo el enfoque que utilizan en sus operaciones de crédito habituales. Tanto los remitentes de remesas como los receptores buscan instituciones financieras sólidas y transparentes. La necesidad de establecer una relación de confianza en la institución es fundamental. La atención al cliente, así como la creación de productos que faciliten la consecución de las metas familiares, serán fundamentales para el éxito de los productos que se lancen al mercado. El marketing es especialmente importante, ya que la gente tiende a continuar usando los mismos servicios y necesita una buena razón para cambiar de proveedor. Para proporcionar un servicio conveniente y de buena calidad, las instituciones de microfinanzas tendrán que adaptarse y mejorar también sus servicios auxiliares y sistemas de información.

Por último, de este estudio de mercados se desprende un mensaje fundamental: los servicios financieros que responden a la dinámica de la familia transnacional pueden tener un gran efecto en el desarrollo en lo que concierne a la mejora de la calidad de la vida de las familias en ambos extremos de la remesa.

Bibliografía

- Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo (Fomin-BID). 2005. Transforming Labor Markets and Promoting Financial Democracy. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo y Centro Hispánico Pew (Fomin-PHC). 2003. Survey of Remittance Recipients in Ecuador. Report by Bendixen & Associates. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- Orozco, Manuel. 2003. *Worker Remittances in an International Scope: Issues and Best Practices*. Working paper. Washington, D.C. (October): Inter-American Dialogue.

TERCERA PARTE

**AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE**

Página en blanco a propósito

El impacto de las remesas de los migrantes en el desarrollo de México

Germán A. Zárate-Hoyos

Con una frontera de 3.220 kilómetros con el país más industrializado del mundo, México ofrece una oportunidad singular para analizar el impacto económico y social de la migración tanto en el país anfitrión como en el país de origen. Las corrientes financieras crecientes asociadas a la migración están teniendo importantes efectos socioeconómicos en México. Sin embargo, ni en México ni en el resto del mundo se comprende cabalmente la relación entre la migración y sus efectos financieros.

Hace una década, en un informe de la RAND Corporation se señaló que los estudios del efecto de la emigración en los países fuente tendían a ser teóricos y a concentrarse en ciertos aspectos, como el tamaño de los flujos de remesas (Asch y Reichmann 1994). Recientemente, la División de Población del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas hizo un llamamiento para comprender mejor las causas de las corrientes internacionales de personas y su compleja interrelación con el desarrollo (Naciones Unidas 2002, p. 28). Sin embargo, incluso en la actualidad los análisis económicos de la migración internacional se realizan en su mayor parte a nivel microeconómico, sobre la base de datos de encuestas de muestras individuales o familiares centradas principalmente en el trabajador migrante y su familia. En algunos estudios macroeconómicos se han examinado las repercusiones macroeconómicas de la migración en el contexto del desarrollo económico (véanse Paine 1974; Griffin 1976; Piore 1979). Otros estudios más recientes han comenzado a abordar el impacto de los flujos de trabajadores y remesas en variables macroeconómicas tales como producción, empleo y formación de capital (véanse Stahl y Habib 1989; Habib 1985; Glytsos 1993).

En este capítulo se examinan los complejos efectos financieros y sociales de un aspecto de la migración: las corrientes financieras que comúnmente se conocen como remesas. En un sentido amplio, las remesas abarcan todas las sumas de dinero de ingresos corrientes y ahorros transferidas por trabajadores que residen en el extranjero a su país de origen. Para los países en desarrollo, las remesas se han convertido en un tema importante en el contexto general de la migración porque constituyen una corriente de recursos de países desarrollados que supera otras fuentes de divisas (véanse Stalker 1994; Fomin-BID 2003).

En la mayoría de los países en desarrollo, las remesas internacionales tienen un efecto profundo y creciente en la pobreza, la distribución de ingresos y el desarrollo económico, especialmente en las zonas rurales. Hasta hace poco, este fenómeno no era muy conocido en América Latina y el Caribe ni en otras regiones. Por ejemplo, ya en 1994–1995, en la India, las transferencias privadas netas de los indios que trabajaban en el exterior llegaban a unos US\$6.200 millones, mientras que el flujo de inversiones extranjeras directas y de cartera ascendía a US\$4.900 millones (Patnaik y Chandrasekhar 1998). No obstante, hasta hace pocos años las remesas “rara vez se mencionaban, y menos aún se elogiaban, en las publicaciones del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, las declaraciones de los gobiernos e incluso en la prensa internacional y nacional, mientras que se presentaban con tediosa regularidad las cifras relativas a las inversiones extranjeras aprobadas” (Patnaik y Chandrasekhar 1998, p. 361).

México es un caso singular debido a su larga tradición de migración a Estados Unidos y el impresionante flujo de remesas de la última década. En 1996 México ocupó el primer lugar en el mundo en cuanto al volumen de remesas recibidas, y en 2000, el segundo lugar (Fomin-BID 2003). Pese a la importancia creciente de las remesas, la mayoría de los estudios en México se han centrado en el desarrollo local, estudios de casos y datos no representativos (Durand y Massey 1992).

Es indispensable mejorar los datos y los métodos de investigación para determinar el impacto económico general de las remesas. En la mayoría de los estudios realizados hasta la fecha del uso directo de las remesas en México se ha llegado a la conclusión de que el impacto productivo de estos flujos es pequeño¹ porque sólo una parte pequeña de las remesas se gasta en actividades productivas y, en los casos en que las remesas se han orientado a actividades productivas, no han gene-

¹ Para consultar una reseña reciente de dichos estudios, véase Taylor y Adelman (1996).

rado mucho empleo. En vista de la importancia creciente de estos flujos, es necesario también examinar a fondo los posibles efectos indirectos de las remesas en la economía mexicana a fin de obtener un panorama más completo.

En este capítulo se abordan los flujos de remesas asociados a la migración mexicana a Estados Unidos. Se examina la información disponible sobre aspectos cuantitativos de las remesas y las características socioeconómicas de los hogares que las reciben. Después se analiza el impacto económico de las remesas en la economía mexicana y se examina el papel reciente de los clubes de migrantes y el efecto multiplicador que dan a las remesas con fines de desarrollo. El capítulo concluye con algunas sugerencias en materia de políticas.

Los migrantes de México a Estados Unidos y las remesas

La migración mexicana a Estados Unidos es un proceso complejo y dinámico que abarca más de 100 años. Por consiguiente, los investigadores sociales y los encargados de la formulación de políticas han estado interesados en cuantificar la migración y los flujos de remesas, y en averiguar las características socioeconómicas de los remitentes y los efectos de los flujos de remesas en las localidades de emigración.

El juego de los números: la cuantificación de las remesas

Desde los años treinta, el flujo y reflujo de gente que cruza la frontera ha generado un debate sobre el número real de migrantes mexicanos a Estados Unidos y el volumen de las remesas monetarias (Durand y Massey 1992). Con las deportaciones en masa de mexicanos durante la Gran Depresión, el debate empírico de los años cuarenta se centró en el cálculo del número real de mexicanos deportados (Durand y Massey 1992). El Programa Bracero de trabajadores temporeros creado por el gobierno de Estados Unidos en 1942 para hacer frente a la escasez de mano de obra durante la guerra indujo sin quererlo una intensificación de la migración de indocumentados hacia el Norte. Cuando el número de solicitantes excedía el número de permisos de trabajo oficiales, muchos trabajadores indocumentados simplemente viajaban al Norte por su cuenta. El Programa Bracero concluyó en 1964, pero la afluencia de trabajadores indocumentados continuó aumentando, suscitando la preocupación creciente de políticos y académicos (Durand 1994).

Sólo recientemente ha surgido un consenso sobre las cifras reales con respecto al flujo y la masa de migrantes (Durand y Massey 1992). Según el censo de Estados Unidos de 2000, la población de origen mexicano en Estados Unidos asciende a 20,8 millones, que es un cálculo de las personas que ya están en Estados Unidos (BLS 2000). A fines de los años noventa, el flujo anual de migrantes se situaba entre 750.000 y un millón, aunque la entrada *neto* era de sólo 200.000 a 300.000 migrantes al año. Hace poco, el Consejo Nacional de Población (CONAPO 2002) calculó que de 1996 a 2000 habían migrado a Estados Unidos 360.000 mexicanos al año y que la masa ascendía a 9,5 millones en 2002, de los cuales alrededor de un tercio (3,5 millones) se cree que son indocumentados.

A medida que la gente cruza las fronteras, fluyen remesas en la dirección opuesta. En los casos en que los cálculos de las remesas dependen de cálculos de la población indocumentada, eso evidentemente influye de forma directa en el volumen previsto de remesas. No causa sorpresa que los cálculos empíricos del volumen de remesas a México varíen. Un buen punto de partida es los informes oficiales del Banco Central de México, que presenta estos datos a la División de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional (FMI). Cabe destacar que estos datos constituyen las únicas series cronológicas sobre las remesas en México. Antes de 1989, el Banco Central llevaba una contabilidad muy incompleta de las remesas de los hogares, ya que contabilizaban solamente lo que denominaban “remesas familiares” por medio de las encuestas de los servicios postales y telegráficos realizadas por la Secretaría de Transporte y Vialidad.

Después de 1989, el Banco Central adoptó un método de mayor alcance para contabilizar las remesas² con dos encuestas nuevas: la Encuesta de Remesas Familiares, que abarcaba los dos principales bancos y casas de cambio, y el Censo de Remesas Familiares, que se extendió a 18 bancos comerciales adicionales y casi todas las casas de cambio. El Banco Central define las remesas familiares como “toda transferencia unilateral de un residente en el extranjero a un residente en México, presuponiendo que ambos sean familiares y que el envío tenga por objeto contribuir a la manutención de este último” (Banco de México 1991, p. 2).

La definición del Banco Central omite dos fuentes de remesas que podrían ser importantes. La primera es la de los llamados migrantes “fronterizos”, o sea los que viven en ciudades mexicanas a lo largo

² Para una reseña de la metodología, véase Banco de México (1991).

de la frontera entre México y Estados Unidos que viajan diariamente a Estados Unidos para trabajar. El dinero que reciben estos migrantes se considera como “ingresos factoriales por trabajo” y, por consiguiente, se contabiliza en la categoría de ingresos laborales en la balanza de pagos mexicana. Otra omisión consiste en las transferencias de bienes y servicios conocidas como “transferencias en especie,” que no se incluyen sistemáticamente en las estadísticas de comercio exterior.³ Según la Secretaría de Relaciones Exteriores, en diciembre de 1997 un millón de migrantes regresaron a México para las fiestas de Navidad y Año Nuevo. En promedio, más de la mitad llevaban US\$500 en efectivo y bienes, según la información obtenida de denuncias de robos hechas a las autoridades.⁴ Por último, en la metodología del Banco Central no hay una forma sistemática de contabilizar las remesas que llevan los migrantes cuando regresan a México. Según un cálculo, las transferencias de bolsillo en efectivo podrían representar 30% del total de los flujos (Lozano 1993).

En el cuadro 7.1 se presentan cálculos de las remesas (datos de series cronológicas nominales) de 1990 a 2000 con la nueva metodología del Banco Central de México. La categoría de ajustes del cuadro 7.1 incluye cálculos aproximados de las transferencias electrónicas, en efectivo y en especie, puesto que el Banco Central de México comenzó a contabilizar los montos en estas categorías recién en 1994. La tendencia ascendente del monto de las remesas enviadas durante la última década por migrantes mexicanos que viven en el exterior es obvia. Las sumas presentadas no incluyen el dinero que los migrantes mexicanos llevan consigo cuando vuelven a México ni las remesas que se envían por otros medios informales tales como cartas o mensajeros personales. El cálculo del volumen de las remesas adquiere mayor importancia a la luz de la devaluación del peso, lo cual es evidente en los datos correspondientes al período 1995–2002, en el cual los flujos de remesas aumentaron 262%. De 1989 a 2000, los flujos de remesas a México casi se cuadruplicaron (CONDUSEF 2002).⁵ Según el informe más reciente del Banco Central, las remesas familiares ascendieron a US\$9.800 millones en 2002, en tanto que las cifras preliminares para 2003 son US\$13.200 millones (Banco de México 2004).

³ El efectivo es el dinero que los migrantes llevan consigo cuando regresan a México. Las transferencias en especie son los bienes adquiridos en el exterior que los migrantes llevan a México cuando regresan.

⁴ “Trusted Friends, New Firms Offer Cheaper, Safer Methods,” *San Jose Mercury News*, 12 de abril de 1998.

⁵ En 1989 las remesas (no se muestran) ascendieron a US\$1.760 millones.

Cuadro 7.1. Remesas estimadas según el tipo de envío, México, 1990–2001
(millones de US\$)

Tipo de envío	Año											
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Giro postal	1.375	1.215	1.026	602	1.622	1.456	1.520	1.732	1.949	1.448	1.434	803
Letra telegráfica y postal ^a	464	524	679	784	888	894	705	588	352	—	—	—
Cheque	140	112	221	145	49	26	76	77	61	51	9	10
Transferencia electrónica ^b	—	—	—	—	504	996	1.516	2.048	2.795	3.935	4.642	7.784
En efectivo y en especie ^c	—	—	—	—	629	299	405	418	442	475	488	298
Ajustes ^d	513	806	1.143	1.800	—	—	—	—	—	—	—	—
TOTAL	2.494	2.658	3.070	3.333	3.694	3.672	4.224	4.865	5.602	5.909	6.573	8.895

^aNo se notifica a partir de 1998.

^bNo está disponible para el período 1990–1993.

^cNo está disponible para el período 1990–1993.

^dLos datos sobre transferencias electrónicas y en efectivo/en especie comenzaron a recopilarse en 1994, de modo que se efectuaron ajustes para los años precedentes.
Fuente: Banco de México, informes anuales de 1997–2002, respectivamente.

Las últimas estadísticas han suscitado la atención de las organizaciones multilaterales en lo que concierne al gran potencial de estos fondos en las localidades receptoras. Por ejemplo, en mayo de 2001 el Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) organizó la primera Conferencia Regional de América Latina y el Caribe sobre las Remesas como Instrumento de Desarrollo, que estuvo seguida de otras conferencias en toda la región para documentar el crecimiento de las remesas, tratar de reducir los costos de transacción y promover el impacto económico de las remesas.⁶ En vista de la magnitud y la complejidad de las remesas a México, ningún estudio puede por sí solo proporcionar una explicación completa de estos flujos. Asimismo, algunos estudios realizados por investigadores mexicanos con datos de encuestas nacionales en los años noventa llegaron a la conclusión de que el flujo real de remesas a México tal vez sea menor que las cifras oficiales del Banco.

Entre esos estudios, uno de los más importantes es la Encuesta de Migración a la Frontera Norte (EMIF).⁷ Aunque esta encuesta presenta un panorama completo de los flujos de migrantes a través de las ciudades fronterizas, tal vez cuente los migrantes más de una vez porque en realidad cuenta “sucesos” y no personas. Además, no contabiliza el flujo de migrantes documentados que viajan en avión a Estados Unidos. No obstante, el cálculo de las remesas basado en la EMIF es de alrededor de US\$2.100 millones para el período de marzo de 1993 a febrero de 1994, pero de aproximadamente US\$1.500 millones para el período de marzo de 1996 a marzo de 1997 (CONAPO 1998). Según el Banco Central de México, en cambio, el flujo fue mucho mayor: alrededor de US\$4.000 millones para el período 1996–1997. Más recientemente, Corona y Santibáñez (2004), utilizando la Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica (ENADID), obtuvieron la cifra de US\$2.700 millones para 1997, que representa solamente 55% de la suma calculada por el Banco Central. Aunque esta cifra no incluye las remesas en especie o el efectivo que los migrantes llevan consigo y que se incluyen en las cifras del Banco Central, esta categoría representa menos de 2% del total. Cabe destacar que las cifras de Corona y Santibáñez (2004) incluyen el dinero que llevan a su casa los migrantes fronterizos, que no se incluye en las cifras del Banco Central. Basándose en la ENADID, Corona y Santibáñez contaron 111.092 migrantes que viven en ciudades fronterizas de México pero que trabajan en Es-

⁶ Véase la página web del Fomin-BID en www.iadb.org/mif.

⁷ Con respecto a la metodología de la EMIF, véase Santibáñez y Corona (1994).

tados Unidos. Estos trabajadores, llamados comúnmente “migrantes diarios”, cruzan la frontera diariamente pero no se los considera oficialmente como migrantes. En 1997 llevaron casi US\$1.000 millones a México. A partir de esta cifra Corona y Santibáñez concluyen que el total del flujo en 1997 ascendió a US\$3.700 millones.

El Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), utilizando una encuesta diferente denominada Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH-96), calcula el flujo de remesas en US\$2.100 millones para 1996 (CONAPO 1999). Este flujo representa solamente la mitad del notificado por el Banco Central para ese año. Aunque todas las encuestas tienen sus fallas, parece haber suficientes discrepancias como para que se justifique una investigación más a fondo. Una posible explicación de las divergencias de estos cálculos podría encontrarse en la índole cíclica de las remesas. Hay indicios de que, en el segundo y tercer trimestres del año (de abril a septiembre), el flujo de remesas es relativamente mayor que en el resto del año.⁸ Sin embargo, la mayoría de las encuestas nacionales se realizan en el primero y el último trimestre del año, de modo que toda inferencia para el año basada en esta información probablemente subestime el total de los flujos. Todavía no se ha examinado la índole cuantitativa de este sesgo.

Características socioeconómicas de los migrantes y los hogares

Los estudios antedichos pueden mostrar también la relación entre el importe de las remesas, las características sociodemográficas de los migrantes y, en particular, el tipo de migración. En algunos estudios se afirma que el tipo de migración (temporaria, recurrente o permanente) influye en la variabilidad de los flujos de remesas, con su correspondiente impacto en los hogares mexicanos. En otros se afirma que el tipo de migración influye en el uso de las remesas. En un estudio, por ejemplo, se asocia la migración temporaria al consumo corriente y los gastos de vivienda, y la migración permanente, a gastos relacionados con inversiones (Verduzco y Unger 1998).

Aunque no se han calculado los flujos de remesas según la condición jurídica del migrante (documentado o indocumentado), el cuadro 7.2 muestra que los migrantes permanentes, aunque residan permanentemente en Estados Unidos, continúan enviando remesas. Este grupo envió una cantidad bruta más pequeña que los migrantes

⁸ Cálculos del autor basados en la Encuesta de Migración a la Frontera Norte (EMIF).

Cuadro 7.2. Flujos de remesas a México por tipo de migrante, 1993–1994

Tipo de migrante	Migrantes temporarios		Migrantes permanentes	
	Total (miles de US\$)	Monto por migrante ^a (US\$)	Total (miles de US\$)	Monto por migrante (US\$)
Ingresos mensuales	285.297	851	190.336	1.218
Remesas mensuales	158.824	474	48.754	312
Remesas anuales	1.470.110	4.385	585.045	3.745

^aBasado en el número medio de meses trabajados en Estados Unidos (9,25 meses).

Fuente: Corona 1994.

temporales, pero las remesas de los migrantes permanentes representan alrededor de 28% del total del flujo. Los migrantes permanentes enviaron alrededor de un cuarto (25,6%) de sus ingresos, mientras que los migrantes temporales enviaron aproximadamente la mitad (55,6%). Los migrantes permanentes ganan más en Estados Unidos, posiblemente debido a su mayor experiencia y asimilación en el mercado laboral estadounidense, pero enviaron aproximadamente la misma cantidad por migrante que el grupo de migrantes temporales. Los datos indican que, a medida que los migrantes van asimilándose en el mercado laboral estadounidense y se instalan de forma permanente con su familia, envían menos remesas. Sin embargo, sería un grave error pasar por alto las remesas de los migrantes permanentes. Se prevé que, para 2010, habrá aproximadamente 36 millones de mexicanos viviendo en Estados Unidos, de modo que existen grandes posibilidades de que los flujos aumenten en el futuro.

Otra fuente importante de datos familiares sobre la migración en México es la ENADID realizada por el INEGI a fines de 1997 (INEGI 1997). Una de las conclusiones más importantes del estudio es que 23% de los hogares que reciben remesas no tienen un migrante en el núcleo familiar. Eso indica que muchos hogares tal vez formen parte de un círculo familiar ampliado que recibe remesas pero no cuenta con adultos en edad de trabajar que puedan usar las remesas para inversiones productivas. Además, la mayoría abrumadora de los hogares con migrantes (retornados o permanentes) *no* reciben remesas. Este grupo consiste en poco más de tres millones de hogares, o sea 14,3% de la población mexicana (Corona y Santibáñez 2004). En cambio, sólo 4,1% (alrededor de 870.000 hogares) reciben remesas, incluidos los que no tienen un migrante y los que habían tenido un migrante antes de 1992. Es bien sabido que las remesas son una fuente impor-

tante de ingresos para estos hogares, pero los datos de la ENADID muestran grandes diferencias entre estos grupos. En los hogares receptores sin un migrante o con un migrante que fue a Estados Unidos antes de 1992, las remesas constituyen casi la mitad (45,8%) del total de los ingresos. Para los hogares receptores con un migrante retornado o permanente, las remesas de Estados Unidos constituyen hasta el doble de cualquier otra fuente de ingresos, incluido el trabajo regular (Corona 1994).

Entre las características sobresalientes de las familias que reciben remesas, cabe señalar que aproximadamente un tercio tienen por lo menos un pariente que vive con ellos y 44% de los jefes de hogares receptores sin migrantes tienen más de 64 años. Además, tienen una cobertura de seguro médico menor, por medio del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) o del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE). Cuatro hogares receptores de cada diez no reciben ingresos de otros miembros de la familia. Una proporción más pequeña de este grupo recibe otros tipos de ingresos, como alquileres, intereses, subsidios públicos o pensiones. La mayoría (59%) de los hogares receptores de remesas con migrantes retornados se encuentran en localidades más grandes (de 100.000 habitantes o más), mientras que la mayoría de aquellas con migrantes permanentes viven en localidades más pequeñas (de menos de 25.000 habitantes).

Una fuente mexicana más reciente para las investigaciones sobre las remesas es la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), realizada por el INEGI. Hasta hace poco, este conjunto de datos, recopilados a nivel de hogar para determinar los hábitos de consumo de los hogares mexicanos, prácticamente no se había usado en los estudios de las remesas.⁹ La base de datos de la ENIGH contiene una desagregación detallada de las fuentes de ingresos. Una de ellas es la categoría de “regalos y donaciones de fuentes extranjeras”, que puede usarse como sustituto de las remesas de los migrantes en Estados Unidos, ya que el país de destino de 99% de la migración de México ha sido Estados Unidos. La ENIGH también es representativa de los sectores urbanos y rurales, si se acepta la clasificación del sector urbano como “zona de alta densidad de población” y la de sector rural como “sector de baja densidad de población”. El sector de baja densidad de población se refiere a localidades con menos de 2.500 habitan-

⁹ Las ENIGH se realizaron en 1989, 1992, 1994, 1996, 1998 y 2000, aunque hubo algunos cambios notables entre la encuesta de 1989 y las subsiguientes.

tes, mientras que el de alta densidad consiste en las localidades con más de 2.500 habitantes.

De esta encuesta se desprende que el número de hogares que reciben remesas aumentó moderadamente entre 1989 y 1994 y sensiblemente entre 1994 y 1996 (véase el cuadro 7.3). Mientras que el número absoluto de hogares que reciben remesas aumentó menos de 3% entre 1989 y 1994, aumentó casi dos tercios entre 1994 y 1996. El cuadro 7.3 muestra también que, en términos relativos, el porcentaje de hogares mexicanos que reciben remesas en las zonas de baja densidad (rurales) es mayor que en las zonas de alta densidad (urbanas). Para 1996, 3,8% de los hogares de zonas urbanas recibían remesas, en comparación con 10% de las familias de zonas rurales. Estas cifras revelan la gravedad de la crisis mexicana de 1995 después que el peso sufrió una devaluación de 50% en diciembre de 1994. Para 2000, 6,1% de los hogares mexicanos estaban recibiendo remesas de migrantes en Estados Unidos. En el gráfico 7.1 se presentan las características de las remesas en las zonas rurales y urbanas.

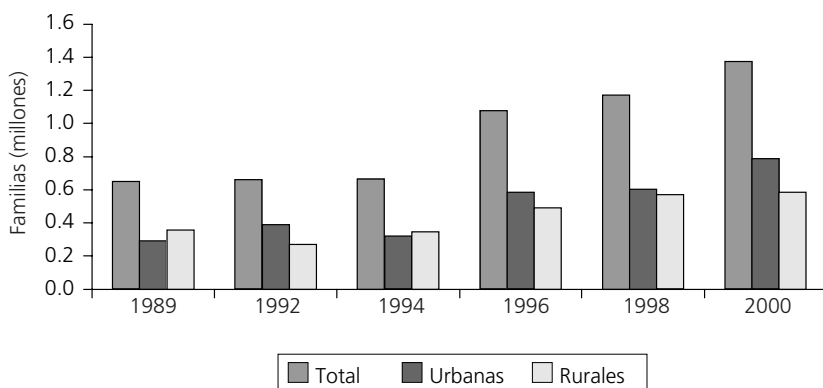
Algunas de las características demográficas de los hogares de migrantes son obvias. La presencia de círculos familiares ampliados en torno a los migrantes es mayor que en el total de la población. Los receptores tienden a ser mujeres (siete receptores de cada diez lo son) (CONAPO 2003). Asimismo, los hogares receptores de remesas presentan una relación mayor miembros no productivos-miembros productivos (0,67) que otros hogares (0,50). Otro indicador de dependencia económica es la proporción de gente económicamente inactiva

Cuadro 7.3. Número total de familias que reciben remesas del exterior por sector de baja densidad y alta densidad, México, 1989–2000

Año	Total		Remesas del exterior			
	Número de familias que reciben remesas	Remesas (miles de US\$)	Alta densidad de población		Baja densidad de población	
			Número de familias	Remesas (miles de US\$)	Número de familias	Remesas (miles de US\$)
1989	648.886	630.264	291.519	272.864	357.367	357.400
1992	659.673	1.393.736	389.109	903.959	270.564	489.777
1994	665.259	1.443.734	319.746	778.128	345.513	665.607
1996	1.076.207	2.089.953	584.293	1.311.717	491.914	778.234
1998	1.171.989	2.429.533	602.737	1.454.404	569.252	975.129
2000	1.372.468	2.834.451	786.131	1.612.612 ^a	586.337	1.221.839 ^a

^aCalculado por el autor sobre la base de años anteriores.
Fuente: Cálculos del autor.

Gráfico 7.1. Familias mexicanas urbanas y rurales que reciben remesas, 1989-2000



Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) de 1989, 1992, 1994, 1996, 1998 y 2000.

por cada 100 personas económicamente activas. En los hogares receptores de remesas, esta relación es de 108; en los que no reciben remesas es de 75. En las zonas rurales, alrededor de 40% de los miembros de hogares receptores no tienen trabajo y de 50% a 60% de los receptores trabajan por cuenta propia. Eso indica que estas familias rurales tal vez tengan un potencial empresarial mayor que los hogares que no reciben remesas (menos de 30% del total de la fuerza laboral trabaja por cuenta propia).

La Encuesta de Migración a la Frontera Norte (EMIF), realizada por El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, también ofrece una rica descripción de las características socioeconómicas de los migrantes basada en datos de migrantes que entran a Estados Unidos por los cruces a lo largo de la frontera entre Estados Unidos y México. El perfil que surge de esta encuesta es el de un grupo predominantemente masculino de 25 a 34 años. Con un promedio de seis años de educación, este grupo tiene un nivel de educación más bajo que el resto de la población de México, que tiene en promedio 7,5 años de escolarización. Alrededor de 58% de los migrantes estaban casados y 38,6% eran solteros. Como cabía suponer, un gran número de migrantes (41%) provienen de las zonas del noroeste de México que siempre han exportado mano de obra, principalmente Coahuila, Durango, Guanajuato, Jalisco, Michoacán y Zacatecas. La migración de zonas urbanas es un fenómeno reciente y está aumentando en relación con las zonas rurales (56% en comparación con 42%). El desempleo es un

motivo obvio de la migración laboral: 28% de los migrantes no tienen trabajo en México antes de irse a Estados Unidos. De aquellos que han estado en Estados Unidos por lo menos una vez, 63% habían tenido anteriormente un trabajo remunerado en ese país. Aproximadamente tres cuartos de esos migrantes ya habían estado en Estados Unidos por lo menos una vez y la mitad habían estado tres veces o más.

El perfil de los hogares que reciben remesas que emana de estas encuestas parece destacar graves obstáculos para el uso de las remesas en el desarrollo. Estos hogares han sustituido los ingresos salariales con remesas, tienden más a tener círculos familiares ampliados y una proporción importante consiste en personas de edad avanzada. En promedio, tienen un nivel de educación más bajo que el resto de la población. Es necesario tener en cuenta estas limitaciones al elaborar programas para ayudar a este grupo a poner en marcha empresas u otros proyectos de desarrollo.

En México las remesas son una fuente importante de ingresos para muchos hogares. Mientras que en las zonas rurales un hogar de cada diez recibe remesas, este cálculo pasa por alto la importancia decisiva de las remesas para la mayoría de los hogares receptores en México. Utilizando datos de la ENIGH, Canales (2004) muestra que, mientras que las remesas internacionales representan alrededor de 5% del total del ingreso corriente de los hogares a nivel nacional, para los hogares receptores de los tres principales estados receptores las remesas representan más de 50% de los ingresos corrientes del hogar.¹⁰ Asimismo, en los hogares receptores de remesas, los ingresos del trabajo asalariado ascienden a un tercio de los ingresos salariales de los hogares sin remesas. Esta relación indica que, en estos hogares, las remesas reemplazan a los salarios y son indispensables para el sustento diario, en vez de servir de ingresos adicionales. De ello se deduce que a muchos hogares podría resultarles difícil encauzar una parte de este dinero a inversiones productivas.

Pese a estas restricciones, los hogares receptores de remesas se comportan racionalmente y asignan escasos recursos a los usos más productivos. La mayoría de los hogares receptores gastan la mayor parte de las remesas en consumo corriente y poco en inversiones productivas. Eso no es privativo de México, sino que se observa también en muchos otros países en desarrollo (véase Stalker 2000). Sin embargo, eso no debe llevar a conclusiones pesimistas sobre el potencial

¹⁰ Canales (2004) usó Guanajuato, Jalisco y Michoacán como los tres principales estados receptores de remesas.

de las remesas para usos productivos, particularmente en vista de que la definición de inversión es en sí problemática. Debido a la índole de las remesas, tal vez sea difícil hacer una distinción entre los gastos de consumo y otros usos productivos en términos generales que pudieran darse a estos fondos.

Las numerosas formas en que se gastan las remesas podrían o no considerarse como “productivas”. Por ejemplo, los fondos asignados a viviendas nuevas y a la mejora de viviendas tienen un efecto positivo en la higiene y el bienestar físico, impulsan la productividad laboral y aumentan el valor de las propiedades. Un observador externo podría pasar por alto las mejoras productivas financiadas por las remesas y afirmar en cambio que estos gastos alimentan la inflación sin agregar nada a la masa de capital de la nación. En otros casos, los indicios encontrados de “efectos de demostración” significan que los hogares que reciben remesas tienen una mayor tendencia a consumir que sus vecinos y, por consiguiente, es improbable que destinen recursos a actividades productivas. Sin embargo, esas afirmaciones son insostenibles porque en los estudios no se ha usado un grupo de control para comparar los hábitos de consumo de los hogares que reciben remesas y de aquellos que no reciben remesas.

En el cuadro 7.4 se presentan algunos indicios de los hábitos de consumo de los hogares que reciben remesas y de los que no las reciben. De estos datos se desprenden dos modelos claros. Los hogares receptores de remesas en las zonas urbanas claramente gastan menos en promedio por hogar en casi todas las categorías, con la notable excepción de la compra de vehículos. Este modelo está ligeramente invertido en las zonas rurales, donde los hogares receptores de remesas tienden a tener mayores gastos por hogar en algunas categorías tales como ropa, mantenimiento de la vivienda, muebles y aparatos electrodomésticos. La compra de vehículos y las inversiones en vivienda también parecen ser relativamente mayores en los hogares receptores de remesas de las zonas rurales, y el gasto por hogar en equipo y maquinaria es mucho mayor en promedio. Estos modelos indican que estas familias de migrantes están de hecho invirtiendo las remesas en actividades productivas.

Un resultado probable de estos flujos de remesas es que permiten que los hogares rurales superen los problemas de liquidez e inviertan en actividades para aumentar la producción, al mismo tiempo que contraen deudas mayores. Es posible que muchos hogares de migrantes financien una mayor migración endeudándose, lo cual se refleja en el hecho de que los hogares receptores de remesas contraen más deu-

Cuadro 7.4. Distribución del gasto corriente, por categoría, para las familias sin remesas y con ellas (pesos mexicanos)

Categoría de gastos (todas las cifras son anuales per cápita)	Familias sin remesas			Familias con remesas		
	Alta densidad de población		Baja densidad de población	Alta densidad de población		Baja densidad de población
	Per cápita	Total		Per cápita	Total	
Alimentos y bebidas	1,116	10,992,781	639	994	281,852	610
Ropa y accesorios	253	2,201,484	145	202	44,847	166
Vivienda y servicios públicos	212	2,062,069	72	172	49,144	79
Muebles, electrodomésticos y mantenimiento del hogar	273	2,697,595	139	211	59,139	176
Atención médica	144	919,045	106	95	21,760	101
Transporte y comunicaciones	442	3,917,250	151	307	70,560	134
Transporte	402	3,450,457	143	265	55,087	140
Público	151	960,822	117	158	20,543	89
Servicios especiales	84	255,976	41	57	8,313	58
Compra de vehículos privados	3,762	948,961	164	8,194	9,786	813
Mantenimiento de vehículos	413	1,284,698	365	371	16,445	156
Comunicaciones	115	466,793	54	112	15,473	32
Educación y recreación	423	3,306,299	154	205	42,324	118
Otros bienes y servicios	273	2,676,545	122	176	46,892	232
Total del gasto corriente	2,880	28,773,068	1,356	2,115	616,518	1,496
Total de gastos no monetarios ^a	563	2,982,945	369	585	106,736	392
Valor imputado de la propiedad de la vivienda	859	6,599,065	202	488	123,931	220
Total de gastos ^b	3,837	38,355,079	1,820	2,905	847,185	1,987
Gastos de inversión						
Compra de viviendas	3,458	400,889	1,219	834	2,264	4,320
Compra de equipo	866	64,549	714	78	772	1,211
Pago de deudas	469	236,979	324	231	2,618	492
Ahorro	1,056	1,797,180	845	325	14,970	718
						31,133

^aLos gastos no monetarios comprenden el autoconsumo, pagos en especie y regalos.^bEl total del gasto es el gasto corriente más los gastos no monetarios y el valor imputado de la propiedad de la vivienda.

Fuente: Cálculos del autor basados en la ENIGH 1989.

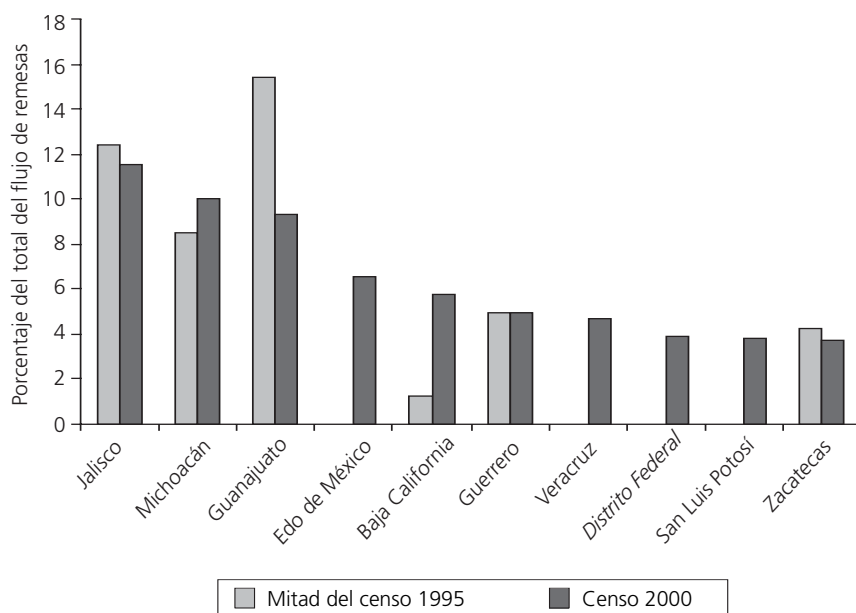
das que aquellos que no reciben remesas. Independientemente de los hábitos de consumo y ahorro de los migrantes, incumbe principalmente a las instituciones financieras, y no a los migrantes, encauzar fondos de los ahorristas a inversiones productivas.

A nivel regional, los usos de las remesas y su efecto en las regiones de emigración han sido el tema de varias obras. En varios estudios se analizan los usos de las remesas en una localidad. El primer trabajo en el campo de la dinámica de las remesas a nivel de localidad fue realizado por Adelman y Taylor (1988), quienes mostraron que las remesas provenientes tanto de México como de Estados Unidos son indispensables para la economía de estas localidades. Su trabajo pone de relieve la vulnerabilidad de la economía de la localidad a las conmociones externas resultantes de los cambios en las leyes de inmigraciones estadounidenses. Recientemente, las autoridades de varios estados mexicanos reconocieron también el efecto potencial de las remesas y adoptaron directrices para promover su uso en el desarrollo de los estados proporcionando fondos de contrapartida, como el “Programa tres por uno”, o contribuyendo con pequeñas sumas de capital siemiente para posibles empresas comerciales.¹¹

A fin de comprender mejor el efecto de las remesas en la economía regional, es importante reconocer que la migración mexicana a Estados Unidos tiene una distribución geográfica específica. Los estados del noroeste de México que, como norma, han sido una fuente de migrantes (Durango, Jalisco y Zacatecas) se han convertido en los responsables de una parte más pequeña de esos flujos a medida que estados tales como Nuevo León y particularmente el Distrito Federal han ido aportando una proporción mayor del total de los flujos de migración. Durante los últimos 80 años, cuatro estados (Guanajuato, Jalisco, Michoacán y Zacatecas) se han encontrado sistemáticamente entre los principales contribuyentes de migrantes al total de los flujos. La EMIF revela un esquema similar, con un 68% de los migrantes procedentes de los ocho estados principales de México. Los datos recientes muestran cambios importantes en la difusión de la migración en México. Estados como México, San Luis Potosí, Veracruz y, en particular, el Distrito Federal, que en 1995 recibieron menos de 1% del flujo de remesas, ahora están recibiendo de 4% a 6% de los flujos recientes, como se ve en el gráfico 7.2.

¹¹ En el marco del Programa tres por uno, las ramas federal, estatal y municipal del gobierno contribuyen con un dólar de contrapartida por cada dólar de remesas destinado a proyectos sociales en las localidades receptoras.

Gráfico 7.2. Porcentaje del total del flujo de remesas recibido por estados mexicanos, 1995 y 2000



Fuente: CONAPO 1996, 2001.

Pese a que más de 90% de los municipios de México recibieron algunas remesas en 2000, alrededor de 463 municipios de más de 2.443 reciben casi la mitad de los flujos de remesas (CEPAL 2001). En el cuadro 7.5 se presenta el desglose correspondiente a los seis estados que representan aproximadamente la mitad (51%) de los flujos de remesas.

El cuadro 7.6 muestra la importancia de los flujos de remesas para las distintas regiones de México. Las remesas son claramente importantes para los estados de los cuales van muchos migrantes a Estados Unidos. Los estados de emigración reciben muchos más fondos en concepto de remesas que de gastos federales y hasta 14 veces el nivel del gasto social del gobierno federal, como ocurre en Guanajuato. En otros estados que no se muestran en el cuadro, como Hidalgo, Puebla y, más recientemente, Oaxaca y Veracruz, se observa una situación similar. Aunque en términos absolutos estos últimos estados reciben menos remesas, en términos relativos estos flujos representan más de 100% del gasto federal en dichos estados.

Cuadro 7.5. Distribución de las remesas, seis estados mexicanos principales, 2000

Estado	Distribución (%)	Remesas (millones de US\$)
Guanajuato	13,7	900,4
Jalisco	11,4	749,3
Michoacán	11,2	736,1
San Luis Potosí	5,8	381,2
Zacatecas	4,5	295,8
<i>Distrito Federal</i>	4,5	295,8
Otros estados	48,9	3.213,9
Total	100,0	6.572,5

Fuente: CEPAL 2001.

Cuadro 7.6. Comparación de las remesas con el gasto público en estados clave, México, 1996 (millones de US\$)

Estado	Remesas	Gasto público		
		Educación	Salud	Programas sociales ^a
Guanajuato	652,3	312,1	190,9	45,8
Jalisco	523,9	438,6	389,4	43,0
Michoacán	360,1	389,7	152,5	71,2
San Luis Potosí	283,7	267,1	115,3	46,6
Guerrero	211,9	406,1	121,4	11,8
Chihuahua	186,4	259,2	216,0	43,7
Zacatecas	179,6	174,8	65,9	40,7

^aLos programas sociales son gastos de la categoría XXVI y representan el gasto público en programas sociales tales como reducción de la pobreza.

Fuente: Cálculos del autor basados en Banco de México 1995, 1998.

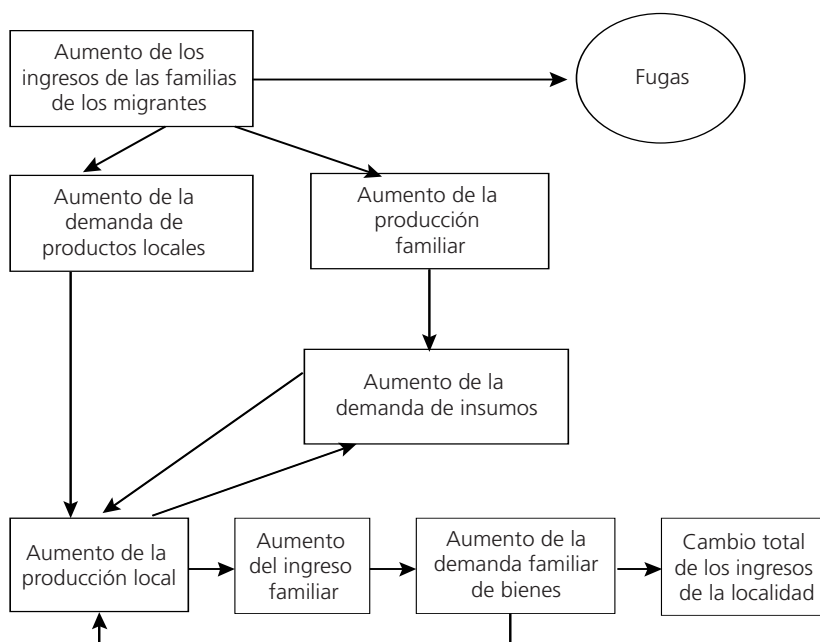
El gasto de las remesas en el consumo del hogar tiene efectos directos e indirectos en el país de emigración. El efecto directo se produce en la persona o el hogar que recibe las remesas. Los efectos indirectos derivan del aumento del consumo de las familias de migrantes. Algunos afirman que las remesas conducen a un consumo suntuario, con las consiguientes presiones sociales y el consumo basado en el endeudamiento “para no ser menos que el vecino” (Keely y Tran 1989). No obstante, desde el punto de vista de la sociedad, los efectos indirectos más importantes son los efectos multiplicadores de las remesas en la economía en general.

Los efectos multiplicadores de las remesas y el desarrollo económico

El resultado fundamental del análisis microeconómico a nivel individual y familiar es que la emigración y los flujos subsiguientes de remesas elevan el nivel de vida de las familias receptoras, pero el efecto en las economías de emigración es menos claro, como señala Arnold (1992). Para analizar el impacto a nivel nacional se necesita un enfoque de la economía en conjunto. Por consiguiente, a fin de comprender mejor el efecto de las remesas en el país de emigración, es útil examinar algunas variables macroeconómicas tales como producción, ingresos, empleo, consumo, ahorro e inversión, así como la balanza de pagos.

Las remesas tienen importantes efectos multiplicadores a nivel nacional, regional y local. El ingreso adicional de los hogares derivado de las remesas de Estados Unidos puede gastarse en México (inyecciones) o en importaciones (fugas). El gráfico 7.3 presenta el flujo básico de ingresos y gastos en un sistema económico.

Gráfico 7.3. Efectos de las remesas en los ingresos de la localidad



En ningún estudio se han examinado los efectos directos e indirectos de las remesas a México en la producción nacional y el empleo. México es un caso interesante: un país en desarrollo con un aumento constante de los flujos de trabajadores migrantes dirigidos a la economía más grande del mundo (Estados Unidos) y provenientes de ella. Este flujo de trabajadores, a su vez, genera un flujo creciente de remesas al Sur. Aunque en varios estudios de localidades se ha examinado el efecto de la migración de México a Estados Unidos en localidades mexicanas, no se ha hecho ningún estudio a nivel nacional del impacto de esos flujos en el consumo, la producción y el empleo en la economía mexicana.

Un estudio realizado por Zárate-Hoyos (2000) utilizando un modelo de multiplicador basado en la matriz de contabilidad social extiende el análisis de insumo-producto a los flujos intersectoriales en las cuentas de producción, incluidos los sectores público, financiero y familiar. El análisis basado en la matriz de contabilidad social muestra la estructura de la producción, la distribución del valor agregado entre los factores de producción y la distribución del ingreso entre los hogares, y permite realizar simulaciones para examinar los posibles efectos de una entrada de remesas en variables macroeconómicas tales como producción, ingresos y empleo.

La matriz de contabilidad social elaborada para México presenta una agregación de la economía en los principales sectores económicos:¹² el sector agrícola (agricultura, silvicultura, caza y pesca) y ganadero (cría de ganado y otros animales); el sector industrial, que comprende recursos no renovables (petróleo y minerales), alimentos elaborados, textiles, madera, papel (incluidos la impresión, productos químicos y derivados), manufacturas (incluidos los aparatos electrodomésticos, automóviles, otras manufacturas menores y otras industrias manufactureras); y el sector de los servicios (incluidos los servicios comunales y privados, la construcción, la electricidad, el gas y el agua).¹³

Las simulaciones de la matriz de contabilidad social se usan para analizar el impacto económico de los 5.170 millones de pesos (US\$2.000 millones) en remesas que los migrantes enviaron desde Estados Unidos a la economía mexicana en 1989.¹⁴ Esta simulación se re-

¹² La matriz de contabilidad social actual para México se encuentra en Zárate-Hoyos (2000).

¹³ Aunque se trata de una agregación general de sectores económicos, tiene en cuenta algunos de los sectores que mejor reflejan los modelos de consumo de los migrantes.

¹⁴ Para convertir estas cifras en dólares de Estados Unidos, el autor usó el tipo de cambio promedio de 1989 de 2,5118 pesos por dólar del Informe Anual de 1990 del Banco de México.

aliza en tres situaciones hipotéticas a fin de obtener un cálculo bajo, medio y alto del multiplicador real. La situación del cálculo alto u optimista corresponde a una economía con un excedente de capacidad de producción y sin posibilidad de sustitución de bienes por los consumidores. Este límite superior muestra que el PIB real aumentó 6.191 millones de pesos (US\$2.500 millones) adicionales, cifra que representa un aumento de 1,3% en el total de la producción nacional.

En la misma situación hipotética, la distribución sectorial de estos efectos económicos es la siguiente: la producción del sector agropecuario aumenta 1.562,8 millones de pesos (US\$622 millones), la producción del sector industrial aumenta 4.260,1 millones de pesos (US\$1.700 millones) y la producción del sector de servicios aumenta 5.274,6 millones de pesos (US\$2.100 millones). Los efectos absolutos mayores se observan en los sectores de servicios, elaboración de alimentos y agricultura, respectivamente. Los efectos en los dos últimos sectores son previsibles ya que son los rubros en los cuales se gasta la mayor parte de las remesas: el consumo para el sustento de la familia. Por lo tanto, las remesas indujeron a un aumento del total de la producción 2,14 veces mayor que la transferencia inicial.

El cuadro 7.7 presenta la gama de posibles efectos multiplicadores en la producción de una entrada de US\$100 en las tres situaciones hipotéticas descritas. A efectos de una comparación, en este estudio se efectuó una simulación similar en dos situaciones hipotéticas menos optimistas. El cálculo medio refleja una economía con un excedente de capacidad de producción, pero en la cual los consumidores pueden sustituir bienes como consecuencia de la mayor oferta. El cálculo menor se basa en una economía en la cual los proveedores no pueden satisfacer el aumento de la demanda, especialmente en el sector agropecuario, porque la tierra es un factor de producción fijo. Los resultados de esta situación hipotética se presentan en la columna de “restricción de la oferta” (el cálculo menor).

El cuadro 7.7 muestra que, en términos absolutos, el sector de servicios presenta el mayor multiplicador de la producción en las tres situaciones hipotéticas. Este amplio sector abarca muchas actividades a las cuales se destinan remesas, como servicios domésticos, atención médica, educación, recreación, comunicaciones, construcción, mejora de viviendas, ventas mayoristas y minoristas, y servicios de hotelería. Por ejemplo, los estudios realizados en el estado de Jalisco revelan que los hogares que reciben remesas gastan la mayor parte del dinero en alimentos, electricidad, agua, medicamentos, animales domésticos y la construcción y reparación de viviendas (Vega 2004). En la tercera si-

Cuadro 7.7. Efectos multiplicadores en la producción: tres situaciones hipotéticas

Supuesto	Estimación superior: estándar ^a	Estimación intermedia: elasticidades no unitarias ^b	Estimación inferior: restricción de la oferta ^c
Sectores productivos	US\$100,00	US\$100,00	US\$100,00
Agricultura	20,52	10,98	0,00
Ganadería	9,71	10,05	0,00
Recursos no renovables	2,49	12,58	1,86
Alimentos elaborados	35,31	17,29	28,32
Textiles, madera, etc.	16,45	20,07	12,83
Productos químicos	16,67	16,88	11,52
Otras manufacturas	8,33	7,71	6,48
Aparatos eléctricos, automóviles	3,15	5,92	2,41
Servicios (construcción)	102,02	76,38	84,91
Total del efecto en la producción	214,65	177,85	148,33

Nota: El cuadro presenta la gama de posibles efectos multiplicadores en la producción debidos a una entrada de US\$100 en las tres situaciones hipotéticas descritas en el texto.

^aEl supuesto estándar es que la economía tiene un excedente de capacidad y puede responder de forma adecuada a un aumento de la demanda, pero no hay sustitución de los gastos a medida que aumenta la demanda.

^bLas elasticidades no unitarias permiten un efecto de sustitución en los gastos del consumidor a medida que aumenta la demanda.

^cLa elasticidad de la restricción de la demanda parte del supuesto de que no hay un excedente de capacidad en la agricultura debido al insumo fijo (tierra). Por lo tanto, la producción agrícola no aumenta a medida que aumenta la demanda.

Fuente: Cálculos del autor basados en análisis de matriz de contabilidad social.

tuación hipotética, que es la menos optimista, es evidente que, cuando el sector agropecuario no puede responder a un aumento de la demanda, no recibe una inyección de dinero. Sin embargo, otros sectores reciben una parte del efecto del gasto inicial de las remesas. En resumen, se puede afirmar que el multiplicador real de la producción se sitúa entre 2,1 y 1,5 por cada dólar enviado en remesas.

En el cuadro 7.8 se presenta la gama de cálculos de posibles efectos multiplicadores en los ingresos de una entrada de US\$100 en las mismas situaciones hipotéticas señaladas. Los efectos en distintos hogares de un aumento de US\$100 en los ingresos en estas tres situaciones se dividen en el efecto de la primera ronda (el aumento directo debido a las remesas) y el efecto de la segunda ronda (el efecto indirecto después de varias rondas de demanda de producción adicional). El valor agregado y los ingresos generan vínculos con la demanda en la matriz de contabilidad social. En todos los casos, el

Cuadro 7.8. Efectos multiplicadores en los ingresos en las tres situaciones hipotéticas

Supuesto	Estándar			Elasticidad no unitaria			Restricción de la oferta		
	Multiplicador	1ª ronda	2ª ronda	Multiplicador	1ª ronda	2ª ronda	Multiplicador	1ª ronda	2ª ronda
Familias									
UWKLE	42,70	31,57	11,13	41,11	31,57	9,54	40,61	31,57	9,04
UWKHE	50,65	35,61	15,04	48,50	35,61	12,89	47,82	35,61	12,21
UBUS	47,22	—	47,22	41,12	—	41,12	38,23	—	38,23
AWKLE	17,16	13,64	3,52	16,35	13,64	2,71	14,56	13,64	0,92
AWKHE	6,12	5,55	0,57	5,95	5,55	0,40	5,55	5,55	—
AGBUS	10,49	—	10,49	6,83	—	6,83	0,05	—	0,05
CAMPE	22,44	13,64	8,80	19,35	13,64	5,71	14,08	13,64	0,44
Total	196,78	100,01	96,77	179,21	100,01	79,20	160,90	100,01	60,89

Nota: El cuadro presenta la gama de posibles efectos multiplicadores debidos a una entrada de US\$100 en las mismas situaciones hipotéticas que se presentan en los efectos multiplicadores en la producción del cuadro 7.7. Aunque los supuestos son los mismos del cuadro 7.7, los sectores familiares merecen una explicación. Los sectores familiares pueden dividirse en trabajadores urbanos con un nivel de educación alto (UWKHE) y bajo (UWKLE) y trabajadores rurales con un nivel de educación alto (AWKHE) y bajo (AWKLE), según las características del jefe de la familia. Además de estos cuatro grupos, están los sectores empresariales urbanos y rurales (UBUS y AGBUS), así como la categoría de campesino (CAMPE), que representa a los trabajadores sin tierras.

Fuente: Cálculos del autor basados en análisis de matriz de contabilidad social.

mayor multiplicador de los ingresos se genera en los sectores de los hogares urbanos.

Las empresas urbanas, en particular, presentan un importante multiplicador de los ingresos, aunque, según el supuesto, este sector no recibió ninguna entrada directa de remesas (o el efecto de la primera ronda). Este resultado indica que los hogares rurales generan vínculos de la demanda con agentes y sectores económicamente más dinámicos en las ciudades medianas y grandes. Cabe señalar que el sector de los hogares de campesinos, definido como los pequeños propietarios de fincas y los jornaleros, recibe una parte importante del efecto multiplicador. Este resultado tiende a respaldar la teoría de que el desarrollo agrícola lleva a una distribución más equitativa de los beneficios del crecimiento económico.

Hay una fuga del proceso multiplicador en forma de impuestos, ahorros e importaciones. Una entrada inicial de remesas induce un aumento del ahorro bruto de 1,3% a 2,0%, así como un aumento moderado de las importaciones inducidas de 0,8% a 1,3% del total de las importaciones. Por lo tanto, la mayor parte de la producción inducida parece emanar de fuentes internas, ya que las remesas se gastan principalmente en consumo inmediato de bienes domésticos y la mayoría de los hogares receptores de remesas tienen una propensión relativamente baja a importar. El efecto de las remesas en los ingresos públicos es positivo y se debe a una mayor recaudación de impuestos como consecuencia del aumento de la producción y el consumo. En este caso, hay un aumento de 1,0% a 1,4% en la cuenta pública debido a las entradas de remesas.

Los resultados generales apoyan el argumento de Sadoulet y de Janvry (1995, p. 291) de que, aunque en el sector agropecuario los multiplicadores de la producción son bajos, “si se consideran los efectos de vínculo creados por los ingresos agropecuarios, tal como se indican en los multiplicadores basados en la matriz de contabilidad social, los sectores agropecuarios no se encuentran en una situación peor que los sectores industriales e inducen una distribución más equitativa del crecimiento”. Como se puede ver en el cuadro 7.8, el sector de la agroempresa se beneficia indirectamente de los efectos de la segunda ronda, sin haber recibido la entrada inicial de remesas. Eso no ocurre en el experimento con restricción de la demanda, y la demanda adicional debe satisfacerse con importaciones. En resumen, se producen importantes efectos multiplicadores en el ingreso de 2,0 a 1,6 por cada dólar recibido en forma de remesas.

Las investigaciones del efecto de las remesas a nivel regional y estatal en México son escasas, limitándose a unos pocos estudios de localidades y remesas. Adelman y Taylor (1988) utilizaron el análisis de multiplicadores basado en la matriz de contabilidad social para examinar los efectos de las remesas de los migrantes en el nivel y la distribución de los ingresos de los hogares en la economía de una localidad de Michoacán, México. Se elaboró un modelo de una disminución prevista de las remesas de los migrantes como consecuencia de la legislación estadounidense (el proyecto de ley de Simpson-Mazzoli para legalizar trabajadores indocumentados e imponer sanciones a los empleadores que contraten trabajadores indocumentados). Una disminución de US\$100 en las remesas llevaba a una disminución de US\$178 en los ingresos de la localidad y de US\$187 en la producción de la localidad. Otras áreas de México que no presentaban emigración también se veían afectadas porque los habitantes de Michoacán compraban menos bienes y servicios del resto del país. El estudio mostró también que, por cada US\$100 de disminución de las remesas de Estados Unidos, se produce una caída de US\$25 en las inversiones en activos fijos y de US\$13 en las inversiones en escolarización.

En el estudio se observó también que una reducción de las remesas tenía un efecto negativo mayor en las familias sin tierras, que tienen los ingresos per cápita más bajos de la localidad. Estos resultados indican que las remesas de Estados Unidos tienen un efecto igualador en los ingresos, por lo menos a nivel de localidad. La aplicación de la misma metodología a escala estatal o regional ayudaría a tener un panorama más amplio del impacto de los multiplicadores de las remesas y los efectos distributivos conexos.

Hay algunas similitudes entre las conclusiones a nivel de localidad y a nivel nacional. A nivel nacional, a los campesinos les ha ido mejor que a los otros dos tipos de hogares rurales, como se muestra en el cuadro 7.8. Asimismo, la magnitud del multiplicador de los ingresos de la localidad fue similar al cálculo medio a nivel nacional, mientras que el multiplicador de la producción de la localidad se situó ligeramente por encima del cálculo medio a nivel nacional.

Las remesas y los clubes de migrantes

Ningún análisis de la migración mexicana sería completo sin tener en cuenta los “clubes de migrantes”. Durante muchos años, los migrantes mexicanos en Estados Unidos han organizado clubes y asociaciones para llevar a cabo diversas actividades a fin de mejorar su situación en

Estados Unidos. La acción de estos clubes ha venido intensificándose en todo el país. Los clubes respaldan numerosas actividades para defender y apoyar a sus socios en cuestiones laborales y civiles, además de patrocinar diversas funciones sociales y religiosas. Recientemente comenzaron a ayudar a las localidades de origen con asistencia para el desarrollo. Los clubes apoyan numerosos proyectos comunales, entre ellos mejoras de calles, abastecimiento de agua, restauración y construcción de iglesias, parques, puentes, servicios de ambulancias, bibliotecas e instalaciones deportivas. Estas actividades de orientación comunal, conocidas como “remesas sociales” o “remesas colectivas”, han atraído la atención de investigadores y organizaciones multilaterales.

Estas organizaciones pueden agruparse en clubes (grupos de personas de la misma localidad de México), federaciones (grupos de clubes) y congresos (organizaciones nacionales). Sólo los migrantes guatemaltecos han organizado un congreso.¹⁵ Los clubes son muy diversos y complejos, y han sido muy poco estudiados. Alarcón (2004) observó que los clubes de migrantes tienen tres niveles. En el primero, los socios de la misma localidad de origen participan en eventos sociales y donan dinero para obras de socorro. En el segundo nivel, hay una dirección más formal y suele establecerse una comunidad asociada en Estados Unidos. El tercer nivel es la federación o coalición de clubes, que trabaja en estrecha colaboración con los consulados. En 1998 había ocho federaciones de migrantes en Los Ángeles: tres representaban el estado de Oaxaca, y las demás, los estados de Durango, Jalisco, Nayarit, Sinaloa y Zacatecas. La organización de Zacatecas es la más antigua y la mejor organizada (Alarcón 2004). En Chicago hay siete federaciones de Durango, Guanajuato, Guerrero, Jalisco, Michoacán, San Luis Potosí y Zacatecas (Alarcón 2004).

En la práctica, los clubes no son demográficamente representativos de los migrantes mexicanos en Estados Unidos. Aunque las tendencias indican que los migrantes provienen en medida creciente de zonas urbanas, la mayoría de los socios de los clubes son de localidades rurales de México que tienen una larga tradición de migración (Alarcón 2004). En un estudio reciente de investigadores de la Universidad de California (Los Ángeles), se observó que los socios de estos clubes son mayores en promedio y tienen un nivel de educación más alto que los migrantes en general.¹⁶ Además, los socios han vivido más

¹⁵ El Congreso Nacional de Organizaciones Guatemaltecas trabajó activamente a fin de socorrer a las víctimas del huracán Mitch (de la Garza y Lowell 2002).

¹⁶ Véanse Alarcón, Runsten e Hinojosa-Ojeda (1998), Alarcón e Iñiguez (2000).

tiempo en Estados Unidos, en su mayoría poseen vivienda propia y tienen ingresos más altos.

Los clubes son el producto del esfuerzo individual de los socios, pero varios funcionarios del gobierno federal y de gobiernos estatales de México también han desempeñado un papel importante en su ampliación y consolidación. Los consulados mexicanos en Estados Unidos han promovido clubes por medio del Programa de Atención a las Comunidades Mexicanas en el Extranjero, los han reconocido como entidades con personería jurídica y han trabajado con ellos para encauzar fondos a localidades pobres de México. En 1998, alrededor de 170 clubes de migrantes de 18 estados mexicanos se inscribieron en el consulado de México en Los Ángeles: se trataba de clubes de Zacatecas (51), Jalisco (49), Michoacán (11), Sinaloa (11), Nayarit (9), Oaxaca (8), Puebla (5) y Durango (4) (Alarcón 2004).

Es difícil determinar cuántos clubes hay en total. Alarcón (2004) calcula que hay 3.000 asociaciones latinas en Estados Unidos, de las cuales 2.000 son clubes mexicanos. Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, de las Naciones Unidas, en 2000 había 700 asociaciones inscritas y más de 2.000 que no estaban inscritas (López Espinosa 2002). Torres (2001) indica que, entre los consulados de México, el de Los Ángeles tiene el mayor número de clubes inscritos (188), seguido del consulado de Chicago con 82, el de Dallas con 41, el de Nueva York con 15, el de Oxnard con 10 y el de San José con 9.

Los gobiernos de estados mexicanos han fomentado la creación de estos clubes. La Federación de Clubes Zacatecanos del Sur de California, formada en 1965, celebró un acuerdo con el estado de Zacatecas para invertir sumas de contrapartida en obras públicas en el marco del “Programa dos por uno” (de la Garza y Lowell 2002). La federación también ayudó a crear un programa de salud para la familia de los socios en colaboración con el Instituto Mexicano del Seguro Social (Goldring 1998). Los socios de los clubes se han multiplicado, pero 70% de los clubes están relacionados con los estados de Guerrero, Guanajuato, Jalisco y Zacatecas. Por lo tanto, los fondos de inversión social tienden a concentrarse en esas áreas. Aunque se dispone de pocos datos, se cree que la mitad de estos flujos de remesas se concentra en unos 460 municipios, en su mayoría rurales, que representan sólo 16% del total de la población del país (Banco Mundial 2001).

En los últimos cinco años, ha habido un aumento notable de las llamadas “remesas colectivas” y del número de pequeñas empresas en localidades mexicanas financiadas por migrantes en Estados Unidos

(Torres 2001). La posibilidad de encauzar fondos de clubes a la creación de pequeñas empresas ha atraído la atención de organizaciones multilaterales. Sin embargo, el total de las remesas colectivas no se ha documentado de forma sistemática. Torres (2001) cree que ese total asciende aproximadamente a 1% del total de las remesas familiares, pero podría ser mucho mayor en vista del crecimiento de los clubes y de la población latina en Estados Unidos (Banco Mundial 2001).

Los gobiernos de estados mexicanos desempeñan un papel decisivo en la formación y la consolidación de clubes. Algunos de ellos tienen ahora una oficina especial para asuntos de migrantes, la Oficina de Atención a Oriundos en el Exterior (OFAOE), que forma parte del gobierno de cada estado y coordina su labor con la Secretaría de Relaciones Exteriores y sus consulados en Estados Unidos. Estas oficinas proporcionan asesoramiento jurídico a los migrantes sobre derechos humanos y laborales y procuran encauzar las remesas hacia actividades productivas (Banco Mundial 2001). Las OFAOE más avanzadas son las de Guanajuato y Zacatecas, donde han promovido programas sistemáticos a fin de atraer remesas para inversiones. En Zacatecas, el “Programa tres por uno” encauza remesas sociales a inversiones comunales en la localidad de origen de los migrantes, mientras que en Guanajuato el programa “Mi Casa” ha promovido el establecimiento de 12 maquiladoras que emplean a 500 personas, con nueve plantas adicionales en construcción.

Las remesas sociales continúan adquiriendo importancia, pese a la falta de confianza generalizada de los mexicanos en las instituciones. Estos fondos pueden tener un efecto importante en el desarrollo, especialmente en los casos en que el gobierno federal los combina con recursos federales en regiones deprimidas. Los gobiernos estatales y las municipalidades son los que más limitaciones tienen y a menudo no pueden aportar fondos de contrapartida. Entre los problemas que persisten con respecto al uso eficiente de las remesas sociales se encuentran los costos administrativos de estos programas, los impuestos estadounidenses sobre los ingresos originales, los cargos por el envío de las remesas y la amenaza omnipresente de fraude en las burocracias estatales y locales.

Los clubes también tienen problemas de conducción. Promueven activamente programas en Guanajuato y Zacatecas, pero su grado de participación varía según el tipo de programa (Banco Mundial 2001). Con el programa de fondos de contrapartida, la participación de los migrantes puede ser bastante buena en las etapas iniciales, pero va menguando con el tiempo. Los migrantes dicen que necesitan más

capacitación para continuar ampliando esos programas. También hay costos de transacción elevados en estas asociaciones público-privadas. Incluso después de la debida inscripción, los clubes funcionan de una forma muy flexible y geográficamente dispersa. Por lo general tienen un presidente, un secretario y un tesorero, pero todos trabajan como voluntarios en la casa de uno de ellos. Aunque los clubes son un buen ejemplo de iniciativa privada que ha dado resultado en colaboración con el sector público, cabe destacar que estos mecanismos cuasi formales no sustituyen a instituciones financieras robustas y su papel decisivo de encauzar el ahorro a las inversiones.

Conclusiones y recomendaciones

Los incentivos para migrar subsisten. Con una disparidad salarial entre México y Estados Unidos de 8 a 1, incluso una economía estadounidense de lento crecimiento tiene una gran demanda de trabajadores no calificados. Los latinoamericanos en Estados Unidos (documentados e indocumentados) aumentaron 58% en la última década y se prevé que llegarán a 53 millones para 2010, de los cuales 36 millones son migrantes de México (López Espinosa 2002). Este crecimiento conducirá a un aumento continuo de las remesas a México. Se prevé que, en la próxima década, el total de las remesas a América Latina y el Caribe ascenderá a US\$300.000 millones y 80% de esa suma se concentrará en México, Centromérica y el Caribe (López Espinosa 2002).

Las organizaciones multilaterales interesadas en dar a las remesas un efecto multiplicador para promover el desarrollo se enfrentan con una multitud de problemas. Pese a la competencia creciente en el sector de las transferencias monetarias, el costo de las transferencias sigue siendo elevado en muchos lugares. Durante los años noventa, casi 15% de las remesas en realidad quedó en manos de intermediarios financieros y compañías de transferencia de fondos, en vez de llegar a familias de bajos ingresos en México, pero en la actualidad, con la competencia, los cargos han bajado a 5%,¹⁷ aproximadamente (Diálogo Interamericano 2004). Los migrantes mencionan otras preocupaciones, como la lentitud del servicio postal mexicano, la persistente falta de transparencia de las compañías de transferencia de fondos y la escasez de servicios financieros en las zonas rurales.

¹⁷ Para una transferencia de US\$200.

Pese a estas dificultades, entre otras, los fondos que envían los migrantes en Estados Unidos a sus familiares en México aumentan el bienestar de esas familias. Asimismo, con las condiciones estructurales actuales, esos fondos se asignan de forma más o menos racional a los mejores usos posibles. Las remesas permiten a las familias pobres y de ingreso mediano comprar bienes de consumo e inversión, invertir en educación y salud, y ahorrar. Los modelos que están surgiendo basados en un enfoque más amplio y comunal de las remesas sociales ofrecen un medio prometedor para mejorar el impacto de las remesas en el desarrollo de las localidades receptoras, aunque actualmente estos flujos son insignificantes en comparación con las remesas a los hogares.

Para México, los flujos de remesas constituyen una fuente importante y creciente de divisas que debería promover el desarrollo económico y social del país. Estos flujos equivalen o incluso superan a otras fuentes de divisas, como la ayuda exterior, el turismo y las exportaciones de petróleo. Sin embargo, la falta de una política nacional para las remesas que ofrezca incentivos fiscales similares a los que se ofrecen a otras fuentes de divisas es desconcertante.

Aunque los flujos de remesas tienden a concentrarse en ciertos estados, los efectos multiplicadores asociados a estos flujos encauzan fondos a economías regionales y sectores más dinámicos de México. Esta tendencia es positiva desde un punto de vista nacional, pero los gobiernos estatales y municipales se enfrentan con un gran desafío: buscar la forma de retener una parte mayor de estos flujos a fin de promover la actividad económica y el empleo en las localidades más pobres.

Los gobiernos estatales deben continuar promoviendo modelos basados en programas fructíferos, como “Mi Casa” de Guanajuato o el “Programa tres por uno” de Zacatecas, y fortalecer sus lazos con los clubes. Las organizaciones multilaterales pueden ayudar a estas localidades con su pericia por medio de proyectos orientados al desarrollo de microempresas y otras intervenciones a fin de ayudar a los pequeños empresarios a explotar los fondos y aprovechar las oportunidades del mercado. Se necesitan proyectos piloto innovadores y más estudios. Este esfuerzo debería incluir el establecimiento de alianzas con organizaciones no gubernamentales que puedan concentrarse en localidades con grandes flujos de emigración y altos niveles de pobreza y exclusión.

También se necesitan más investigaciones para cuantificar la cantidad precisa de dinero que fluye a México y centrar la atención en

los posibles efectos multiplicadores a nivel estatal y local. En particular, se debería prestar atención a los nuevos estados de emigración, como Oaxaca y Veracruz. En los estudios se deberían abordar preguntas tales como las siguientes: ¿En qué circunstancias se asocian las remesas a actividades económicas catalizadoras? ¿Dónde generan los flujos de remesas poco desarrollo local, regional o nacional y por qué? Se necesitan estudios piloto de los obstáculos con que se enfrentan las localidades rurales pobres para encauzar las remesas al desarrollo local y alcanzar un efecto multiplicador beneficioso.

Por último, las remesas fluyen principalmente a municipios rurales pequeños que están vinculados a partes más dinámicas de la economía nacional por medio de los mercados de bienes y trabajo. Según los estudios, aunque los migrantes gastan la mayor parte del dinero en necesidades inmediatas del hogar, también gastan en la compra de vivienda y terrenos, así como en el mantenimiento y la reparación de la vivienda. Un porcentaje menor se gasta en la compra de equipo, herramientas y pozos. Este gasto beneficia a la economía nacional, ya que el efecto multiplicador se hace sentir en los mercados laborales y de bienes de México. En estos mercados, los beneficiarios netos de las remesas son empresas urbanas y rurales. Aunque podría haber cierto crecimiento económico en los estados donde la migración es mayor, habría que prestar mucha atención a la inserción de localidades pequeñas en la economía regional. En particular, las autoridades deberían prestar atención a la forma de encauzar las remesas a los grupos más vulnerables, ya que la migración continúa siendo una medida importante para combatir la pobreza.

Bibliografía

- Adelman, Irma y J. Edward Taylor. 1988. Life in a Mexican Village: A SAM Perspective. *Journal of Development Studies* 25: 5–24.
- Alarcón, Rafael. 2004. Las remesas colectivas y las asociaciones de migrantes mexicanos en los Estados Unidos. En Germán A. Zárate-Hoyos, editor. *Remesas de los mexicanos y centroamericanos en Estados Unidos, problemas y perspectivas*. México D.F.: Editorial Miguel Ángel Porrúa y El Colegio de la Frontera Norte.
- Alarcón, Rafael y Delmira Iñiguez. 2000. El uso de mecanismos para la transferencia de remesas monetarias entre migrantes zacatecanos en Los Ángeles. En Miguel Moctezuma y Héctor Rodríguez, editores. *Impacto de la migración y las remesas en el crecimiento económico regional*. México D.F.: Comisión de Asuntos Fronterizos del Senado de la República, México.
- Alarcón, Rafael, David Runsten y Raúl Hinojosa-Ojeda. 1998. Migrant Remittance Transfer Mechanisms between Los Angeles and Jalisco, Mexico. Research Report Series 7. North American Integration and Development Center, University of California, Los Angeles.
- Arnold, F. 1992. The Contribution of Remittances to Economic and Social Development. En M. Kritz, L. Lean-Lim, y H. Zlotnik, editores. *International Migration Systems: A Global Approach*. Oxford: Clarendon Press.
- Asch, B. y C. Reichmann, editors. 1994. Emigration and Its Effects on the Sending Country. Center for Research on Immigration Policy, RAND Corporation, Santa Monica, California.
- Banco de México. 1991. Las remesas familiares provenientes del exterior. Documento No. 67 (julio). México D.F.
- . 1993, 1996, 1997, 1999, 2001, 2002, 2003, 2004. Informe anual. México D.F.
- . 1995. *Conteo de población y vivienda*. México D.F.: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).
- . 1998. *President's Report*. México D.F.: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).
- Banco Mundial. 2001. Migrants' Capital for Small-scale Infrastructure and Small Enterprise Development in Mexico. Draft document (October 21). Finance, Private Sector and Infrastructure Sector Management Unit, Latin American and the Caribbean Region, Washington, D.C.
- Bureau of Labor Statistics (BLS). 2000. *Census 2000: Hispanics in the U.S.* Washington, D.C.

- Canales, Alejandro. 2004. Las remesas de los migrantes: ¿fondos para el ahorro o ingresos salariales? En Germán A. Zárate-Hoyos, editor. *Remesas de los mexicanos y centroamericanos en Estados Unidos, problemas y perspectivas*. México D.F.: Editorial Miguel Ángel Porrúa y El Colegio de la Frontera Norte.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 2001. Las remesas y el desarrollo rural en las zonas de alta intensidad migratoria en México. LC/MEX/L.504, 18 de diciembre. México D.F.
- Comisión para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF). 2002. Información sobre el envío de remesas. Disponible en: <http://www.condusef.gob.mx>
- Consejo Nacional de Población (CONAPO). 1996. *Conteo de población y vivienda, 1995*. México D.F.
- . 1998. Remesas: Monto y distribución regional en México. Boletín editado por el Consejo Nacional de Población. No. 7. México D.F.
- . 1999. *La situación demográfica de México, 1999*. México D.F.
- . 2001. *XII Censo general de población y vivienda, 2000*. México D.F.
- . 2002. Contribuyen hispanos con el 40% del crecimiento demográfico de EU. Comunicado de prensa, 22 de diciembre. México D.F.
- . 2003. Migración mexicana hacia los Estados Unidos. Comunicado de prensa, 20 de febrero. México D.F.
- . 2004. *XII Censo general de población y vivienda, 2000*. México D.F.
- Corona, Rodolfo. 1994. Remesas enviadas de Estados Unidos por los migrantes mexicanos. Tijuana, Baja California: El Colegio de la Frontera Norte. Mimeo.
- Corona, Rodolfo y Jorge Santibañez. 2004. Los migrantes mexicanos y las remesas que envían. En Germán A. Zárate-Hoyos, editor. *Remesas de los mexicanos y centroamericanos en Estados Unidos, problemas y perspectivas*. México D.F.: Editorial Miguel Ángel Porrúa y El Colegio de la Frontera Norte.
- De la Garza, Rodolfo y Briant Lowell. 2002. *Sending Money Home, Hispanic Remittances and Community Development*. Boulder, Colorado: Rowman & Littlefield Publishers, Inc.
- Diálogo Interamericano. 2004. All in the Family, Latin America's Most Important International Financial Flow. Report for Inter-American Dialogue Task Force on Remittances (January).
- Durand, Jorge. 1994. *Más allá de la línea, patrones migratorios entre México y Estados Unidos*. Guadalajara: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- Durand, Jorge y Douglas S. Massey. 1992. Mexican Migration to the United States: A Critical Review. *Latin American Research Review* 27 (2): 3–42.
- Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo (Fomin-BID). 2003. Worker Remittances: An International Comparison. Prepared by Manuel Orozco. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.

- Glytsos, Nicholas. 1993. Measuring the Income Effects of Migrant Remittances: A Methodological Approach Applied to Greece. *Economic Development and Cultural Change* 42(1): 131–68.
- Goldring, Luin. 1998. The Power of Status in Transnational Social Fields. En Luis Guarnizo y Michael P. Smith, editores. *Transnationalism from Below. Comparative Urban and Community Research* (volume 6). New Brunswick and London: Transaction Publishers.
- Griffin, Keith. 1976. On the Emigration of the Peasantry. *World Development* 4(5): 353–61.
- Habib, Ahsanul. 1985. Economic Consequences of International Migration for Sending Countries: Review of Evidence from Bangladesh. Tesis de doctorado. University of Newcastle, Australia.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). 1989, 1992, 1994, 1996, 1998, 2000. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. México D.F.
- . 1997. National Survey of Demographic Dynamics (ENADID). México D.F.
- Keely, Charles y Bao Nga Tran. 1989. Remittances from Labor Migration: Evaluations, Performance and Implications. *International Migration Review* xxiii(3): 500–25.
- López Espinosa, Mario. 2002. Remesas de mexicanos en el exterior y su vinculación con el desarrollo económico, social y cultural de sus comunidades de origen. Estudios sobre migraciones internacionales, No. 59. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.
- Lozano, Fernando. 1993. *Bringing It Back Home, Remittances to Mexico from Migrant Workers in the United States*. Monograph series, 37. San Diego, California: Center for U.S.–Mexican Studies.
- Naciones Unidas. 2002. *International Migration Report, 2002*. New York: United Nations, Department of Economic and Social Affairs.
- Paine, Suzzane. 1974. *Exporting Workers: The Turkish Case*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Patnaik, P. y C. P. Chandrasekhar. 1998. Notes on International Migration Suggested by the Indian Experience. En D. Baker, G. Epstein y R. Pollin, editores. *Globalization and Progressive Economic Policy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Piore, Michael. 1979. *Birds of Passage: Migrant Labor and Industrial Societies*. New York: Cambridge University Press.
- Sadoulet, Elisabeth y Alain de Janvry. 1995. *Quantitative Development Policy Analysis*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.

- Santibañez, Jorge y Rodolfo Corona. 1994. Síntesis ejecutiva encuesta de migración a la frontera norte (EMIF). Tijuana, México: El Colegio de la Frontera Norte.
- Stahl, Charles y Ahsanul Habib. 1989. The Impact of Overseas Workers' Remittances on Indigenous Industries: Evidence from Bangladesh. *The Developing Economies* XXVII-3 (September): 269–89.
- Stalker, Peter. 1994. *The Work of Strangers: A Survey of International Labour Migration*. Geneva: International Labour Office.
- . 2000. *Workers without Frontiers: The Impact of Globalization on International Migration*. Boulder, Colorado: Lynne Rienner Publishers.
- Taylor, J. Edward e Irma Adelman. 1996. *Village Economies: The Design, Estimation and Use of Village-wide Economic Models*. New York: Cambridge University Press.
- Torres, Federico. 2001. Uso productivo de las remesas en México, Centroamérica y la República Dominicana. Experiencias recientes. Presentado en la Conferencia Regional sobre Migración, Comisión Económica para América Latina, San José de Costa Rica, septiembre.
- U.S. Commission on Immigration Reform. 1997. Mexico-U.S. Binational Migration Study. Washington, D.C. Disponible en: <http://www.utexas.edu/lbj/uscir/binational.html>
- Vega Briones, Germán. 2004. Migración internacional y cambio económico en una zona rural de Jalisco. En Germán A. Zárate-Hoyos, editor. *Remesas de los mexicanos y centroamericanos en Estados Unidos, problemas y perspectivas*. México D.F.: Editorial Miguel Ángel Porrúa y El Colegio de la Frontera Norte.
- Verduzco, Gustavo y Kurt Unger. 1998. Impacts of Migration to Mexico. *Migration between Mexico and the United States—Binational Study on Migration*, vol. 1. Washington, D.C.: U.S. Commission on Immigration Reform.
- Zárate-Hoyos, Germán A. 2000. The Macroeconomic Impact of Remittances on the Sending Country: The Case of Mexico-United States Migration. Tesis de doctorado, University of California, Riverside.
- . editor. 2004. *Remesas de los mexicanos y centroamericanos en Estados Unidos, problemas y perspectivas*. México D.F.: Editorial Miguel Ángel Porrúa y El Colegio de la Frontera Norte.

Página en blanco a propósito

La migración, el dinero y los mercados: la nueva realidad de Centroamérica

Manuel Orozco

Las crisis económicas y políticas de los años setenta y ochenta provocaron una diáspora persistente de centroamericanos que está cambiando muchas de las prácticas sociales y económicas tradicionales de la región. En este capítulo se analizan esos cambios, prestando especial atención al impacto de las remesas familiares. Las remesas son un reflejo directo de los sucesos actuales en el ámbito de la migración que señalan la transición de los países de Centroamérica de economías agroexportadoras a sociedades integradas en el plano transnacional por medio de la migración. La mayor parte de estas “exportaciones humanas” se dirige a Estados Unidos, donde las contribuciones de los centroamericanos a la economía y las empresas son inmensas. Es una señal de un nuevo tipo de movilidad laboral con implicaciones crecientes en el comercio, las inversiones y la productividad laboral. Aunque este capítulo se centra en las remesas, también examina la importancia de vínculos decisivos que trascienden las familias e influyen en cuestiones de mayor alcance que abarcan comunidades enteras y la realidad sociopolítica.

La migración centroamericana

Una característica fundamental del calidoscopio estadounidense es su dependencia de los extranjeros que van a Estados Unidos debido a lazos familiares, trabajo o exilio político. Casi una persona de cada diez en Estados Unidos (alrededor de 28 millones) son inmigrantes y más de la mitad de los recién llegados (51%) son de origen hispanoamericano o latino, según el censo estadounidense de 2000 (25% son de origen asiático y 15% son de origen europeo). Los migrantes latinoamericanos que viven en Estados Unidos son principalmente de Mé-

Cuadro 8.1. Centroamericanos nacidos en el extranjero que vivían en Estados Unidos en 1990

País de origen	Llegados antes de 1980		Llegados después de 1980		Centroamericanos en 1999
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	
El Salvador	115.437	24,80	349.996	75,20	465.433
Guatemala	71.513	31,68	154.226	68,32	225.739
Honduras	37.515	34,44	71.408	65,56	108.923
Nicaragua	43.923	26,04	124.736	73,96	168.659
Panamá	54.049	63,04	31.688	36,96	85.737

Fuente: Oficina de Censos de Estados Unidos, censo de 1990.

xico. Sin embargo, en Estados Unidos también hay un gran número de centroamericanos.

La gran mayoría de los migrantes centroamericanos que viven en Estados Unidos llegaron a principios de los años ochenta. La guerra, la inestabilidad política, la recesión y los desastres naturales en la región provocaron un éxodo de guatemaltecos, hondureños, nicaragüenses y salvadoreños (Dunkerley 1994). Para 1990, más de un millón de guatemaltecos, nicaragüenses y salvadoreños se habían ido a Estados Unidos (Vilas 1995). Como se muestra en el cuadro 8.1, dos tercios de los centroamericanos que vivían en Estados Unidos en 1990 habían emigrado durante la década anterior. Por lo tanto, no causa sorpresa que un gran porcentaje de ellos haya nacido en otro país (como se muestra en el cuadro 8.2). Por ejemplo, el número de personas con raíces salvadoreñas nacidas en el extranjero había aumentado a más de un millón para 2000.

Cuadro 8.2. Personas de origen hispanoamericano en Estados Unidos en 1990 (porcentaje)

País	Nacidos en Estados Unidos	Nacidos en otros países
Costa Rica	31,08	68,92
El Salvador	18,83	81,17
Guatemala	19,64	80,36
Honduras	22,95	77,05
Nicaragua	18,93	81,07
Panamá	32,95	67,05
Centroamérica	20,98	79,02
Todos los hispanoamericanos	64,19	35,81

Fuente: Oficina de Censos de Estados Unidos, censo de 1990.

La migración a Estados Unidos presentó distintos matices según la situación en los países centroamericanos. Los nicaragüenses tenían una ventaja respecto de sus vecinos centroamericanos. La política estadounidense contra el régimen sandinista llevó a la aplicación de normas menos estrictas que permitieron a los nicaragüenses obtener asilo político con mayor facilidad y adquirir la condición de inmigrantes legales con mayor rapidez. Casi 12.000 nicaragüenses recibieron asilo político en Estados Unidos entre 1983 y 1992, en comparación con un total de 1.200 salvadoreños, guatemaltecos y hondureños durante el mismo período.

Muchos migrantes de Centroamérica trataron de volver a conectarse con su país de origen, particularmente después de la celebración de los acuerdos de paz y el inicio de la democratización a principios de los años noventa. Los migrantes que viven en Estados Unidos han establecido lazos simbólicos, sentimentales y materiales con su país de origen. Para muchos, estos vínculos van mucho más allá del simple contacto con los parientes. Con el tiempo, estos migrantes se han convertido en una “nueva diáspora”, es decir, una minoría étnica producida por esquemas de migración que crean “lazos sentimentales o materiales con su tierra natal” (Esman 1986, p. 333).

Del refugio, el asilo y la migración a los lazos familiares

La integración económica en la economía mundial se basa en la migración laboral y los cinco elementos del dinamismo económico: turismo, transporte, telecomunicaciones, comercio nostálgico y transferencia de remesas. Estos cinco elementos han abierto una gama de oportunidades comerciales que impulsarán el comercio y las inversiones en la región.

Las conexiones económicas y la interdependencia entre los migrantes y su país natal han asumido un proceso dinámico propio. El turismo en El Salvador, Honduras y Nicaragua depende en medida creciente de personas oriundas de esos países que viven en el exterior. En El Salvador, por ejemplo, casi un tercio de los turistas que llegan al país son salvadoreños que viven en el exterior, principalmente en Estados Unidos. Se quedan más de dos semanas en promedio y gastan más de US\$50 al día (Orozco 2003d). Los nicaragüenses suelen viajar de Miami (donde viven 40% de los nicaragüenses residentes en Estados Unidos) a Managua, llevando diversos artículos a sus parientes. En la República Dominicana, casi 20% de los turistas (500.000) que llegan al país son dominicanos que viven en el exterior, predominan-

temente en Estados Unidos. Se quedan en promedio más de 15 días y gastan alrededor de US\$65 al día (Orozco 2004a). Unos 140.000 dominicanos vuelan a su país anualmente desde el aeropuerto John F. Kennedy de Nueva York (Orozco 2004a). En consecuencia, los centroamericanos y caribeños que viven en Estados Unidos ahora influyen mucho en la demanda de bienes y servicios nuevos en su país de origen. Esta demanda ha resultado beneficiosa para la creación de empresas y sociedades internacionales en la región en una amplia gama de servicios de turismo, bienes raíces y otros sectores.

El uso del transporte aéreo a estos lugares también es importante. El Grupo Taca, línea aérea con servicio a Centroamérica, tiene 21 vuelos al día de Estados Unidos a El Salvador. Por lo menos 70% de los clientes son centroamericanos (Fomin-BID 2002). El tráfico aéreo se ha intensificado notablemente, con la demanda de más vuelos a Estados Unidos y procedentes de dicho país. Más de seis aerolíneas estadounidenses, entre ellas American Airlines, Continental, Delta, United y TWA, operan diariamente en esos países.

La migración ha forjado muchos vínculos entre las colectividades en el extranjero y su país de origen. La demanda y el volumen de las telecomunicaciones con Centroamérica aumentan a medida que los lazos de los migrantes se fortalecen, ofreciendo oportunidades para la ampliación de empresas e inversiones en telefonía celular, Internet y servicios por cable. Compañías tales como AT&T, Bell South y Motorola han establecido una infraestructura económica para facilitar las comunicaciones entre la diáspora y su tierra natal, beneficiando también a empresas locales.

Los migrantes en Estados Unidos ahora forman parte de un mercado creciente de exportaciones de su país de origen. Las importaciones étnicas a Estados Unidos (el llamado “comercio nostálgico”) abarcan artículos tales como cerveza local, ron, quesos y otros alimentos. El segmento especializado del comercio nostálgico ha atraído la atención de productores de Centroamérica y el Caribe. En muchos casos, los productores del país de origen se han diversificado y han establecido empresas en Estados Unidos para entrar mejor en el mercado de los migrantes.

El potencial del segmento del comercio nostálgico ha llevado a varios inversionistas migrantes a poner en marcha empresas para fabricar alimentos en su país de origen. Varios migrantes que viven en Estados Unidos han establecido empresas en su país de origen para elaborar quesos, frutas y hortalizas, así como una gama de otros productos. Un ejemplo es Roos Foods, Inc., fabricante de alimentos que

produce y vende productos lácteos en Centroamérica y a centroamericanos y mexicanos que viven en Estados Unidos. La tendencia a las inversiones y sociedades de migrantes en el país de origen probablemente aumente en los próximos años.

Valor y dinámica de las remesas familiares

Las remesas constituyen una fuente importante de ingresos económicos para Centroamérica y el Caribe. El Salvador recibió casi US\$2.000 millones en remesas en 2002, mientras que otros países han visto un aumento constante de esos flujos. Estas transferencias monetarias, que representaron US\$45.000 millones para América Latina y el Caribe en 2004, tuvieron un efecto multiplicador en la generación de riqueza y en la actividad económica (Fomin-BID 2005). Se calcula que alrededor de 60% de las compañías de transferencia de fondos en América Latina pertenecen a latinoamericanos.

El volumen de las remesas a Centroamérica comenzó a aumentar en los años ochenta y ahora parece haber un flujo constante a la región. Actualmente, las remesas a Centroamérica superan los US\$6.000 millones (véase el cuadro 8.3).

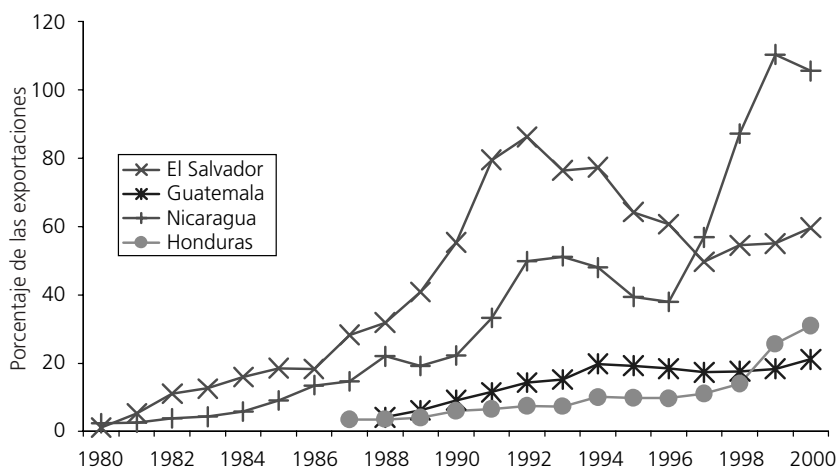
Como porcentaje del PIB, es evidente que las remesas están convirtiéndose en un componente importante de muchas economías. En algunos casos, como el de Nicaragua, las remesas representan un cuarto del ingreso nacional (Orozco 2003b). Las remesas pueden ser tan importantes para la economía nacional como las exportaciones, que tradicionalmente han sido el principal componente del producto nacional bruto. Han excedido ocasionalmente el valor total de las exportaciones de El Salvador y representan más de la mitad del valor de las exportaciones de Nicaragua (gráfico 8.1).

Cuadro 8.3. Remesas de trabajadores a Centroamérica, 2001–2003
(millones de US\$)

País	2001	2002	2003
El Salvador	1.920	2.111	2.316,0
Guatemala	584	1.689	2.106,0
Honduras	460	770	862,0
Nicaragua	610	759	787,5
Costa Rica	—	256	306,0
Belice	42	38	73,5
Centroamérica	3.616	5.623	6.451,0

Fuente: Banco central de cada país, excepto Nicaragua (cálculos del autor).

Gráfico 8.1. Las remesas como porcentaje de las exportaciones de algunos países centroamericanos, 1980–2000

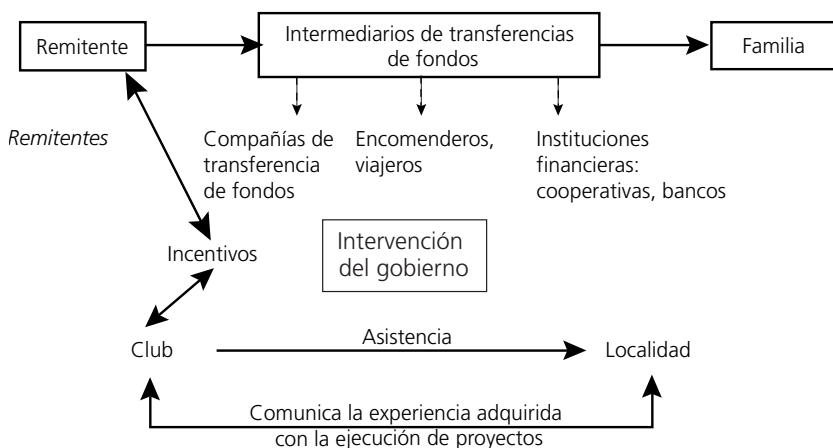


Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2003.

Los participantes en las transferencias de remesas

A fin de comprender el fenómeno de las remesas, es importante comprender a aquellos que posibilitan estos flujos (gráfico 8.2). La mayoría de los estudios se han centrado en los receptores de remesas como los principales protagonistas de estas transacciones. En el caso de

Gráfico 8.2. Protagonistas del envío de remesas de los trabajadores



Cuadro 8.4. Ingresos familiares en Estados Unidos por raza, 2000
(porcentaje de las familias)

Grupo	Ingreso familiar		
	> US\$20.000	US\$20.001–US\$35.000	< US\$35.000
Hispanoamericano/latino	32	25	43
Blancos no hispanoamericanos	11	17	72

Fuente: Oficina de Censos de Estados Unidos, encuesta demográfica, marzo de 2000.

Centroamérica, los remitentes también desempeñan un papel decisivo, junto con las compañías nuevas, los clubes de migrantes y los gobiernos.

En Centroamérica, igual que en el resto del mundo, los migrantes que envían dinero a su país son quienes inician los flujos de remesas. Los migrantes que envían remesas a Centroamérica de Estados Unidos tienen un nivel medio de educación más bajo y, por consiguiente, menores ingresos que el promedio de Estados Unidos (cuadro 8.4). Según la Oficina de Censos de Estados Unidos, 62% de los inmigrantes centroamericanos y mexicanos no han terminado la escuela secundaria y 5% tienen un título universitario. Sus ingresos ascienden en promedio a US\$21.000.

Sin embargo, estos migrantes se las arreglan para enviar por lo menos US\$2.500 de sus ingresos, en promedio, a los familiares en su país de origen. Las cifras varían de un país a otro, pero la mayoría de los remitentes envían por lo menos US\$200 al mes (cuadro 8.5). Además de enviar dinero, los migrantes que viajan a su país suelen llevar remesas en especie, como aparatos electrodomésticos, juguetes y herramientas, cuyo valor podría equivaler a la mitad, aproximadamente, de las remesas monetarias que envían anualmente. Asimismo, los viajes de los migrantes a El Salvador, Honduras y Nicaragua han llevado

Cuadro 8.5. Promedio de las remesas mensuales enviadas por inmigrantes centroamericanos, 2002–2003 (US\$)

País	2002	2003
El Salvador	287	393
Costa Rica	350	340
Guatemala	269	273
Honduras	257	244
Panamá	222	208
Nicaragua	146	146

Fuente: National Money Transmitters Association 2004.

a un aumento sin precedentes de los ingresos derivados del turismo en estos países, que normalmente no habían sido destinos turísticos.

Los receptores y la economía familiar

La mayoría de las familias receptoras no se encuentran entre las más pobres de su país, ya que pueden darse el lujo de enviar a alguien a otro país con suficientes recursos básicos para permanecer en el exterior. La mayoría de los receptores en América Latina son de familias de ingreso medio-bajo. Las remesas complementan sus ingresos corrientes, y por lo general aumenta el consumo familiar. La mayor parte de las remesas no se ahorra, por lo menos hasta que las familias receptoras alcanzan un nivel socioeconómico en el cual se puede destinar dinero a otros usos que no sean el consumo. Sin embargo, no todas las remesas se gastan en consumo, sino que un porcentaje se ahorra.

El Salvador. En El Salvador, la familia receptora media destina 84% del dinero que recibe de Estados Unidos a gastos de subsistencia, como alimentos o ropa. Sin embargo, una parte de la remesa se ahorra, se invierte o se gasta en educación, como se ve en el cuadro 8.6. En un estudio conjunto del Fomin y el Centro Hispánico Pew se observó que 4% de las remesas a El Salvador se ahorra y por lo menos 4% se destinaba a algún tipo de inversión (Fomin-PHC 2003b). En otro estudio se determinó que las remesas también benefician a pequeñas empresas (tanto formales como informales) en El Salvador. Los resultados revelan que las remesas recibidas por pequeños empresarios ayudaron a generar casi la mitad (50%) de los ingresos brutos de estas

Cuadro 8.6. Uso final de las remesas: El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua (porcentaje)

Uso final	Guatemala	Honduras	El Salvador	Nicaragua
Gastos de mantenimiento ^a	68	77	84	72
Ahorro	11	4	4	3
Inversión empresarial	10	4	4	4
Educación	7	10	4	19
Otros rubros	3	3	2	2
Compra de propiedades	1	2	1	—
No se sabe/Se dejó en blanco	0	0	2	—
Total	100	100	100	100

— No está disponible.

^aHipoteca, alquiler, alimentos, servicios públicos.

Fuente: Fomin-BID 2003; los datos de Nicaragua fueron recopilados por Manuel Orozco de 217 familias receptoras.

empresas. Asimismo, según el tipo de empresa, las remesas de familiares representaron de 44% a 48% del total de las inversiones en el sector de la pequeña empresa (López y Seligson 1990, pp. 15–17).

Guatemala. En un estudio de guatemaltecos realizado en 1995 se observó que las familias urbanas con miembros en el exterior dependían de las remesas para amortiguar las mermas de los ingresos ocasionadas por los cambios adversos de la economía de los años noventa (Itzigsohn 1995). Sin embargo, durante esa década el impacto de las remesas en Guatemala fue relativamente pequeño en comparación con otros países de la región. La migración guatemalteca a Estados Unidos se produjo relativamente más tarde que la del resto de Centroamérica y la adaptación socioeconómica de los guatemaltecos en Estados Unidos ha sido más lenta. No obstante, el flujo de dinero a Guatemala se triplicó entre 2001 y 2003, pasando de US\$600 millones a US\$2.100 millones. Las familias receptoras en Guatemala también ahorran una parte de las remesas. Según la encuesta de centroamericanos realizada por el Fomin-BID (Fomin-BID 2003), los guatemaltecos ahorran 11% de los fondos que reciben e invierten 10% en negocios.

Nicaragua. Los flujos de remesas a Nicaragua provienen principalmente de Estados Unidos y Costa Rica. Un nicaragüense de cada tres con parientes en el exterior recibe remesas. Las familias rurales tienden a enviar migrantes a Costa Rica, en tanto que los migrantes del sector urbano generalmente se dirigen a Estados Unidos (Orozco 2003b).

Las remesas a Nicaragua provienen principalmente de Estados Unidos y Costa Rica. Sin embargo, hay grandes diferencias en el promedio que se envía. Los nicaragüenses de Costa Rica envían US\$60, mientras que los de Miami envían US\$150 (Orozco 2003c). Los beneficiarios son los mismos: los familiares más cercanos. La administración del dinero es similar a la que se observa en otros países: se ahorra un porcentaje pero el dinero se usa principalmente para gastos diarios.

Honduras y Costa Rica. Hasta hace poco no era mucho lo que se sabía sobre los inmigrantes hondureños o el dinero que enviaban a sus familiares. Algunos estudios (CEPAL 1999) revelan que el flujo de remesas está alimentando la economía de Honduras. Como ocurre en otros países centroamericanos, más de tres cuartos de las remesas se destinan a gastos del hogar, pero una parte pequeña se destina a ahorros e inversiones en negocios (4%, respectivamente).

En el caso de Costa Rica, las remesas no desempeñan un papel importante, aunque el Banco Central calcula que ascendieron a US\$300 millones en 2003, provenientes en su mayor parte de Estados Unidos, y el Banco Mundial (2002) presenta la cifra de más de US\$200

millones para 2002. Las remesas de Costa Rica a Nicaragua, Cuba y Colombia, en particular, son muy importantes. El Banco Central de Costa Rica hizo una encuesta de nicaragüenses y colombianos y observó que 60% de ellos envían remesas (US\$75 y US\$190, respectivamente) (Chávez-Ramírez y Rojas 2003).

Como se muestra en el cuadro 8.6, la mayor parte de las remesas a El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua se destina al consumo. Sin embargo, algunas remesas también se usan para educación, inversiones en negocios y ahorros familiares.

Los clubes de migrantes

Los migrantes de Centroamérica y el resto de América Latina y el Caribe han establecido redes de remitentes oriundos de las mismas zonas y pueblos. Estos grupos de migrantes colombianos, dominicanos, guatemaltecos, guyaneses, hondureños, mexicanos, nicaragüenses y salvadoreños, conocidos como “clubes”, desempeñan varias funciones. Ofrecen un sentimiento de comunidad y la oportunidad de mantener contactos sociales, así como los cimientos de la influencia política. Cabe destacar que los clubes están participando en medida creciente en proyectos de desarrollo en pequeña escala en su localidad de origen.

Los clubes son muy diversos desde el punto de vista tanto de su agenda como de su organización y de la forma en que se relacionan con la localidad de donde provienen. Algunos clubes tienen contacto esporádico con su localidad de origen, mientras que otros han establecido vínculos permanentes y formales con su pueblo y el gobierno en su país. Los clubes apoyan actividades que van desde la beneficencia hasta proyectos de inversiones en las localidades de origen. La mayoría de estos grupos operan con una base económica pequeña, generalmente recaudando menos de US\$20.000 al año. Sin embargo, influyen en el desarrollo social de su país de origen y se prevé que su papel continuará adquiriendo importancia.

El mercado de las remesas

Las remesas se envían a Centroamérica por varios medios: bancos, compañías de transferencia de fondos (como Western Union) y el servicio postal, o las entrega personalmente el remitente o un tercero (un “encomendero” o “viajero”, que es diferente de un mensajero). La selección del medio depende de varios factores, entre ellos la disponibilidad de infraestructura bancaria y financiera moderna, de sistemas de

entrega eficientes y del nivel de educación e ingresos de los receptores y remitentes.

El negocio de las remesas es rentable para firmas tanto pequeñas como grandes, que ganan con el cargo que cobran al cliente por la transacción (generalmente 10% del importe remitido), la inversión temporal de fondos antes de transferirlos, servicios varios tales como entrega de puerta a puerta y, a menudo, tipos de cambio artificiales. Este grado de rentabilidad está produciendo grandes cambios en el sector. El mercado está volviéndose más competitivo, con el ingreso de más participantes, grandes y pequeños, que están ampliando los servicios transnacionales de transferencia de fondos y, al mismo tiempo, creando productos para el migrante relacionados con las remesas, incluida toda una gama de servicios personales y entrega comercial (Orozco 2002a). El sector bancario también está muy interesado e intensificando su participación en las transferencias de fondos de los migrantes a la familia y la localidad de su país de origen. Además, el acceso a servicios de transferencia de fondos en zonas rurales y alejadas está ampliándose porque los competidores en el sector y las cooperativas de crédito están abriendo más sucursales.

Evidentemente, el principal factor determinante del costo de la transferencia de fondos es la estructura del mercado en el cual operan los remitentes y receptores. El tamaño, el número y el tipo de firmas son factores importantes, así como las preferencias de los migrantes con respecto a precio, riesgo y tiempo. Los servicios de transferencias informales y de bajo costo, por ejemplo, que operan sin habilitación y ofrecen la entrega personal de remesas, son alternativas comunes frente a los operadores de mayor costo en países como Cuba, El Salvador, Haití y Nicaragua. La presencia en el mercado de firmas informales de bajo costo limita las estrategias de fijación de precios de las compañías habilitadas, que tal vez tengan que utilizar tecnologías más avanzadas para tratar de compensar la estructura de bajo costo de los competidores informales (Orozco 2004b).

Los instrumentos financieros son otra opción que ofrece el mercado para aprovechar el flujo de fondos. Teniendo en mente un mercado de mayor alcance, los bancos mexicanos y salvadoreños crearon hace poco los bonos basados en remesas.

Los gobiernos

Los medios para encauzar las remesas y darles un efecto multiplicador han evolucionado en los últimos 20 años. En el continente americano,

México ha usado diversos incentivos para impulsar a los clubes de migrantes a participar en alianzas con el gobierno federal, estatal y municipal a fin de promover el desarrollo. El gobierno de El Salvador, siguiendo el ejemplo de México, inició un programa de donaciones de contrapartida en 2003 a fin de fomentar la participación de los clubes salvadoreños en proyectos de desarrollo. A diferencia de México, donde muchos estados aportan dos o tres pesos de contrapartida por cada peso contribuido por los clubes, el gobierno salvadoreño ofrece una contrapartida de uno por uno para los fondos aportados por los clubes. Iniciativas similares en Guatemala no recibieron el apoyo del gobierno y nunca despegaron.

De los lazos familiares a los grupos de presión étnicos

Las olas de migración de Centroamérica de los años setenta y ochenta, seguidas de flujos más estables y continuos, han extendido el alcance de las redes de la diáspora. Dos factores nuevos continuarán fortaleciendo este proceso. Primero, los países centroamericanos han pasado de *economías agroexportadoras* a *sociedades exportadoras de mano de obra*. Segundo, los vínculos entre la diáspora y la tierra natal han sentado las bases para la formación de grupos de intereses especiales en Estados Unidos.

En la mayoría de los países de Centroamérica y el Caribe, la agricultura ha recibido especial atención como fuente de subsistencia, ingresos derivados de la exportación y empleos. Las estrategias agrícolas siguen siendo fundamentales para la política económica y el crecimiento de la región. Pese a todo este apoyo, el crecimiento de la agricultura ha disminuido de forma sensible, paralelamente a un aumento de la migración laboral, en particular durante los últimos 20 años. Un resultado monetario de este fenómeno es el aumento de las remesas a Centroamérica. No obstante, la mayoría de los gobiernos continúan invirtiendo importantes recursos en el sector agrícola y pasan por alto las estrategias prometedoras para orientar las remesas de los migrantes a la creación de capital para el crecimiento y el desarrollo económicos (Fomin-BID 2002; Orozco 2002a).

Las redes de la diáspora de centroamericanos y latinoamericanos se encuentran en una etapa embrionaria. Actualmente, los latinos nacidos en el extranjero que viven en Estados Unidos tienen muy poca influencia en la política estadounidense con respecto a América Latina y en las decisiones de los países latinoamericanos. Asimismo, la mayoría de las organizaciones de latinos nacidos en el extranjero han fijado

la mira en una agenda para Estados Unidos (De la Garza, Pachón y Orozco 2000).

Sin embargo, los latinos tienen intereses creados en América Latina, cuya importancia continúa en aumento. Los latinos ahora son agentes *intermésticos*,¹ o sea participantes cuyos asuntos trascienden las fronteras internacionales y con una gama de relaciones familiares, sociales, económicas y políticas. Las tendencias de las organizaciones latinas en Estados Unidos prefiguran varias direcciones posibles. Una consiste en recibir el reconocimiento de su país de origen. Otra es reforzar la interconexión entre la diáspora y la tierra natal. La tercera consiste en adquirir la capacidad para influir en el sistema político estadounidense a fin de inducir cambios favorables en la política exterior y económica de su país de origen (Orozco 1998).

El futuro de Centroamérica en la escena mundial

Centroamérica y el Caribe se incorporan a la economía mundial por medio del comercio, las inversiones y, en medida creciente, la migración. Las redes de migrantes y las remesas que generan ofrecen un gran potencial para el desarrollo y la posibilidad de una mayor inserción en la economía mundial. Para que las remesas tengan un mayor impacto en el desarrollo, se necesitarán mejores incentivos a fin de impulsar a los remitentes y receptores de remesas a utilizar instituciones financieras, aumentando así el ahorro y la inversión. Además, la protección y la educación de los consumidores ayudará a los remitentes y receptores de remesas a tomar decisiones financieras más sensatas y podría reducir los riesgos que muchos consumidores creen que presentan los bancos y otras instituciones financieras.

Los lazos transnacionales entre los centroamericanos trascienden las remesas familiares. La migración está impulsando la creación de una nueva infraestructura económica en la región. Los inmigrantes están invirtiendo cada vez más en Centroamérica, los lazos transnacionales están estimulando la creación de grupos sociales en toda la región y los migrantes están tratando de participar más en el proceso político de su país de origen. Con la promulgación de leyes en El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua que permiten la doble ciudadanía, los lazos transnacionales continuarán fortaleciéndose. En consecuencia, la política transnacional está desempeñando un papel

¹ Según Domínguez (1998), este término fue utilizado por primera vez por Baylass Manning (1977).

decisivo en la definición de los debates políticos en la dinámica del país de origen.

Sin embargo, las economías de la región continúan sufriendo como consecuencia de la recesión mundial, la caída abrupta del precio del café y la amenaza permanente de desastres naturales, como graves sequías, huracanes, terremotos, maremotos y erupciones volcánicas. Las tasas de pobreza siguen siendo altas, mientras que el poder adquisitivo y los ingresos reales de los centroamericanos no han cambiado mucho desde 1980. Nicaragua se ha quedado a la zaga de los demás países de la región, con el peor desempeño económico y una caída de los ingresos per cápita (cuadros 8.7 y 8.8). En general, las perspectivas a mediano plazo de mejoras en Centroamérica siguen siendo sombrías (Robinson 2003; CEPAL 2003).

Centroamérica depende en gran medida de fondos externos. Los países de la región derivan entre 26% y 95% del total de sus ingresos de exportaciones, turismo, remesas, inversiones y asistencia (cuadro 8.9). El papel creciente de las remesas como fuente de hecho de asistencia e inversiones, así como el crecimiento de las exportaciones nostálgicas y el turismo, ponen de relieve la necesidad de que los gobiernos de Centroamérica asignen a la migración laboral y a su po-

Cuadro 8.7. Centroamérica: crecimiento porcentual del PIB

País	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Costa Rica	4,6	3,9	0,8	5,4	8,3	8,0	1,8	1,2	2,9	5,6
El Salvador	6,0	6,2	1,8	4,2	3,8	3,4	2,0	1,7	2,1	2,0
Guatemala	4,1	5,0	3,0	4,4	5,1	3,9	3,4	2,6	2,2	2,4
Honduras	-1,9	3,7	3,7	4,9	3,3	-1,5	5,6	2,7	2,4	3,0
Nicaragua	3,4	6,0	6,6	4,0	3,1	6,9	4,4	3,1	0,7	2,3
Panamá	3,1	1,9	2,7	4,7	4,6	3,5	2,6	0,4	0,8	3,0

Fuente: CEPAL 2003.

Cuadro 8.8. Centroamérica: PIB per cápita, 1960–2000

País	1960	1975	1980	1985	1990	1995	2000	Diferencia (2000–1960)
Costa Rica	1.939	2.784	3.097	2.716	2.945	3.416	3.912	+1.973
El Salvador	1.310	1.779	1.596	1.333	1.377	1.676	1.752	+442
Guatemala	928	1.371	1.598	1.330	1.358	1.469	1.558	+630
Honduras	513	614	734	682	683	704	711	+198
Nicaragua	638	971	671	595	447	416	466	-172
Panamá	1.463	2.572	2.709	2.887	2.523	3.005	3.279	+1.816

Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2003.

Cuadro 8.9. Centroamérica en la economía mundial, 2002
(millones de US\$)

Sector	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica	República Dominicana
Remesas	1.775	1.995	735	600	206	2.044
Exportación de mercaderías (excluidas las maquiladoras)	2.960	3.287	1.344	582	5.352	719
Maquiladoras	373,8 ^a	543	546	102,2 ^a	1.221,8 ^a	1.875
Asistencia oficial para el desarrollo (AOD) ^b	225	234	677	928	2,15	105
Turismo internacional	606	254	251	157	936	2.609
PIB	22.476	14.598	6.683	2.498	16.652	21.000
R+X+AOD+ Turismo/PIB	26%	43%	53%	95%	46%	35%

^aMaquiladoras para 2000

^bDatos correspondientes a 2001.

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo. perfil de país; asistencia oficial para el desarrollo (AOD). Banco Mundial. *World Development Indicators*. 2003. CD-ROM; CEPAL 2003.

tencial para apoyar el desarrollo social la importancia que merecen. Eso está ocurriendo en algunos casos. Por ejemplo, el programa de dolarización de El Salvador estaba directamente relacionado con las entradas relativamente sustanciales de remesas al país. Estas entradas ayudaron a mantener grandes reservas en divisas en el Banco Central, lo cual permitió al gobierno concentrarse en otros aspectos de la política pública.

Opciones en materia de política para Centroamérica y el Caribe

En vista de la situación económica actual de Centroamérica, se debería instituir una forma nueva de aprovechar la migración laboral. El turismo y el comercio nostálgico también son beneficios tangibles y crecientes, resultantes de la migración y el desarrollo de redes transnacionales. Hasta la fecha, estos fenómenos no han ocupado un lugar preponderante en la política de los países centroamericanos o caribeños. A continuación se señalan campos en los cuales una política apro-

piada podría propiciar el mayor desarrollo económico asociado a las nuevas redes transnacionales de migrantes centroamericanos.

Reducción del costo de las remesas

Los costos asociados a la transferencia de remesas continúan preocupando a los migrantes, sus familiares, los organismos de desarrollo y otras partes interesadas. Sin embargo, la tecnología moderna permite transferir dinero a un costo marginal muy bajo. La normativa debería centrarse en los medios prácticos para extender esas ventajas a la masa de remitentes y receptores de remesas. Hay cuatro opciones para reducir los costos. Primero está la formación de alianzas estratégicas entre compañías de transferencia de fondos y bancos. En segundo lugar están las alianzas entre bancos de América Latina y América del Norte orientadas al uso de tarjetas de débito y cajeros automáticos. En tercer lugar está el uso de plataformas avanzadas de software para transferencias monetarias. Por último se encuentra el uso por las cooperativas de crédito de las redes de remesas internacionales.

La bancarización

En Estados Unidos, alrededor de seis migrantes latinoamericanos de cada diez usan algún tipo de cuenta bancaria (Fomin-BID 2004). En Centroamérica y el Caribe, sólo dos de cada diez tienen acceso a cuentas bancarias (Fomin-BID 2003). Las personas que no operan con bancos tienen varias desventajas. Ante todo, la gente que opera fuera de las instituciones financieras gasta más dinero y tiempo en realizar toda clase de transacciones financieras. Además, no puede establecer antecedentes de crédito y, por ende, a menudo se la excluye de los beneficios del crédito y otras ventajas de las instituciones financieras. En general, a medida que los remitentes y receptores de remesas vayan integrándose en el sistema bancario, es probable que tengan mayor acceso al crédito, que usen más otros servicios financieros y que los cargos por transferencias bajen. Se están realizando experimentos prometedores en esferas privadas a fin de atraer a los migrantes al sistema financiero.

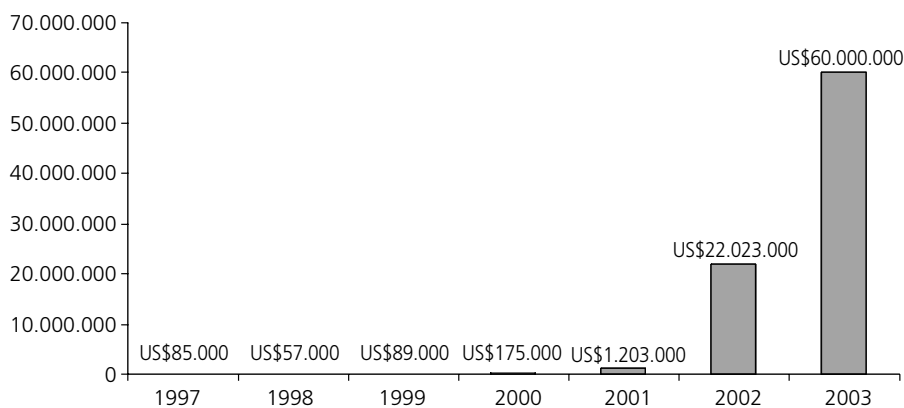
En 1994, la Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador (Fedecaces) estableció el sistema IRnet de transferencias telegráficas internacionales entre cooperativas de crédito, en colaboración con el Consejo Mundial de Cooperativas de Crédito. Al principio, esta iniciativa se enfrentó con limitaciones debido a

la falta de recursos. En particular, se necesitaba software para un sistema de transferencia de fondos más eficiente que funcionara por medio de sus sucursales e instituciones afiliadas. El Banco Interamericano de Desarrollo proporcionó apoyo para resolver algunas de esas limitaciones. En consecuencia, el programa ha logrado atraer clientes a su sistema de transferencia de fondos que abarca 26 puntos de servicio en El Salvador, además de la oficina central y 18 cooperativas participantes.

La relación de Fedecaces con otras instituciones financieras pone de relieve los argumentos de este estudio sobre las prácticas óptimas y las ventajas de los entornos propicios que facilitan los flujos, las decisiones de los clientes y otras ventajas económicas y sociales conexas. Originalmente, Fedecaces transfería remesas sólo desde cooperativas de crédito con sede en Estados Unidos, como Comunidades, de Los Ángeles. A fin de extender su servicio en Estados Unidos, efectuó arreglos para enviar dinero por medio de tres compañías de transferencia de fondos: Vigo International, Rapid Money y Viamericas, que cobran menos que sus competidores. El servicio de remesas de Fedecaces se triplicó desde el momento en que amplió sus operaciones e incluyó las compañías de transferencia de fondos.

Antes de esta ampliación, entre enero y septiembre de 2001 Fedecaces transfirió US\$483.068. Con el nuevo sistema, en los últimos tres años las transacciones de remesas han aumentado considerablemente, captando 5% del mercado (gráfico 8.3).

Gráfico 8.3. Transferencias de remesas efectuadas por Fedecaces, 1997–2003 (US\$)



Fuente: Entrevista con funcionarios de Fedecaces, enero de 2004.

Además de usar las remesas como incentivo para que los migrantes y sus familiares utilicen bancos, los negocios minoristas podrían aceptar remesas para la compra de bienes de consumo. Actualmente, VISA International ofrece una tarjeta de débito basada en remesas que utilizan las compañías de transferencia de fondos y los bancos del país receptor. Esta tarjeta puede usarse en cualquier lugar donde se acepta la tarjeta VISA, es segura y permite reducir las fluctuaciones de los gastos con el tiempo.

Incentivos para las inversiones y las microempresas

La masa de ahorros e inversiones generada por las remesas, así como el flujo constante de remesas a Centroamérica, siguen en gran medida inexplorados para usos más productivos. Los receptores ahorran o invierten casi 10% de las remesas, en promedio. Estos recursos representan un gran mercado potencial para programas de crédito público o privado, incluidas las operaciones de microfinanzas.

El turismo

Un porcentaje importante y creciente de migrantes regresan a su país de origen como turistas. Sin embargo, hasta ahora ningún gobierno de la región ha adoptado una política de turismo orientada a su diáspora. Este descuido ocasiona una pérdida directa de ingresos en concepto de turismo y otras oportunidades comerciales. Hay un gran potencial de empresas mixtas para atraer a los emigrantes a su país de origen con ofertas interesantes de visitas a lugares tradicionales y no tradicionales en su país. Asimismo, hay oportunidades prometedoras en las alianzas de migrantes interesados en invertir en turismo y campos conexos.

El comercio nostálgico

La demanda creciente de productos nostálgicos entre los migrantes en Estados Unidos ha dado un gran impulso a los productores de la región y ha creado oportunidades para empresas nuevas en Estados Unidos encabezadas por integrantes de la diáspora centroamericana. Las pequeñas empresas étnicas de América del Norte están convirtiéndose en distribuidores interesantes para artesanos y grandes productores de la región y en lugares donde se puede aprender sobre la comercialización en América del Norte. Los gobiernos, organismos de desarrollo y participantes del sector privado también están descubriendo el comer-

cio nostálgico y comprenden el potencial de crecimiento de este segmento del mercado.

Por ejemplo, durante las negociaciones del acuerdo de libre comercio, el gobierno de El Salvador examinó la medida en que los productos “nostálgicos” constituían un rubro comercial importante que merecía incluirse en las negociaciones. En un estudio realizado en el Centro de Desarrollo Agrícola y Rural se señalaron varios alimentos que consumen los salvadoreños, como harina para tortillas, frijoles colorados, loroco, semita, queso y horchata. Estos productos eran considerados como exportaciones importantes (Batres-Márquez, Jensen y Brester 2001). Ese estudio, entre otras experiencias, llevó al gobierno a adoptar una estrategia dinámica para colocar esos productos en la agenda comercial durante las negociaciones del TLCAC. De hecho, El Salvador fue el único país con una agenda que incluía explícitamente su mercado étnico.

Los productos nostálgicos importados son significativos para los migrantes centroamericanos que envían remesas. Por ejemplo, 60% de los nicaragüenses dijeron que importaban queso de su país y 30% dijeron que compraban pan y tamales. Alrededor de 45% de los hondureños dijeron que compraban queso, 40% compraban tamales y 30% compraban pan, entre otros productos (Orozco 1998).

Los clubes de migrantes como agentes de desarrollo

Los clubes de migrantes están desempeñando un papel de importancia creciente en el desarrollo local, que se refleja en proyectos de infraestructura, desarrollo comunitario y otras actividades. Los gobiernos de Centroamérica y el Caribe pueden hacer mucho más con sus respectivos clubes, junto con organizaciones internacionales, a fin de orientar mejor las actividades y generar ingresos locales. México y El Salvador ofrecen importantes enseñanzas de colaboración en el desarrollo.

El gobierno salvadoreño ha trabajado en estrecha relación con clubes de migrantes en una amplia gama de proyectos de desarrollo de zonas rurales de El Salvador. Un ejemplo que cabe destacar es la iniciativa administrada por el Fondo de Inversión Social para el Desarrollo Local (FISDL) del gobierno de El Salvador.

Los clubes han formado alianzas con varias organizaciones, entre ellas el gobierno nacional (por medio del FISDL), municipalidades, iglesias, otras entidades sin fines de lucro y empresas. Según la afiliación política de los clubes (o la ausencia de afiliación política), los alcaldes locales y el FISDL se encuentran entre los principales enlaces

para la ejecución de proyectos. Las iglesias también ocupan un lugar preponderante en la lista. Además, algunos clubes salvadoreños tienen lazos estrechos con otras organizaciones salvadoreñas por medio de grupos como El Rescate, Carecen u organizaciones coordinadoras de clubes como Comunidades Unidas Salvadoreñas, y han constituido una fuerza indispensable en las presiones sobre el gobierno de su país.

A fin de aprovechar el éxito de los clubes salvadoreños con la formulación y ejecución de proyectos en El Salvador, el FISDL, en colaboración con la DGACE,² ha puesto en marcha un programa en el cual los clubes en el extranjero compiten por fondos de contrapartida del gobierno nacional con el propósito de llevar a cabo proyectos de desarrollo. El programa, conocido como “Unidos por la Solidaridad”, trabaja con organizaciones salvadoreñas a fin de recaudar fondos para las localidades de origen. En el marco de este programa, los clubes presentan solicitudes en las cuales describen el proyecto y los fondos necesarios, y el FISDL las examina a fin de determinar si son factibles y si responden a las necesidades de la localidad.

El FISDL ha establecido varios requisitos para participar en este programa, entre los cuales se encuentran los siguientes:

- el proyecto debe ceñirse al plan de participación cívica del gobierno municipal;
- el club debe sufragar como mínimo 10% del costo del proyecto;
- el gobierno municipal debe ser solvente;
- se pueden realizar únicamente proyectos de infraestructura social; y
- el costo del proyecto debe ser US\$30.000 como mínimo.³

Hasta la fecha se han realizado 14 concursos para fondos de contrapartida del FISDL con la participación de más de 40 proyectos, a los cuales los clubes han contribuido con US\$2,1 millones. El FISDL mantiene un enfoque de enlace por medio del programa “Conoce tu municipio”, que proporciona información a los clubes sobre la situación de su pueblo natal y los proyectos que el FISDL ha llevado a cabo en distintas localidades.

De los 45 proyectos para los cuales los clubes han colaborado con el FISDL, 28 han beneficiado a las provincias de La Unión (11), La Paz

² La Dirección General de Atención a la Comunidad en el Exterior (DGACE) es la entidad salvadoreña que da seguimiento a la situación de los salvadoreños en el exterior.

³ Programa Unidos por la Solidaridad, FISDL, San Salvador, enero de 2004. Para obtener más información, véase <http://www.fisdsl.gob.sv/>

(10) y Chalatenango (7). En Ahuachapán, La Libertad, Morazán, San Vicente y Santa Ana se ha llevado a cabo un proyecto en cada uno, pero en Sonsonante todavía no hay ninguna experiencia de colaboración entre clubes y el FISDL. El costo de los proyectos realizados en el marco de estas alianzas es de US\$278.690 en promedio, pero varía según el departamento (de US\$1.210.350 en Usulután a US\$40.000 en Ahuachapán) y el club (cuadro 8.10).

Los clubes salvadoreños aportan 16% del costo en promedio (en forma de donaciones monetarias y en especie), pero el porcentaje varía de 1% en San Salvador a 57% en Usulután. En el departamento de Cabañas, donde los clubes han formado alianzas con el FISDL para tres proyectos, los clubes han aportado US\$99.000 (9% del total de los fondos) como contrapartida de la contribución del FISDL de US\$780.000. El costo medio de cada proyecto de Cabañas ha sido US\$380.000.

De los 45 proyectos, 17 son de infraestructura, 14 de recreación y seis de salud. Los clubes de Cuscatlán (SALA, L. A., y la Asociación Adentro Cojutepeque) han patrocinado dos proyectos con el FISDL. En Cojutepeque remodelaron y amueblaron un centro de recreación del pueblo. En Suchitoto, Cuscatlán, SALA colaboró con el FISDL en la reparación y el alumbrado de un camino de acceso al Puerto San Juan.

Cuadro 8.10. Proyectos de colaboración entre el FISDL y clubes

Departamento	Proyectos	Fondos de clubes (US\$)	Fondos del FISDL (US\$)	Costo total de los proyectos (US\$)	Costo medio de los proyectos (US\$)	Donación de los clubes (%)	Fondos FISDL (%)
La Unión	11	306.317	2.394.216	3.627.382	329.762	8,4	66,0
La Paz	10	62.500	782.254	1.366.122	136.612	4,6	57,3
Chalatenango	7	109.570	408.652	682.514	97.502	16,1	59,9
Cabañas	3	98.787	778.277	1.133.533	377.844	8,7	68,7
San Miguel	3	66.045	336.622	446.560	148.853	14,8	75,4
Cuscatlán	2	22.000	184.261	254.902	127.451	8,6	72,3
San Salvador	2	6.000	387.798	638.945	319.472	0,9	60,7
Usulután	2	1.384.221	1.025.048	2.420.699	1.210.349	57,2	42,3
Ahuachapán	1	4.000	21.000	40.000	40.000	10,0	52,5
La Libertad	1	14.517	134.586	149.104	149.104	9,7	90,3
Morazán	1	4.972	342.539	497.155	497.155	1,0	68,9
San Vicente	1	36.779	30.092	66.871	66.871	55,0	45,0
Santa Ana	1	18.298	93.929	121.986	121.986	15,0	77,0
Total/promedio	45	2.134.010	6.919.281	11.445.780	278.689	16,2	64,3

Fuente: FISDL 2004.

Otro caso de relaciones y alianzas institucionales con la participación del gobierno fue el del Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA), de las Naciones Unidas, que cofinanció proyectos de desarrollo junto con clubes. El FIDA tiene una amplia red de proyectos rurales en América Latina y el Caribe, y ha trabajado en proyectos vinculados a la relación entre el desarrollo rural y las remesas en El Salvador.

El FIDA ha estado trabajando para determinar el papel de las remesas, especialmente como capital inexplorado, que van de Estados Unidos a América Latina. Junto con el Banco Mundial, el FIDA ha trabajado con clubes salvadoreños en Estados Unidos a fin de mantenerlos informados sobre la situación de las zonas rurales salvadoreñas y seleccionar posibles proyectos de cooperación combinando recursos de clubes y del FIDA.

El FIDA trabajó con un club de Los Ángeles, con apoyo de El Rescate, y un club con sede en Virginia a fin de construir una escuela secundaria local con fondos privados. Además de aportar 53% de los fondos, el FIDA proporcionó asistencia técnica y ayudó a obtener el apoyo del Ministerio de Educación para el proyecto.

El FIDA ha incorporado iniciativas de clubes en su Programa de Reconstrucción y Modernización Rural, que a su vez impulsa a los migrantes y a las asociaciones de migrantes a invertir en proyectos para generar ingresos en su país de origen. Además de los fondos de contrapartida, el FIDA ha proporcionado asistencia técnica y financiera para proyectos en localidades salvadoreñas.

Marcos propicios para las transferencias monetarias

En vista del tamaño y el crecimiento de los flujos de remesas, los gobiernos deben examinar su propia acción y mejorar el marco jurídico y normativo para facilitar la transferencia de dinero y ampliar los mecanismos para el envío de fondos. En primer lugar, los gobiernos no deben obstaculizar el flujo de remesas de los migrantes. Cuando se trata de los remitentes de remesas y su familia, hay que recordar siempre que es el dinero de ellos. En la medida de lo posible, deben fomentar la competencia en el mercado de las remesas. Es importante informar a los consumidores sobre los costos y cargos, especialmente porque muchos de ellos no están al tanto de la verdadera índole de los costos de las transferencias. Debería haber un conjunto completo de incentivos dirigidos a los remitentes y los receptores para fomentar su

participación en instituciones financieras y al mismo tiempo facilitar los usos más productivos de las remesas.

Las perspectivas a mediano plazo de una mejora de la economía en Centroamérica siguen siendo relativamente sombrías. Las tasas de pobreza todavía son altas y los ingresos per cápita permanecen bajos. Las continuas conmociones económicas y los desastres naturales han obstaculizado la recuperación económica y la atención a las zonas rurales. En los primeros años del siglo XXI, el crecimiento medio en Centroamérica ha sido inferior a 2%, mucho menos de lo necesario para aliviar la pobreza en Centroamérica. Aunque las remesas no son una panacea, ofrecen un verdadero potencial para aumentar el impacto en el desarrollo de la región. Por lo tanto, las políticas que vinculan las remesas y el capital de los migrantes con el crecimiento y el desarrollo económicos constituyen estrategias importantes que deben tenerse en cuenta.

Bibliografía

- Banco Mundial. 1995. World Data 1995 on CD-ROM. Washington, D.C.: The World Bank.
- . 2000, 2002, 2003. *World Development Indicators* on CD-ROM. Washington, D.C.: The World Bank..
- Batres-Márquez, S. Patricia, Helen H. Jensen y Gary W. Brester. 2001. *Salvadoran Consumption of Ethnic Foods in the United States*. Working Paper 289. Center for Agricultural and Rural Development, Iowa State University (October).
- Chávez Ramírez, Erika y Giselle Rojas. 2003. *Aspectos socioeconómicos de las remesas familiares en Costa Rica*. San José: Banco Central de Costa Rica, Investigación de Campo.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 1999. *Impacto socioeconómico de las remesas: perspectiva global para una orientación productiva de las remesas en Honduras*. México D.F.: CEPAL (4 de octubre).
- . 2003. *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2003*. Santiago, Chile: CEPAL (Diciembre).
- De la Garza, Rodolfo y Manuel Orozco. 1997. Binational Impact of Latino Remittances. Policy Brief. Tomas Rivera Policy Institute, Claremont, California (January).
- De la Garza, Rodolfo, Harry Pachon y Manuel Orozco. 2000. Family Ties and Ethnic Lobbies. En Rodolfo de la Garza and Harry Pachon, editores. *Latinos and U.S. Foreign Policy: Representing the "Homeland"*. Lanham, MD: Rowman & Littlefield.
- Dominguez, Jorge. 1998. *International Security and Democracy: Latin America and the Caribbean in the Post-Cold War Era*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Dunkerley, James. 1994. *The Pacification of Central America*. New York: Verso.
- Esman, Milton J. 1986. Diasporas and International Relations. En Gabriel Sheffer, editor. *Modern Diasporas in International Politics*. London: Croom-Helm.
- Fondo de Inversión Social para el Desarrollo Local (FISDL). 2004. Proyecto Unidos por la Solidaridad con salvadoreños en el exterior. San Salvador, El Salvador: FISDL (Enero).
- Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo (Fomin-BID). 2002. Attracting Remittances: Market, Money and Reduced Costs. Report prepared by Manuel Orozco. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- . 2003. Remittance Recipients in Guatemala, El Salvador, and Honduras. Report by Bendixen & Associates. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.

- . 2004. Survey of U.S. Remittances Senders: State by State. Report by Bendixen & Associates. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- . 2005. Transforming Labor Markets and Promoting Financial Democracy. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo y Centro Hispánico Pew (Fomin-PHC). 2003a. Survey of Remittance Recipients in Ecuador. Report by Bendixen & Associates. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- . 2003b. Survey of Remittance Recipients in Central America. Report by Bendixen & Associates. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- Instituto de Estudios Nicaragüenses (IEN). 2001. Encuesta nacional sobre gobernabilidad y elecciones: Módulo sobre migración, uso de remesas familiares y ahorro. Managua (5 de julio).
- Itzigsohn, José. 1995. Migrant Remittances, Labor Markets, and Household Strategies: A Comparative Analysis of Low-income Household Strategies in the Caribbean Basin. *Social Forces* 74(2): 633–56.
- López, José Roberto y Mitchell Seligson. 1990. Small Business Development in El Salvador: The Impact of Remittances. En *Report of the Commission for the Study of International Migration and Cooperative Economic Development* No. 44. Washington, D.C.: Government Printing Office.
- Manning, Bayless. 1977. The Congress, Executive and Intermerstic Affairs. *Foreign Affairs* 55(2): 306–24.
- National Money Transmitters Association (NMTA). 2004. Industry Statistics. Union City, New Jersey: NMTA.
- Orozco, Manuel. 1998. Distant Brothers: Central Americans in the United States. *Hemisphere* 8(3): 30–36.
- . 2000a. *Latino Hometown Associations as Agents of Development in Latin America*. Washington, D.C.: Inter-American Dialogue.
- . 2000b. *Remittances, Markets and Government Interests*. Washington, D.C.: Inter-American Dialogue.
- . 2001. Family Remittances to Latin America: The Marketplace and Its Changing Dynamics. Paper delivered at the Multilateral Investment Fund of the Inter-American Development Bank (MIF-IDB) conference, Remittances as a Development Tool, May 17–18, Washington, D.C.
- . 2002a. Enabling Environments? Facing a Spontaneous or Incubating Stage. Working paper sponsored by the Multilateral Investment Fund upon request from the Inter-American Development Bank, Washington, D.C.
- . 2002b. Globalization and Migration: The Impact of Family Remittances in Latin America. *Latin American Politics and Society* (Summer): 41–66.
- . 2002c. Market, Money and Reduced Cost. Paper presented at the Multilateral Investment Fund of the Inter-American Development Bank conference, Remittances as a Development Tool, May 17–18, Washington, D.C.

- . 2003a. *Changes in the Atmosphere? Increase in Remittances, Price Decline, and New Challenges*. Washington, D.C: Inter-American Dialogue.
- . 2003b. *Family Remittances to Nicaragua: Opportunities to Increase the Economic Contributions of Nicaraguans Living Abroad*. Washington, D.C.: Inter-American Dialogue. Report commissioned by the U.S. Department of Agriculture.
- . 2003c. *Oportunidades y estrategias para el desarrollo y el crecimiento a través de las remesas familiares a Nicaragua*. Washington, D.C.: Inter-American Dialogue.
- . 2003d. Worker Remittances, Transnationalism and Development. Paper presented at the conference, Migrant Remittances: Development Impact, Opportunities for the Financial Sector and Future Prospects, October 10, London.
- . 2004a. *Oportunidades y estrategias para el desarrollo y el crecimiento a través de las remesas familiares a la República Dominicana*. Washington, D.C.: Inter-American Dialogue.
- . 2004b. *The Remittances Marketplace: Prices, Policy, and Financial Institutions*. Washington, D.C: Pew Hispanic Center.
- . 2004c. *The Salvadoran Diaspora: Remittances, Transnationalism and Government Responses*. Washington, D.C: Document commissioned by the Tomas Rivera Policy Institute.
- Robinson, William. 2003. *Transnational Conflicts: Central America, Social Change, and Globalization*. London: Verso.
- U.S. Bureau of the Census. 1980. *1980 Census of Population*. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.
- . 1990. *1990 Census of Population*. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.
- . 2000. *2000 Census of Population*. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.
- . 2000. *Current Population Survey: The Foreign-born Population: 2000*. (P20_486). Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.
- Vilas, Carlos. 1995. *Between Earthquakes and Volcanoes*. New York: New York University Press.
- Weiner, Myron. 1995. *The Global Migration Crisis: Challenge to the State and to Human Rights*. New York: HarperCollins College Publishers.

Envío de remesas entre países vecinos en América Latina

Patricia Weiss Fagen y Micah N. Bump*

El presente capítulo se basa en tres estudios de casos sobre las modalidades de envío de remesas en América Latina y el Caribe. Los tres casos representativos los constituyen los nicaragüenses que envían remesas desde Costa Rica, los haitianos que envían remesas desde República Dominicana y los bolivianos que envían remesas desde Argentina.¹ Estos tres casos representan flujos de inmigrantes de larga data cuyos envíos de remesas son muy importantes en sus países de origen. Si bien cada caso ha evolucionado de manera diferente, existen varias características en común.

Las familias de los inmigrantes en sus países de origen dependen de las remesas para cubrir sus necesidades básicas, pagar las escuelas y los gastos de salud, realizar mejoras en las viviendas y, ocasionalmente, generar ingresos adicionales. La presencia o ausencia de lazos familiares en los países de origen afectan en gran medida las modalidades de envío de remesas. Los inmigrantes más jóvenes con más probabilidad formarán sus familias en los países de destino y, por lo tanto, enviarán menos remesas. No obstante, las tendencias actuales indican que hoy

* Deseamos agradecer a la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso) en Costa Rica y República Dominicana, así como al Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES) en Argentina, por su generosa hospitalidad, la colaboración de su personal y otras contribuciones importantes para el presente estudio. La sección sobre Costa Rica se basa en gran parte en un exhaustivo estudio realizado por Flacso para nuestro uso.

¹ De los tres países de inmigración y fuente de remesas estudiados, dos —Costa Rica y Argentina— están clasificados, según los indicadores de desarrollo mundial del Banco Mundial, como países de ingresos medianos altos y uno —la República Dominicana— está clasificado como país de ingresos medianos bajos. De los tres países de emigración y receptores de remesas estudiados, dos —Nicaragua y Haití— se clasifican como países de bajos ingresos y uno —Bolivia— está clasificado como país de ingresos medianos bajos. No obstante, Bolivia tiene una tasa de pobreza del 64% y una tasa de desigualdad alta.

en día es mucho más probable que los familiares acompañen o sigan a los que emigran.

Los inmigrantes de Nicaragua, Haití y Bolivia han vivido y trabajado durante mucho tiempo en Costa Rica, en República Dominicana y en Argentina, respectivamente. Las zonas fronterizas entre estos grupos de países acogen hace tiempo a poblaciones mixtas que tienen un sentido cívico inconstante. En efecto, las familias de los inmigrantes tienen a menudo familiares que viven y trabajan a ambos lados de la frontera. Sin embargo, en contraste con la situación de cien años atrás, los flujos de inmigrantes regionales son ahora mayoritariamente unidireccionales: de los países más pobres a los más ricos. Hoy en día existe una gran disparidad en materia de ingresos y de oportunidades en cada par de países estudiados. Además de la movilidad tradicional de las poblaciones fronterizas, los inmigrantes que buscan empleo en países ricos provienen hoy en día de todos los rincones de los países más pobres.

Este capítulo se centra en los temas relacionados con el envío de remesas que afectan a la mayoría de los migrantes que se desplazan de un país a otro dentro de América Latina. Principalmente se centra en aquellas personas que no tienen mucho más que su trabajo para vender, que no están bien integradas económica o jurídicamente en los países de destino, que se enfrentan a una discriminación racial y social generalizada y que tienen bajos niveles de educación formal. En contraste con Estados Unidos, donde muchos de los que llegan tienen por lo menos algún tipo de propiedad y de ingresos, esta situación en general no existe en los casos estudiados. Si bien los migrantes intrarregionales pueden no provenir del sector más pobre de la población, aquellos que cruzan las fronteras para trabajar con más probabilidad serán en promedio significativamente más pobres que aquellos que van a Estados Unidos o España. Este grupo demográfico claramente tiene menos experiencia en lo que respecta a transacciones financieras y desconoce en gran parte lo que se puede llamar la “cultura bancaria”.

En países de ingresos medios, los trabajos agrícolas están abiertos a los que no son ciudadanos porque los ciudadanos de ese país de destino tienen mejores opciones o migran a su vez. No obstante, incluso los tradicionales empleos de baja remuneración y por temporada en el sector agrícola están en disminución, mientras que la demanda de mano de obra en la construcción y en el turismo aumenta en las zonas urbanas. Los inmigrantes, desesperados, están dispuestos a trabajar por salarios extremadamente bajos y en malas condiciones en las zonas urbanas. Los breves auges en el sector de la construcción

de la última década, junto con la demanda de trabajadores no cubierta en los sectores de servicios, hace que puedan complementar o reemplazar los trabajos de temporada por empleos de todo el año, gran parte de ellos en las ciudades.

En los tres grupos estudiados, la población que envía remesas comprende:

- Poblaciones fronterizas que cruzan con frecuencia.
- “Migrantes circulares” de zonas rurales que trabajan por temporadas o durante períodos cortos y no se asientan.
- Poblaciones de zonas rurales que establecen lazos formales en lugares específicos y a menudo crean organizaciones.
- Inmigrantes que trabajan tanto en el sector formal como informal en los entornos urbanos, rara vez con lazos estructurados con los trabajadores nacidos en el lugar aparte de sus supervisores inmediatos.

Todas estas categorías incluyen mujeres, quienes trabajan más a menudo en el sector doméstico y muy difícilmente en la construcción. Aunque no se cuenta con estadísticas, según indicaciones recientes, el trabajo femenino se está destacando más en las actividades urbanas de compra y venta, en particular en el comercio callejero informal, que en el servicio doméstico. Además, en los tres casos se observa que más mujeres se están desplazando por sí mismas, sin compañeros.

Migración y envío de remesas entre países vecinos en América Latina

En el período posterior a la Segunda Guerra Mundial en Argentina, Costa Rica y República Dominicana, el porcentaje de la población nacida en el exterior es similar al de los países desarrollados.² Los inmigrantes en estos tres países, así como en los países ricos, a menudo se encuentran en situación irregular y en consecuencia aceptan trabajos de corto plazo, mal pagos y peligrosos. No obstante, Argentina, Costa Rica y República Dominicana, tres países de ingresos medios, a diferencia de las economías más grandes y diversificadas, son más frágiles y propensos a sufrir cambios cíclicos mayores y cuentan con fuentes de riqueza menos diversificadas. Los inmigrantes que se encuentran en el

² En Costa Rica, un 7,8% de la población es nacida en el exterior, según el censo del año 2000. En la República Dominicana, entre el 5 y el 8% de la población es nacida en el exterior. En Argentina, sólo el 2% a 3% de la población proviene de los países vecinos.

nivel más bajo de la escala nacional de ingresos en esos tres países ganan mucho menos en promedio que sus compatriotas en el nivel más bajo de la escala económica en los países desarrollados. Aun así, las remesas que envían son significativas con respecto tanto a los flujos de ingresos absolutos como al apoyo que ofrecen a las poblaciones vulnerables. De los US\$32.000 millones que se estima que se enviaron por concepto de remesas a la región en 2002, US\$1.500 millones corresponden a remesas interregionales (Fomin-BID 2003).

Los intercambios y las transacciones entre individuos de países vecinos a menudo implican bienes así como dinero, lo cual presenta oportunidades para numerosas empresas —formales e informales, nacionales e internacionales— que ofrecen una gran variedad de servicios de transferencia. Por vía terrestre se pueden transportar bienes, dinero efectivo y personas, sin una inversión en capital significativa, un hecho que estimula a pequeñas empresas locales, a menudo informales, a ofrecer servicios. En los tres países del presente estudio, la reglamentación gubernamental sobre las transferencias de remesas está ampliamente ausente. En épocas más prósperas, la competencia entre pequeños proveedores de servicios en Costa Rica y en Argentina era intensa. No obstante, las agencias locales de transferencias tienen tendencia a quebrar, con lo cual se han perdido grandes cantidades de dinero.

La importancia que los ingresos por remesas tienen para la gente en los países más pobres de América Latina no se puede exagerar. América Latina fue la primera región en reconocer que los envíos de remesas son los recursos principales gracias a los cuales sobreviven y se sustentan millones de pobres, así como también son un factor importante en el desarrollo nacional. Los ingresos por concepto de remesas igualan o superan el valor de las exportaciones nacionales en Haití y en Nicaragua, donde también sobrepasan la asistencia externa, así como sucede en otros países que son grandes receptores de remesas (Banco Mundial 2004). Con seguridad, también va a aumentar la importancia de las remesas que los migrantes envían desde los países de ingresos medios a los vecindarios pobres. Hasta qué punto aumentará va a depender de tres factores: primero, de las capacidades de absorción que tengan los países de ingresos medios; segundo, de las políticas gubernamentales y de las instituciones económicas en los países en cuestión; y por último, de las actitudes y comportamientos de los propios migrantes.

La capacidad de absorción de los países seguirá siendo motivo de inquietud, en particular porque los indicadores económicos tanto en

los países ricos de la región como en los países pobres son débiles. La República Dominicana ha sido un país receptor de remesas durante mucho tiempo. Los inmigrantes en Costa Rica y particularmente en Argentina también han estado enviando un creciente volumen de remesas.³ Argentina, como se describirá más adelante, luego de su crisis económica, pasó de ser un país exportador de fondos a uno cuyos ciudadanos envían millones a sus familias desde Estados Unidos y España. Las cifras del año 2001, antes de que la crisis económica afectara seriamente al país, indican la salida de unos US\$132 millones del país hacia los países vecinos. Ese monto cayó a US\$36 millones en 2002, al tiempo que el dinero que sus ciudadanos ingresaron al país desde el exterior se disparó a US\$180 millones.⁴

Además, hay un aumento de la hostilidad pública hacia la absorción de los inmigrantes en los tres países receptores, lo que se debe en parte a la reciente dispersión de familias de inmigrantes a lo largo del país y en varios sectores económicos. Eran menos visibles antes, cuando la mayoría eran hombres solteros con trabajos agrícolas de temporada y que en general volvían a su país de origen. Actualmente, los inmigrantes ingresan al país de destino la mayoría de las veces con sus familias, o las establecen allí, y tienden a permanecer durante períodos prolongados, lo que suscita reclamos con respecto a la falta de control de los mismos y a los costos cada vez más altos de las escuelas, la salud, y la vivienda.

Un obstáculo más serio para los trabajadores extranjeros, en particular en los países de ingresos medios, lo constituyen los ingresos no autorizados y la falta de documentación, la cual dificulta el acceso a los servicios sociales y financieros e impide la gestión efectiva de las remesas. Ningún gobierno de los países de emigración o de inmigración que se estudian aquí considera a los migrantes regionales como factores importantes para el desarrollo nacional. Parece haber pocas perspectivas de que los gobiernos de los países de origen tomen medidas similares a las de los gobiernos de México y El Salvador en beneficio de sus migrantes en Estados Unidos. Bolivia examinó la posibilidad de entregar matrículas consulares —similares a las suministradas por el gobierno mexicano— a sus ciudadanos, pero las propuestas presenta-

³ Según datos de Manuel Orozco, las remesas que llegan a la República Dominicana corresponden a más de la mitad del valor de sus exportaciones. Hay relativamente pocos costarricenses viviendo en el exterior que envían remesas a sus familias. Sin embargo, ocupan el tercer lugar en América Latina en cuanto al monto que los inmigrantes individuales remiten. Véase Orozco (2002, 2003a, 2003b).

⁴ Argentina's Internet Helpers, BBC News, 26 de febrero de 2003. <http://news.bbc.co.uk/2/hi/americas/2802231.stm>

das al respecto hacen referencia únicamente a los bolivianos en Estados Unidos. Los grupos de defensa del migrante afirman que los países de origen acogen con agrado el éxodo de sus ciudadanos más pobres ya que permite reducir sus propias responsabilidades y costos. Por su parte, los gobiernos de los países de inmigración, con la excepción parcial de Costa Rica, no han tomado en consideración las necesidades de los trabajadores extranjeros. Esta situación puede cambiar a medida que los inmigrantes y sus familias mejoran gradualmente su situación con un poco de prosperidad y de ciudadanía.

En lo que respecta al tercer factor, las actitudes y los comportamientos de los migrantes, cabe plantear dos observaciones. La primera es la determinación prácticamente universal entre los inmigrantes a continuar enviando remesas a pesar de los obstáculos y contratiempos. La segunda es la existencia hoy en día de iniciativas más fuertes de organización entre las comunidades de inmigrantes para obtener apoyo mutuo, derechos y mejores condiciones para una participación social plena, pero también para encontrar formas efectivas y prácticas de transferir las remesas.

Primer caso: nicaragüenses en Costa Rica

En el año 2000, unas 226.000 personas nacidas en Nicaragua vivían en Costa Rica. Los nicaragüenses representan el 6% de la población total de Costa Rica, y por lo menos el 75% de los residentes en ese país nacidos en el exterior (Flasco 2003). La amnistía que el gobierno otorgó a los inmigrantes en el año 2000 benefició a muchos nicaragüenses, los cuales legalizaron su situación para pasar a ser residentes permanentes. La cantidad oficial de inmigrantes excluye a los hijos de las familias nicaragüenses nacidos en Costa Rica, así como a unos 400.000 a 500.000 trabajadores de temporada que se encuentran en situación irregular en el país.

Modalidades de la migración

Costa Rica ha sido un destino atractivo para los nicaragüenses y aún lo es, ya que ofrece estabilidad política y una administración relativamente honesta y efectiva, en marcado contraste con Nicaragua. Antes, las afluencias de Nicaragua hacia Costa Rica eran provocadas por desastres naturales, guerra y agitación política. Los inmigrantes por razones políticas provenientes de la clase media se han integrado con relativa facilidad en Costa Rica. Aquellos se vieron acompañados más

tarde por oleadas de inmigrantes que huían de los desastres que plagaron a Nicaragua durante los años noventa, como el Huracán Mitch en 1998. A pesar de la restauración de la democracia electoral en 1990, las condiciones económicas en Nicaragua siguieron deteriorándose a lo largo de la década, y la consecuente suba precipitada del desempleo aumentó el flujo de inmigrantes por razones económicas hacia Costa Rica.⁵

Los nicaragüenses que emigran a Costa Rica hoy en día son considerablemente más pobres que aquellos que los precedieron. Si bien provienen de todas partes del país, principalmente lo hacen de las zonas rurales donde no existen muchas oportunidades económicas. Fuentes gubernamentales en Costa Rica insisten en que las oportunidades para el trabajador migrante no calificado en ese país están disminuyendo. Por otra parte, desde el decreto de amnistía del año 2000, los nicaragüenses que han ingresado han tenido muchas dificultades para legalizar su situación. A pesar de eso, aun cuando los inmigrantes nicaragüenses sólo pueden encontrar trabajos de tiempo parcial y mal pagos en Costa Rica, tienen mejores condiciones de vida, más servicios y recursos para sustentar a sus familiares en el país de origen. El perfil de los trabajadores inmigrantes en Costa Rica se ha modificado significativamente en los últimos 10 a 15 años. Hasta finales de los años ochenta, grandes cantidades de trabajadores por temporada, hombres en su inmensa mayoría y que no permanecían todo el año ni traían a sus familias, trabajaban en plantaciones donde plantaban y cosechaban bananas, azúcar y café. No obstante, la producción tradicional de las plantaciones ha disminuido, al tiempo que la de otros productos agrícolas de exportación, como frutas tropicales, verduras y plantas de interior, sigue en aumento. Este tipo de producción requiere mano de obra más prolongada, a menudo durante todo el año. Más aún, hoy se contrata a inmigrantes para trabajos no agrícolas, en particular en los sectores de la construcción, el comercio, la hotelería y la alimentación, el trabajo doméstico, la manufactura y la seguridad privada (Flacso 2003).

Los nicaragüenses que fácilmente encontraron trabajo en las plantaciones de banana, café y azúcar en los años ochenta se encuentran en desventaja en el mercado laboral actual, ya que los trabajos fuera del sector de la agricultura de exportación requieren mano de obra más calificada. Cerca del 45% de los inmigrantes nicaragüenses

⁵ Gran parte de los nicaragüenses que han emigrado a Estados Unidos provienen de Managua y otras ciudades, tienen mejor educación y son menos pobres. Véase Orozco (2003a); Morales y Castro (2002).

no tiene educación formal o cursó sólo unos pocos años de escuela primaria, mientras que aproximadamente el 80% de la población costarricense completó la escuela primaria (Flacso 2003). Según el estudio realizado por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso) sobre Costa Rica en 2003, el 17% de los trabajadores nicaragüenses en Costa Rica estaban desempleados o subempleados, en comparación con el 8% o 9% de la población costarricense en la misma situación.⁶ Las mujeres llegan a Costa Rica desde Nicaragua en cantidades levemente mayores que los hombres, un cambio significativo respecto de las modalidades anteriores de migración. Tanto hombres como mujeres trabajan en los sectores del turismo, los servicios y el comercio, aunque los hombres aún predominan en los sectores de la agricultura, la construcción y la seguridad.

Costa Rica está buscando una mayor cooperación de parte de Nicaragua para limitar la migración. Las propuestas presentadas incluyen un programa de trabajos por contrato que haga corresponder a los trabajadores con trabajos específicos que incluyan condiciones de vida decentes pero sin ofrecer servicios adicionales una vez finalizado el trabajo. Este enfoque cuenta con poco apoyo de la parte de Nicaragua o de los empleadores costarricenses. Por su parte, la Asamblea Legislativa de Costa Rica está considerando tramitar leyes más restrictivas que sancionen tanto a los inmigrantes como a sus empleadores.

Según se tiene entendido, los inmigrantes nicaragüenses viven en condiciones atroces y sufren diversas formas de discriminación y abuso. Pero el gobierno de Costa Rica es más permisivo que otros de la región ya que deja que los inmigrantes accedan a las escuelas y a los servicios de salud.⁷ Los trabajadores que se encuentran legalmente en el país pueden recurrir al Ministerio de Trabajo en caso de maltrato por parte de los empleadores. Estos mecanismos podrán ayudar a los inmigrantes, pero avivan los reclamos de los costarricenses sobre los nicaragüenses que aprovechan la legislación liberal al tiempo que les quitan sus trabajos, utilizan sus servicios y luego envían el dinero a sus familias en Nicaragua, sin contribuir con la sociedad costarricense. Las continuas debilidades de la economía de Costa Rica exagera ese sentimiento contra los inmigrantes. Está claro que la población costarri-

⁶ Flacso (2003); entrevista con Johnny Ruiz, Ministro de Trabajo, Costa Rica, 17 de junio de 2003.

⁷ Según Flacso (2003), los nicaragüenses en Costa Rica no aprovechan o no pueden aprovechar totalmente las oportunidades educativas y envían menos hijos a la escuela que las familias costarricenses.

cense critica a los inmigrantes nicaragüenses y quisiera mantener su número en un nivel bajo, a pesar de las contribuciones económicas que realizan.

Modalidades del envío de remesas

Las estimaciones sobre el monto de las remesas que ingresan a Nicaragua son muy variadas. El Banco Central de Nicaragua estima ese monto en US\$345 millones anuales, cifra que no incluye las transferencias que los migrantes llevan y mandan a través de medios no formales. Flacso y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) estiman los envíos de remesas anuales en más de US\$800 millones, tres cuartas partes de los cuales proviene de Estados Unidos y aproximadamente una cuarta parte de Costa Rica.⁸ Este monto representaba el 29,4% del PIB de Nicaragua en 2002, y superaba el valor de las exportaciones de ese mismo año (Fomin-BID 2003). Según las estimaciones de la CEPAL, los envíos de remesas hacia Nicaragua aumentarían a US\$1.300 millones en 2003 (Flacso 2003).

Estas estimaciones son, en el mejor de los casos, conjeturas con cierto fundamento, ya que los cálculos no toman en cuenta el dinero que se transporta de manera informal. Los mecanismos informales para transportar dinero hacia Nicaragua superan ampliamente las vías formales; esto se debe a la situación irregular y a la movilidad de muchos remitentes, a las ubicaciones en zonas rurales de los receptores y a la poca confianza en las vías formales de transmisión. Fuentes bancarias en Costa Rica y en Nicaragua estiman que el 70% de las remesas se transmiten por vías informales y por lo tanto pasan desapercibidas y no quedan registradas.⁹ Según un informante de una red de microfinanzas bien establecida, los trabajadores que ganan poco de todas maneras envían con frecuencia US\$20 a US\$25 a sus familias para que cubran sus necesidades básicas. Los trabajadores que reciben buenos salarios al volver a Nicaragua también llevan suficiente dinero para mejorar viviendas y cubrir otras actividades productivas (Flacso 2003).

⁸ Flacso (2003); CEPAL (1999). Orozco (2003c) estima en aproximadamente US\$100 millones de Costa Rica, entre US\$300 millones y US\$450 millones de Estados Unidos y montos más pequeños de otros países.

⁹ Entrevistas realizadas por Abelardo Morales de Flacso a Juan Carlos Cambronero del Banco Nacional de Costa Rica, y a Carlos de Paredes de Bancentro, el 30 de septiembre y 14 de octubre de 2002.

Los inmigrantes nicaragüenses contratados ganan en promedio US\$200 a US\$250 por mes y, de estos ingresos, envían unos US\$75 a sus familias todos los meses. Los trabajadores de tiempo parcial y mal remunerados continúan enviando dinero a sus familias, a menudo montos tan bajos como US\$30 por mes.¹⁰ Los inmigrantes se quedan con muy poco dinero para gastar en la economía costarricense, lo que los priva de muchas oportunidades locales. Por ejemplo, una ONG que ofrece créditos inmobiliarios a personas de bajos ingresos no permite que los inmigrantes nicaragüenses que envían remesas a sus familias los soliciten, y la razón que da es que tienen más probabilidad de no pagar sus cuotas.¹¹

Los costos de la transferencia de dinero son claramente importantes para los inmigrantes nicaragüenses. En el año 2002, el Banco Interamericano de Desarrollo indicó que los costos totales asociados con el envío de remesas era cercano a los US\$4.000 millones, aproximadamente un 12.5% del total de remesas enviadas (Fomin-BID 2003). En la actualidad, se puede transferir dinero desde el Banco Nacional de Costa Rica hacia Nicaragua por entre el 5% y el 10% del valor de la transferencia, y la competencia ha bajado el precio promedio de las transferencias de US\$10 a US\$8. El Banco Nacional de Costa Rica tiene un acuerdo con Bancentro en Nicaragua y ofrece una forma económica para transferir remesas. Correos de Costa Rica ofrece comisiones de sólo el 5% y tiene un acuerdo con su contraparte nicaragüense para realizar transferencias electrónicas en menos de 72 horas.

Sin embargo, estas recientes mejoras están disponibles únicamente para los que tienen residencia legal en Costa Rica. Los trabajadores nicaragüenses, por cierto, a menudo están en situación irregular y carecen de documentación personal en Nicaragua. De este modo, mientras quienes envían remesas a través de los bancos transfieren, en promedio, US\$100 por mes —reflejando sus ingresos de alguna manera altos—, los montos totales son pequeños. A finales de 2003, el Banco Nacional transmitió únicamente US\$1,5 millones y Correos de Costa Rica, únicamente US\$1 millón (Flasco 2003). Las empresas privadas de envío de remesas formales utilizan la red bancaria, para lo cual con probabilidad depositan los fondos reunidos en sus cuentas costarricenses y los transfieren luego a cuentas nicaragüenses.

Una barrera importante para que los inmigrantes y sus familias recurran más a los bancos y a las instituciones formales es su escasa

¹⁰ Cifras diversas pero similares figuran en Flasco (2003), Castro Valverde (2002) y Orozco (2003c).

¹¹ Entrevista con Laura Chavez, FUPROVI, 18 de junio de 2003.

presencia en las zonas rurales de Nicaragua, donde en general viven sus familias. Los receptores en zonas rurales se benefician muy poco de las bajas comisiones que los bancos cobran por la transferencia de dinero, ya que tienen que gastar tiempo y dinero para llegar a las sucursales bancarias en las grandes municipalidades. Las empresas privadas de transferencia de remesas mencionan que la distancia es una justificación clave para cobrar precios altos, ya que entregan el dinero en los lugares donde viven las familias.

Western Union, MoneyGram y dos grandes empresas nicaragüenses manejan entre el 60% y el 70% del total del mercado formal de envío de remesas y cobran aproximadamente el 10% por cada transacción. Estas empresas están mucho mejor equipadas para llegar a las familias nicaragüenses rurales que los bancos, y no preguntan sobre la situación jurídica del remitente. Estas empresas solicitan documentación personal a los remitentes, los que a menudo también deben completar formularios por escrito. Pero ambos requisitos plantean problemas. Primero, los nicaragüenses en general no pueden obtener certificados de nacimiento u otras formas de identificación debido a la ineficacia o falta de cooperación por parte de las autoridades municipales en el país de origen¹². Segundo, los nicaragüenses analfabetos o con bajos niveles de educación se sienten intimidados frente a los formularios.

Existen muchos servicios pequeños de transferencia de dinero de origen nicaragüense en Costa Rica. Cobran poco menos que las grandes empresas internacionales, y en general no exigen ni documentos personales formales ni la residencia legal.¹³ La cantidad de empresas de este tipo continúa en aumento en proporción con la demanda de servicios de envío de remesas. Sin embargo, distan mucho de ser confiables, ya que algunas veces no entregan el dinero, y un gran número de ellas han cerrado y desaparecido con los ingresos de los inmigrantes.

Por último, existen unas pocas redes de microempresas que trabajan a nivel regional. Las más destacadas son la Red Centroamericana de Microfinanzas (Redcamif) y el Fondo Latinoamericano de Desarrollo (Folade), que permiten a las agencias que trabajan con proyectos comunitarios y cooperativas en Centroamérica canalizar los fondos provenientes de las remesas hacia esos proyectos. Redcamif tiene ocho proyectos en marcha, y Folade está diseñando una “red so-

¹² Un proyecto de CARITAS Nicaragua asiste en la medida de lo posible en este proceso.

¹³ Flasco (2003) averiguó que los costos de los envíos de remesas promediaban entre 7% y 10%, considerando las pequeñas y grandes empresas.

lidaria de remesas familiares” para llegar a diecisiete lugares en Nicaragua a través de la participación de siete organizaciones en Costa Rica y siete en Nicaragua (Flacso 2003). Estas iniciativas prevén brindar asistencia técnica y fortalecimiento de la capacidad, además de ofrecer servicios de envío de remesas así como créditos a microempresas. En otras palabras, anticipan un programa completo de asistencia a los inmigrantes a través de la participación de ONG, cooperativas, fundaciones y grupos de servicio social.

Segundo caso: haitianos en la República Dominicana

Los especialistas en migración en la República Dominicana estiman que la cantidad de haitianos en ese país se sitúa entre 500.000 y 800.000, cifras mucho más bajas que el total percibido por la mayor parte de los dominicanos.¹⁴ La naturaleza pasajera la migración haitiana, caracterizada por los frecuentes cruces de frontera ilegales, dificulta la estimación de la cantidad de inmigrantes haitianos. A finales de 2002 y comienzos de 2003, la Secretaría de Estado de Relaciones Exteriores encomendó a la Organización Internacional para las Migraciones (OIM) una encuesta sobre los inmigrantes haitianos en el país (OIM-Flacso 2003). Los resultados de ese trabajo respaldan el siguiente estudio.

Modalidades de la migración

La fuerte presencia de haitianos que se observa en la República Dominicana tiene su origen en el crecimiento de la industria azucarera dominicana a comienzos del siglo XX (Ornstein 1995). Para el año 1930, más de la mitad de los ingenios eran propiedad de Estados Unidos y se había creado una infraestructura para transportar a los haitianos para trabajar en los bateyes o campos de caña de azúcar. Durante el último siglo, los cortadores de caña mal remunerados que trabajaban por temporadas lentamente pasaron a formar una población permanente de haitianos y dominicanos de origen haitiano que vivía en las zonas agrícolas y urbanas de la República Dominicana.

Las organizaciones internacionales laborales y de derechos humanos catalogaron numerosos abusos de los derechos humanos en la industria azucarera. Por ejemplo, la Organización Internacional del

¹⁴ Entrevistas con investigadores en Flacso y en la Organización Internacional para las Migraciones (OIM), 11-17 agosto de 2003.

Trabajo (OIT) señala las condiciones esclavizantes bajo las cuales viven y trabajan los cortadores de caña haitianos (OIT 2001). No obstante, con la transferencia de los ingenios a manos privadas llevada a cabo por el Consejo Estatal del Azúcar (CEA) en el año 2000, la OIT observó una disminución en el número de haitianos que ingresaron a la República Dominicana para trabajar en la industria azucarera. En consecuencia, hay menos coerción directa de los trabajadores migratorios haitianos. En cambio, hay un flujo cada vez mayor de inmigrantes indocumentados de Haití que ingresan para trabajar en otros sectores (OIT 2001).

Los más recientes inmigrantes haitianos a la República Dominicana muestran más diversidad en cuanto a su participación en el mercado laboral, el género, el origen geográfico y la clase socioeconómica que sus predecesores en la industria azucarera. Hay una cantidad considerable de mano de obra haitiana en los sectores agrícola no azucarero y urbano de baja remuneración, como en la construcción, el comercio, el turismo, el transporte y el servicio doméstico (Silié, Segura y Cabral 2002). Los haitianos, al no estar más bajo vigilancia en los bateyes, tienen mayor libertad de movimiento en términos de trabajos y de geografía. Los trabajadores comúnmente rotan entre trabajos en la construcción y en la agricultura de una provincia a otra. Cualquiera sea el tipo de empleo, está claro que los haitianos quieren permanecer y trabajar en la República Dominicana.

Un 75% de los inmigrantes haitianos son hombres, pero la migración de mujeres está en aumento. Las mujeres tradicionalmente se empleaban en el servicio doméstico, en general en la zona fronteriza. Pero, según la encuesta realizada por OIT-Flacso, más mujeres están inmigrando independientemente de sus maridos o parejas y buscan trabajo en varios sectores de la economía, incluso en el comercio callejero informal y en el sector de la alimentación. Según se informa, las mujeres haitianas permanecen en la República Dominicana por períodos más largos, están más determinadas a quedarse permanentemente y aprovechan mejor las redes sociales para buscar empleo antes de emigrar.

Hombres y mujeres migran siendo jóvenes, si bien las mujeres son a menudo un poco mayores. Las familias de los inmigrantes en general tienen hijos tanto en la República Dominicana como en Haití. Más del 60% de los que migraron a la República Dominicana en los últimos 15 años provenían de zonas urbanas (Silié, Segura y Cabral 2002). Esto refleja la tasa aumentada de urbanización en Haití y sugiere que los futuros emigrantes se trasladan de las zonas rurales a las

ciudades antes de abandonar el país. La mayor parte de los nuevos inmigrantes están mejor educados que el haitiano medio: la mayoría terminó la escuela primaria y más de la mitad es alfabetizada. El estudio de OIT-Flacso muestra que el 87% de los haitianos entrevistados tenían algún tipo de ingreso en Haití antes de emigrar. Más de las tres cuartas partes de la población haitiana en la República Dominicana carece de documentos ya sea en la República Dominicana o en Haití (Silié, Segura y Cabral 2002). Esta situación no desanima la contratación e incorporación de haitianos en la mano de obra dominicana, pero contribuye a crear condiciones de vida y laborales precarias y a que se usen muy poco los canales formales de transferencia de remesas.

La vivienda tanto de los trabajadores contratados como de los no contratados es de mala calidad y escasean servicios como las instalaciones sanitarias interiores o la electricidad. Los inmigrantes haitianos de zonas rurales tanto como urbanas indican que prefieren vivir cerca de sus compatriotas. Los trabajadores por períodos cortos a menudo viven en el mismo lugar de trabajo, sobre todo en el sector agrícola y en el de la construcción, para ahorrar dinero. La tendencia a vivir y a trabajar en grupos provenientes de la misma región aumenta el apoyo colectivo y facilita las transferencias informales de remesas.

La situación insegura de los inmigrantes haitianos en la República Dominicana probablemente persista en el futuro inmediato, y esto se debe en gran parte a la pobreza extrema de Haití y a la continua demanda de mano de obra barata en la República Dominicana. Los inmigrantes haitianos pueden influir muy poco en las negociaciones por mejores salarios o condiciones laborales, y cuando la demanda de su trabajo disminuye lo más probable es que sean deportados.

Modalidades del envío de remesas

En 1986 concluyó el convenio entre Haití y la República Dominicana para llevar trabajadores haitianos a la cosecha de azúcar. Al comienzo de la encuesta de OIT-Flacso en el año 2002, se pronosticó que sólo una minoría de los inmigrantes haitianos podría enviar dinero a sus familias. Pero los investigadores se sorprendieron al descubrir que al menos la mitad de los haitianos entrevistados enviaban remesas a sus familias regularmente, la mayor parte lo hacía mensualmente o por lo menos dos a tres veces por año. Otra encuesta menor realizada más tarde por Flacso señaló que más del 71% de los encuestados había enviado remesas y que el 35% estaba remitiendo la mitad o más de los

ingresos percibidos.¹⁵ Las personas que inmigran acompañadas por sus familias envían menos dinero a su país de origen.

En la medida en que la migración haitiana a menudo es circular, con frecuentes regresos a su país, es más probable que los trabajadores lleven el dinero consigo. No obstante, las remesas de los haitianos van más allá de los flujos monetarios: bienes de consumo, herramientas de producción y alimentos van y vienen a lo largo de la frontera. En determinados días de mercado, se levantan las restricciones fronterizas y los pueblos de la frontera se convierten en zonas de libre mercado donde vendedores de ambos lados compran y venden todo tipo de mercadería.

Más del 90% de los inmigrantes confían en amigos o llevan por sí mismos el dinero y las mercancías a su país, según la encuesta de OIT-Flacso. Menos del 5% envió mercancías y dinero a su país a través de un camionero o chofer de bus de confianza y sólo el 4% informó usar los servicios de transferencia de remesas. La manera más común para enviar dinero a Haití es a través de un mensajero informal, un colega de trabajo o un tercero de confianza, en general proveniente de la misma región de Haití. Los inmigrantes pagan los gastos del mensajero, lo que incluye dinero para los sobornos en la frontera. A su llegada, el mensajero, o un contacto en Haití conocido por las partes, distribuye los fondos. Los mensajeros pocas veces son corruptos, conceden un alto valor ético a la misión y el sistema funciona bien. Con todo, el sistema es vulnerable a las autoridades fronterizas, que cobran una porción considerable de dinero por “impuestos” exorbitantes, y a los ladrones.

Los bancos juegan un papel insignificante en los envíos de remesas que hacen los haitianos por el hecho de que una gran cantidad de haitianos están en situación irregular. Estos inmigrantes no pueden abrir cuentas bancarias y tienen poca experiencia con las instituciones financieras. Además, los bancos son inaccesibles para la mayoría de los inmigrantes haitianos ya que existen pocas sucursales en las zonas rurales o en los barrios de viviendas precarias. Al tiempo que los canales formales para que los inmigrantes envíen remesas son limitados, existen unos pocos proyectos de microfinanzas en Haití, como el proyecto bancario Fonkoze (se describirá más adelante) y otros pequeños pro-

¹⁵ Los resultados más recientes de Flacso provienen de una muestra de 50 inmigrantes que recibían asistencia de los Servicios Jesuitas para los Refugiados en Santo Domingo durante julio y agosto de 2003. Estas cifras aún no se han publicado, pero OIM-Flacso las compartieron con los investigadores en agosto de 2003.

gramas dirigidos por iglesias y ONG, que están utilizando fondos provenientes de remesas o planean hacerlo. Las cooperativas rurales y urbanas, que predominan tanto en Haití como en la República Dominicana, también podrían servir de vías para el envío de remesas.

La Fundación Interamericana, de Estados Unidos, ha trabajado con cooperativas, cooperativas de ahorro y crédito y proyectos de microfinanzas para facilitar las transferencias de remesas en la región. El proyecto más prometedor de los mencionados es Fonkoze, un programa haitiano que sirve como un banco alternativo para las personas que no tienen posibilidades de abrir cuentas de ahorro en una institución formal. Actualmente limitado a recibir remesas enviadas desde Estados Unidos, Fonkoze ofrece una variedad de servicios, como transferencia de remesas, préstamos de microcrédito, asistencia técnica y financiera para pequeñas empresas y fortalecimiento de la capacidad, principalmente a mujeres del mercado.¹⁶ Si bien en pequeña escala, esta combinación de servicios es un modelo prometedor para los haitianos en la República Dominicana. Las cooperativas tienen una larga tradición en Haití. A pesar de sufrir la poca financiación del gobierno y las prácticas financieramente dudosas de algunos gerentes de cooperativas, la tradición de la organización popular se mantiene. Esta tradición persiste, informalmente, entre los haitianos que se encuentran en la República Dominicana. Por lo tanto, canalizar las transferencias de agrupaciones en la República Dominicana a las cooperativas en Haití es una opción lógica.

En 2003, un grupo de trabajadores haitianos de largo plazo en la República Dominicana creó una cooperativa con reconocimiento oficial para transferir remesas. Para agosto de ese año, la cooperativa tenía 32 individuos como miembros, todos trabajando en el sector de la construcción. Los haitianos depositan sus fondos para enviar como remesas en un banco dominicano en el cual la cooperativa tiene cuenta y los agentes de la cooperativa en Haití los distribuyen entre los destinatarios en ese país. No obstante, no existen mecanismos de transferencia formales entre los bancos en la República Dominicana y Haití, por lo que a finales de 2003 el dinero tuvo que ser transportado personalmente a Haití, con gran riesgo, para mantener la solvencia del lado haitiano. Desde entonces, dos bancos internacionales en la República Dominicana, Sogge Bank y UniBank, comenzaron a ofrecer ser-

¹⁶ El mecanismo de poner en marcha un sistema que permitiera a los haitianos en Estados Unidos depositar fondos de los que sus familiares en Haití pudieran disponer y que pudieran usarse para créditos, resultó mucho más complicado de lo previsto. Una descripción de Fonkoze se encuentra en Breslin y Dade (2001).

vicios de transferencia, que podrían ser utilizados para facilitar iniciativas tales como la cooperativa de la construcción.

Tercer caso: bolivianos en Argentina

Durante más de un siglo Argentina ha atraído grandes flujos de inmigrantes de los países vecinos, si bien estos han fluctuado de acuerdo con la situación política y económica. Bolivia ha sido una importante fuente de inmigración para Argentina. Al momento de ocurrir la crisis económica más reciente, los bolivianos, paraguayos y peruanos formaban el bloque más grande de trabajadores migratorios. Después de un siglo de migración y de una amnistía general en 1992–1994, la mayor parte de los trabajadores bolivianos aún se encuentra en situación irregular. Como muchos nicaragüenses y haitianos, muchos bolivianos también carecen de documentación en su propio país de origen.¹⁷

Modalidades de la migración

La migración hacia Argentina ha constituido durante mucho tiempo una estrategia de importancia fundamental para la supervivencia de muchas familias bolivianas. El movimiento transfronterizo a lo largo de los años aumentó la cantidad de residentes permanentes de origen boliviano en Argentina. Los bolivianos, que constituyen el grupo de inmigrantes más antiguo en Argentina, cortaban caña de azúcar en las provincias nortenas fronterizas de Salta y Jujuy en el siglo XIX. Pasada la cosecha del azúcar, los bolivianos gradualmente comenzaron a quedarse para trabajar recolectando fruta. En los años sesenta, comenzaron a trabajar en los viñedos de Mendoza y en los cultivos hortícolas de la provincia de Buenos Aires. Los bolivianos han predominado en el sector de la horticultura en todo el país y numerosas familias bolivianas han adquirido tierras y obtenido ingresos sustanciales como fruto de su trabajo.

Para los años setenta, más bolivianos adquirieron la residencia permanente en Argentina y la población de inmigrantes se extendió hasta la Patagonia. En los años ochenta había más bolivianos en la Capital Federal, Buenos Aires, que en las provincias fronterizas de Salta y Jujuy, lo que marcó un cambio significativo del tradicional flujo de

¹⁷ La amnistía benefició a 110.253 bolivianos, el doble que a cualquier otra nacionalidad. Véase Caggiano (2003).

migrantes de una zona rural a otra. De acuerdo con un estudio del Instituto Nacional de Estadística y Censos del año 1998, el 38,8% de los bolivianos vive en el área metropolitana de Buenos Aires, mientras que un 34,7% reside en Salta y Jujuy. El resto se reparte mayoritariamente en la región de Mendoza y en partes de la periferia de la provincia de Buenos Aires. El censo de 1991 indicó que había 143.569 bolivianos viviendo en Argentina, un aumento del 24% con respecto a 1980. El programa gubernamental argentino de amnistía para los inmigrantes de 1992–1994 legalizó la situación de 110.253 bolivianos. A pesar de que aún no se han dado a conocer los resultados del censo de 2002, datos cualitativos sugieren que hubo un rápido crecimiento de la población boliviana antes de la crisis de 2001. De hecho, especialistas en migración estiman que había 642.000 bolivianos viviendo en Argentina antes de la crisis económica de 2001 en ese país (Quinton Daza 2003).

A finales de los años noventa, la paridad de un peso por un dólar atrajo grandes cantidades de trabajadores extranjeros, entre ellos bolivianos, a Argentina. Una crisis económica grave en 2001 llevó a abandonar esa paridad peso-dólar, al tiempo que la pobreza y el desempleo golpeó a la clase media argentina por primera vez. El abandono de la tasa de cambio de un dólar por un peso fue uno de los primeros cambios económicos en Argentina que, asociado con la devaluación y el reducido poder adquisitivo, provocó una gran migración de retorno sin precedentes a Bolivia en 2002. Nada menos que la mitad de los bolivianos, y un mayor porcentaje de peruanos, se fueron de Argentina. No obstante, hay indicios de que la mayoría de los bolivianos que se fueron de Argentina volvieron a mediados de 2003, luego de haber agotado sus ahorros.¹⁸ Los atractivos que tiene Argentina para los bolivianos van más allá del dinero e incluyen la calidad superior de la infraestructura argentina, como las escuelas, el agua, la electricidad.

En Argentina los bolivianos son considerados trabajadores buenos y baratos, y usualmente pueden encontrar empleo, incluso durante un receso económico. En las zonas urbanas, el trabajo en la construcción y en el comercio tanto formal como informal es un polo de atracción para los hombres. Las mujeres también trabajan en comercio y en labores domésticas. En zonas rurales y semirurales, los bo-

¹⁸ Los ahorros en algunos casos fueron considerables. De hecho, el congelamiento bancario de los fondos en 2001–2002 sirvió para justificar la desconfianza de los bolivianos en los bancos en general. Pudieron recuperar el dinero que habían escondido y, en lugar de irse, algunos usaron el efectivo para comprar propiedades a los argentinos que en ese momento estaban en mala situación económica.

livianos trabajan en la agricultura, como se señaló, y prácticamente toda la producción hortícola y de comercio mayorista es realizada por ellos. Las industrias textil y de alimentos han sido tradicionales empleadoras de bolivianos, y ambas se recuperaron modestamente en 2003. En la industria textil de Buenos Aires, los bolivianos están desplazando cada vez más a los trabajadores coreanos que, anteriormente, habían reemplazado a los argentinos de ese sector.

Gran parte de la población de trabajadores bolivianos en Argentina llegó después de que en 1994 concluyera la amnistía para los inmigrantes, o no reunía las condiciones para obtenerla porque carecía de documentos de identidad bolivianos. Esos inmigrantes están en situación irregular y en consecuencia están excluidos del sistema de seguridad social y de los programas de compensación para los trabajadores. No obstante, incluso los bolivianos que han legalizado su situación a menudo trabajan de 12 a 16 horas por día, por remuneraciones más bajas y con menos seguridad que la que gozan los trabajadores nacidos en el país. A pesar de tener esa ética laboral, o debido a ella, los bolivianos son el blanco típico de los políticos argentinos, de los medios de comunicación y de los sindicatos, que los culpan por el aumento del desempleo y de las tasas de criminalidad en Argentina.

En mucho mayor grado que los nicaragüenses en Costa Rica o que los haitianos en la República Dominicana, los bolivianos crearon organizaciones entre ellos para reivindicar sus derechos, mejorar las condiciones de vida y conservar su patrimonio. Dos agrupaciones, la Federación de Asociaciones Civiles Bolivianas (Facbol) y la Federación Integrada de Entidades Bolivianas (Fidebol), surgieron en los años noventa para representar los intereses de los bolivianos y para luchar contra los estereotipos negativos de inmigrantes bolivianos.

Modalidades del envío de remesas

Las remesas constituyen actualmente un elemento muy importante en la economía argentina. Los argentinos que viven en Estados Unidos, España, Venezuela, Israel y otros países envían remesas para ayudar a miles de familias en el país. Al mismo tiempo, Argentina ha sido un polo económico y, en consecuencia, ha sido una fuente importante de remesas para los países vecinos. A diferencia de los casos de Costa Rica y de la República Dominicana, donde la Organización Internacional para las Migraciones sigue de cerca los envíos de remesas, en Argentina este fenómeno no ha recibido mucha atención. En la actualidad, ningún organismo oficial calcula sistemáticamente o hace el segui-

miento de los fondos que envían los inmigrantes en Argentina hacia otros países. El Banco Central no ha llevado la cuenta de los flujos de remesas como rubro separado en los cálculos de sus transferencias unilaterales y ni la sección comercial del Ministerio de Relaciones Exteriores ni el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) conservan datos sobre las remesas (si bien el INDEC tiene planes de hacerlo).

Según los especialistas, los bolivianos que viven fuera de su país enviaron aproximadamente US\$182 millones a sus familias en el año 2000, un monto equivalente al 2,1% del PIB y al 14,6% del valor de las exportaciones de Bolivia. Los bolivianos que vivían en Argentina enviaron la mayor parte de dicho monto, unos US\$144 millones (Quinton Daza 2003). En el marco del régimen anterior con la paridad peso-dólar, los bolivianos podían ayudar fácilmente a sus familias en su país de origen, y pocos inmigrantes se preocupaban del costo del envío de remesas. Había gran demanda por los servicios de transferencia de dinero internacional, como Western Union y MoneyGram, incluso entre los trabajadores bolivianos mal pagos. Las empresas de transferencia de remesas bolivianas y peruanas estaban dirigidas por empresarios en ambos países y tenían una amplia red de puntos de cobro y distribución. A estas empresas no se les ha requerido llevar un registro de sus transacciones, y muchas no lo hacen. Luego de que la crisis precipitara una reducción drástica de los envíos de remesas, quebraron prácticamente todas las empresas que se especializaban en el mercado de inmigrantes bolivianos.¹⁹ Sólo lograron sobrevivir unas pocas que tenían un mercado de inmigrantes más amplio. Representantes de varias empresas de transferencia declararon haber perdido hasta un 60% de su clientela, mientras que los clientes que mantuvieron sólo enviaban una fracción de los montos anteriores.²⁰ Todas las empresas de transferencia de dinero, desde las grandes empresas internacionales hasta las pequeñas regionales y locales, rebajaron drásticamente los precios de las transferencias. Western Union, por ejemplo, antes de la crisis cobraba 15% por todas las transferencias, pero hoy en día cobra 6%. La empresa Servicios Courier de Perú que antes cobraba el mismo precio que Western Union, ahora cobra 5% por transferencia (Caggiano 2003).

¹⁹ Entre las empresas de transferencias con capital boliviano se encontraban Cashbol, Servicios del Valle, Kantuta Express y Urkupiña, que dejaron de operar por la crisis económica.

²⁰ Entrevistas realizadas por el Instituto de Desarrollo Económico y Social, Buenos Aires, agosto de 2003, y por el Institute for the Study of International Migration, septiembre de 2003.

Durante el peor período de la crisis, el gobierno de Argentina restringió enormemente el monto de dinero que los bancos podían transferir fuera del país. Los bancos argentinos que ofrecían servicios de envío de remesas a Bolivia y a otros países sufrieron una drástica recesión, y algunos cerraron sus puertas entre 2001 y 2002. Los representantes de bancos entrevistados para la preparación de este capítulo informaron que su participación en el envío de remesas ahora se da fundamentalmente a través de convenios con las principales empresas de envío de remesas internacionales, como MoneyGram y Western Union.

Para el año 2003, los inmigrantes ya habían vuelto a enviar dinero a sus familias, si bien en montos más pequeños que antes de la crisis. Por otra parte, está reapareciendo el interés por el mercado de envío de remesas en algunos bancos que la crisis había ahuyentado. Sin embargo, persisten importantes obstáculos para ampliar ese mercado. A título indicativo, las transferencias interbancarias entre Argentina y Bolivia se canalizan a través de un tercer banco generalmente ubicado en Nueva York, donde tanto el banco que envía como el que recibe tienen cuentas. En consecuencia, estos bancos deben cumplir las normas bancarias de Estados Unidos, lo que aumenta costos. Además, un gran número de bancos más pequeños no cuentan con los caros servicios SWIFT que les permiten transferir fondos electrónicamente.²¹ Actualmente, el mayor volumen de remesas se canaliza a través de grandes redes, como el Grupo Fortaleza, que atiende principalmente a clientes empresariales más que a clientes individuales.

No obstante, se están preparando nuevos convenios entre los bancos en Argentina y en Bolivia. Una nueva asociación entre Banco Colombia en Argentina y BancoSol en Bolivia brindará servicios de envío de remesas y una variedad de opciones de crédito para los inmigrantes de bajos ingresos. Otras dos iniciativas están siendo apoyadas por el Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin) del Banco Interamericano de Desarrollo en cooperación con ACCION International, una ONG de Estados Unidos. En la primera de ellas participa BancoSol de Bolivia, que en 2001 contaba con una red de transferencia de remesas con bancos, cooperativas y agencias de transferencia en Argentina.²²

²¹ Entrevista con Nelson Hinojosa Jiménez y Zenón Ponce Ibañez, Banco Fortaleza, La Paz, Bolivia, 8 de septiembre de 2003.

²² Las cooperativas resultaron altamente riesgosas ya que los miembros de las más débiles no podían cumplir con los pagos de los créditos y los miembros en buena situación decidieron abrir cuentas individuales en otros lugares.

La crisis argentina de 2001–2002 hizo que los socios argentinos clave quebraran y redujo drásticamente las ganancias. Gracias a la asistencia del Fomin y la colaboración con ACCION International, BancoSol está relacionando los ingresos por concepto de remesas con las cuentas de ahorro, lo que permite que los remitentes de remesas depositen sus fondos en cuentas de BancoSol, a las cuales pueden acceder sus familias en Bolivia²³. El éxito de este tipo de proyectos probablemente dependa del aumento de las remesas enviadas desde Estados Unidos y España, más que de los flujos enviados desde Argentina, los cuales es muy probable que no aumenten en el futuro inmediato.

FIE, una asociación de ONG y FFP (fondo financiero privado) combinados, es otra organización boliviana que está canalizando remesas hacia el crédito y las microfinanzas. El programa de FIE otorga créditos y otros servicios microfinancieros, entre los que se incluyen las transferencias de remesas. FIE exige contratos de asociación porque un FFP, a diferencia de un banco, no está autorizado a realizar transacciones internacionales. Las transferencias de dinero se originan en FIE Gran Poder en Buenos Aires, una ONG que ofrece servicios de envío de remesas. Informaciones de la gerencia de FIE sugieren que la recuperación inicial en Argentina generó una demanda de sus servicios que excedió su capacidad de recaudar y transferir dinero.

Actualmente, FIE atiende a la población boliviana del barrio de Liniers de Buenos Aires, y planea extenderse a otros puntos de Buenos Aires. La mayor parte de sus clientes son trabajadores independientes vinculados a la industria textil. Las transferencias de dinero cuestan 5% y a los clientes no se les pide que justifiquen su situación jurídica en Argentina. Cuando FIE recibe un depósito en Argentina, la oficina de Buenos Aires envía un correo electrónico con las instrucciones de pago a la oficina de FIE contraparte en La Paz (que también es una ONG), que tiene una cuenta en FFP FIE, de la cual se paga al cliente, usualmente dentro de los 30 minutos siguientes al envío de la remesa. No obstante, no existe una relación entre las dos cuentas bancarias, en el Banco Nacional en Argentina y CitiBank en Bolivia, que permita las transferencias de remesas directamente en este momento, lo que presenta dificultades. De hecho, los fondos se mueven entre los dos países únicamente cuando la oficina de Buenos Aires recauda unos US\$10.000, por lo que existe un retraso significativo entre el momento en que el FFP paga al receptor en Bolivia y el

²³ Entrevistas con Julio Cesar Herbas, BancoSol, 8 de septiembre de 2003, y María Jaramillo, ACCION International, 23 de octubre de 2003.

momento en que los fondos correspondientes son efectivamente depositados en Bolivia.²⁴

En Bolivia, FFP FIE tiene 26 puntos de distribución urbanos y semiurbanos, y planea extenderse hacia ubicaciones rurales. Así como BancoSol, FFP FIE otorga pequeñas cuentas de ahorro para quienes reciben remesas.²⁵ Si bien estas iniciativas son prometedoras, los flujos de remesas aún dependen en gran parte de los contactos personales que transportan, consigo o de otra manera, el dinero que los inmigrantes envían a las familias de un lado al otro de la frontera. Sin embargo, las grandes empresas internacionales, en buena parte debido a que los remitentes tienen una familiaridad con las mismas de larga data, aún capturan una parte importante del mercado formal de remesas.

Comparación de las modalidades de migración y envío de remesas, sur-sur y norte-sur

Al comparar a los inmigrantes de Nicaragua, Haití y Bolivia en los países estudiados con sus homólogos en Estados Unidos, surgen varias diferencias en términos del comportamiento de los envíos de remesas. Primero, en esos tres países, las distancias más cortas y los cruces de frontera relativamente fáciles conducen a una migración más “circular”, viajes frecuentes de un lado a otro por parte de los migrantes. Es fácil para los contratistas de los ricos países vecinos emplear trabajadores por períodos variables de tiempo. Aunque existe un número considerable de migrantes circulares en Estados Unidos, y los convenios temporales de mano de obra abarcan gran parte de los trabajadores agrícolas de México y el Caribe, los inmigrantes en Estados Unidos en general permanecen por períodos más largos que sus homólogos en los países latinoamericanos.

Segundo, la gran cantidad de nicaragüenses, haitianos y bolivianos en Estados Unidos pocas veces procede de los sectores más pobres de sus países. Los costos vinculados a hacer el viaje son muy altos para los más pobres, incluso cuando las familias combinan sus fondos. Los migrantes en este estudio sur-sur tienen que cruzar una única frontera. Aunque tengan que confiar en guías y pagar sobornos a las auto-

²⁴ Entrevistas con Karen Ayala, FIE Gran Poder, 3 de septiembre de 2003, y Elizabeth Nava, FFP FIE, 9 de septiembre de 2003.

²⁵ Entrevistas con Elizabeth Nava, FFP FIE, y Janett Castillo, ONG FIE, en La Paz, 9 de septiembre de 2003.

ridades, los costos aún son mucho menores. Por lo tanto, las poblaciones migratorias en estos tres casos son más pobres y, en consecuencia, tienen menos educación y aptitudes en comparación con los inmigrantes en Estados Unidos. Tercero, la población en esta muestra sur-sur tiene más probabilidades de provenir de zonas rurales que los que emigran hacia Estados Unidos.

Cuarto, si bien sigue existiendo una fuerte discriminación en Estados Unidos, los grados de discriminación experimentados por los nicaragüenses, haitianos y bolivianos en los países estudiados son mucho peores que en Estados Unidos. Además, ninguno de los tres gobiernos de los países de origen ofreció más que un apoyo mínimo o protección a sus migrantes en los países estudiados. Esta situación contrasta con el apoyo a los suyos que los consulados mexicano y salvadoreño brindan en Estados Unidos y el que brindan las autoridades nacionales y locales en México y El Salvador a sus migrantes. También es interesante contrastar la experiencia de esos países con el interés expresado por el gobierno de Bolivia en asistir a los bolivianos en Estados Unidos brindándoles matrículas consulares, y la asistencia esporádica que las autoridades de Nicaragua brindan a los ciudadanos nicaragüenses en Estados Unidos.

Quinto, los inmigrantes de esos tres países están expuestos a una inseguridad más alta que también afecta la viabilidad de las opciones para el envío de remesas, especialmente cuando confían en los medios informales de transmisión. Existen más opciones para enviar remesas desde Estados Unidos, donde también existe una variedad más amplia de posibilidades para reducir los costos de transferencia de las remesas, en comparación con los países latinoamericanos de ingresos medios. En términos generales, los costos siguen disminuyendo. Aunque la intensa competencia entre empresas locales tendió a reducir los costos de las transferencias en los países del presente estudio, ese beneficio no compensa por los niveles de ingresos mucho más bajos que tienen los que envían remesas. En los casos sur-sur, el nivel de participación de los bancos e instituciones financieras formales en las transferencias de remesas es mucho más bajo. En los países latinoamericanos existen más obstáculos técnicos para realizar transferencias bancarias, así como una mayor reticencia por parte de los bancos a tratar con muchos usuarios con pequeñas cuentas.

Sexto, en los países estudiados en el presente capítulo, muchas de las empresas nacionales de transferencia de remesas y la mayor parte de los mensajeros informales, transportan mercaderías, alimentos e incluso personas además del dinero hacia los países vecinos. En

consecuencia, la categoría de las remesas es más amplia que en Estados Unidos.

Por último, los inmigrantes provienen más probablemente de zonas rurales, por lo que confían menos y tienen menos experiencia con las instituciones financieras formales que sus homólogos en el norte. Todos estos factores conducen a que haya una preferencia generalizada por los acuerdos informales, en particular con individuos conocidos del remitente.

Conclusiones

Del presente estudio resultan dos claras conclusiones. Primero, los migrantes regionales hacen esfuerzos heroicos y prolongados, bajo circunstancias extremadamente difíciles, para enviar dinero a sus familias. Segundo, el proceso para transferir esos fondos es precario y a menudo costoso.

El envío de dinero a las familias interfiere con la integración y el desarrollo del capital humano de los mismos inmigrantes. Ganan muy poco para ocuparse de sus propias necesidades y la mayor parte no puede ahorrar lo suficiente como para crear una fuente que genere ingresos en sus comunidades de origen. Para muchos de los inmigrantes entrevistados en el presente estudio, mitigar la pobreza en el país de origen implica vivir en la pobreza del otro lado de la frontera. Si retornan a su país de origen, es muy probable que otro familiar tome su lugar en el país de destino. La experiencia boliviana resulta ilustrativa. Luego de retornar a su país por el colapso en Argentina, los inmigrantes bolivianos no pudieron ser absorbidos por su propio país. En menos de un año muchos bolivianos habían retornado a Argentina, a pesar de los beneficios económicos mucho más bajos que había en Argentina después de la crisis.

El principal riesgo para los inmigrantes que envían dinero a través de las fronteras consiste en que sus fondos no lleguen a destino. Las personas que transportan su dinero pueden ser interceptadas en el camino, las empresas pueden resultar no merecedoras de confianza y las compañías pueden simplemente quebrar. El hecho de tener el dinero depositado en los bancos y en las instituciones financieras puede obligar a las familias en las zonas rurales a emprender viajes costosos, riesgosos y largos para recuperarlo. Al enviar dinero a las familias en el país de origen, las comisiones y los impuestos pasan a ser problemas secundarios frente a la fiabilidad y velocidad.

Un número creciente de empresas parecen estar concluyendo en que ofrecer servicios de envío de remesas tiene buen sentido comercial. No obstante, las transferencias de dinero en estos casos sur-sur conllevan un alto riesgo, son difíciles desde el punto de vista técnico y demoran. Además, los clientes en general son pobres, por lo que las empresas sólo son rentables si grandes cantidades envían remesas con regularidad. La recesión económica reduce enormemente los márgenes de ganancia sobre los envíos de remesas, y las épocas favorables atraen la competencia, la que puede disminuir tanto los precios como las ganancias.

El lento aumento en la cantidad de bancos, cooperativas de ahorro y crédito y entidades sociales en Estados Unidos que ofrecen mecanismos de transferencias es menos evidente en América Latina. Los inmigrantes en América Latina tienen muchas menos posibilidades de aprovechar esas oportunidades, donde las hay, por la generalización de las situaciones irregulares, la falta de documentación y la poca experiencia. Se están llevando a cabo, sin embargo, unas pocas iniciativas modestamente exitosas, y aún tienen posibilidades de establecer una tendencia.

Para que esto suceda, los gobiernos deben prestar un apoyo mínimo a sus poblaciones de migrantes. Los inmigrantes entrevistados en los tres países fueron unánimes en el desdén expresado hacia sus propios gobiernos y en su rechazo a toda participación del gobierno en la actividad de transferencia de remesas. Con todo, existe una función importante para que los países de origen cumplan en, al menos, dos áreas importantes. Primero, los gobiernos pueden imponerse en favor de la protección de los derechos humanos para sus ciudadanos. Segundo, pueden ayudar a los emigrantes a obtener documentos personales y establecer su identidad formalmente en sus países de destino. Los gobiernos en los países de destino también deben hacer mucho más para proteger los seres humanos cuyo trabajo reconocen que es fundamental para sus economías. Una cosa es asegurar el cumplimiento de las normas contra las personas que ingresan de forma ilegal, pero otra muy diferente es permitir que las autoridades oficiales que roban el dinero de los inmigrantes en la frontera queden impunes. A decir de todos, los delitos contra los inmigrantes rara vez se toman en serio, incluso cuando estos han legalizado su situación en el país de destino.

Se dice a menudo que la migración y las remesas son factores importantes en el desarrollo nacional. Tomando en consideración los altos niveles de migración intrarregional y la actividad relacionada con

el envío de remesas, estos factores también son elementos importantes en la integración *regional*. Esto se puede comprobar en los países de Centroamérica y del Cono Sur. Sin embargo, se está reuniendo poca información confiable tanto sobre la migración como sobre las remesas en los países de la región.

La investigación sobre la que se apoya el presente capítulo se realizó en un tiempo muy corto como para evaluar seriamente los diversos impactos de las remesas en los países de origen. Aun así, todos los informes sobre los usos de las remesas en Nicaragua, Haití y Bolivia demuestran que no es cierto que se gasten únicamente en bienes de consumo. Desde luego, las familias dependen de las remesas para cubrir sus necesidades básicas de consumo, pero las encuestas y los informantes indican que una parte importante del dinero paga la educación de los niños y las necesidades sanitarias. Como se mencionó con frecuencia, los ingresos en concepto de remesas provenientes de países vecinos tienen un impacto mayor en la población de zonas rurales, mientras que los provenientes de Estados Unidos y Europa más a menudo atienden a familias de zonas urbanas. Las remesas tienen una fuerte capacidad de estimular la economía en las comunidades en zonas rurales desatendidas durante mucho tiempo, pero los niveles materiales de algunas localidades en zonas rurales son tan bajos que es difícil estimular cualquier actividad real de mercado. Es evidente que también se necesitan mayores inversiones e incentivos económicos.

Bibliografía

- Alexandre, Guy. 2001. *La Question Migratoire entre la République Dominicaine et Haïti*. 2 vols. Port-au-Prince: International Organization for Migration.
- Banco Mundial. 2004. *World Development Report 2004: Making Services Work for Poor People*. Washington, D.C.: World Bank.
- Breslin, Patrick, y Carlo Dade. 2001. The Development Potential of Remittances, Country Overviews. Paper prepared for the Inter-American Foundation and presented at a conference, Approaches to Increasing the Productive Value of Remittances: IAF Case Studies in Financial Innovations and International Cooperative Community Ventures, March 19, World Bank, Washington, D.C. Disponible en: http://www.iaf.gov/news_events/Special_Events/Country_Overviews.pdf
- Caggiano, Sergio. 2003. Informe de las remesas bolivianas desde la Argentina. Buenos Aires: Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES). Disponible en: www.georgetown.edu/sfs/programs/isim
- Castellón, Ricardo. 2003. Investigación del impacto de las remesas en la economía local de la zona seca de Chinandega, Carazo y Managua. Managua, Nicaragua: FAO-Ford Foundation.
- Castro Valverde, Carlos. 2002. Informe inserción laboral y remesas de los inmigrantes nicaragüenses en Costa Rica. En Abelardo Morales, editor. *Redes transfronterizas*. San José, Costa Rica: Flacso.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 1999. Expert Group Report on Productive Use of Remittances in Nicaragua. ECLAC/CEPAL, 99-8-74.
- Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso). 2003. Informe: migración y remesas en Costa Rica, dinámica y tendencias generales (septiembre). Disponible en: www.georgetown.edu/sfs/programs/isim and www.flacso.or.cr.
- Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo (Fomin-BID). 2003. *Sending Money Home: An International Comparison of Remittance Markets*. Washington, D.C.: Multilateral Investment Fund.
- Grimson, Alejandro y Edmundo Paz Soldán. 2000. Migrantes bolivianos en la Argentina y Estados Unidos. *Cuadernos de Futuro* 7. La Paz, Bolivia: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
- Morales, Abelardo y Carlos Castro. 2002 *Redes transfronterizas: sociedad, empleo y migración entre Nicaragua y Costa Rica*. San José, Costa Rica: Flacso. Disponible en: www.flacso.org
- Orenstein, Catherine C. 1995. Illegal Transnational Labor: Mexicans in California and Haitians in the Dominican Republic. *Journal of International Affairs* 48(2): 601-24.

- Organización Internacional del Trabajo (OIT). 2001. Stopping Forced Labour- Report of the Director-General: Global Report under the Follow-up to the ILO Declaration on Fundamental Principles and Rights at Work. International Labour Conference 89th Session 2001 Report I (B), Geneva. Disponible en: http://www.ilo.org/public/english/standards/decl/publ/reports/fullreport2/part1_ch4-5.pdf
- . 2002. *Estudio de hogares de mujeres nicaragüenses emigrantes en Costa Rica*. Managua: Organización Internacional del Trabajo.
- Organización Internacional para las Migraciones (OIM). 2001. *Binational Study: The State of Migration Flows between Costa Rica and Nicaragua, Analysis of the Economic and Social Implications for Both Countries*. Report published online <http://www.rcmvs.org/investigacion/BinationalStudyCR-Nic.pdf>
- Organización Internacional para las Migraciones y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (OIM-Flacso). 2003. *Encuesta sobre inmigrantes haitianos en la República Dominicana*. Santo Domingo, República Dominicana.
- Orozco, Manuel. 2002. Globalization and Migration: The Impact of Family Remittances to Latin America. *Latin American Politics and Society* 44(2): 41–66.
- . 2003a. Remittances, the Rural Sector and Policy Options in Latin America. Paper presented to World Council of Credit Unions. June 2–4, Washington, D.C.
- . 2003b. Costs, Economic Identity and Banking the Unbanked. Testimony to Congressional Hispanic Caucus, U.S. House of Representatives, March 26.
- . 2003c. Family Remittances to Nicaragua: Opportunities to Increase the Economic Contributions of Nicaraguans Living Abroad. Inter-American Dialogue Report for the U.S. Department of Agriculture, under a grant by the USAID Mission in Managua, Washington, D.C.
- . 2003d. The Impact of Migration in the Caribbean and Central American Region. Canadian Foundation for the Americas. Disponible en: www.focal.ca
- Quinton Daza, José. 2003. Repercusión de la crisis argentina en el Valle Alto de Cochabamba. Proyecto de Mejoramiento de la Formación en Economía. PROMEC, Cochabamba (Abril).
- Silié, Ruben y Carlos Segura, editores. 2002. *Hacia una nueva visión de la frontera y de las relaciones fronterizas*. Santo Domingo, República Dominicana: Flacso.
- . 2002. *Una isla para dos*. Santo Domingo, República Dominicana: Flacso.
- Silié, Ruben, Carlos Segura y Carlos Dore Cabral. 2002. *La nueva inmigración haitiana*. Santo Domingo, República Dominicana: Flacso.

Página en blanco a propósito

Remesas a la región andina

Andrés Solimano*

En los últimos años la migración internacional se ha estado expandiendo; por consiguiente, las remesas juegan un papel clave en muchas economías en desarrollo que tienen una importante población emigrante fuera de sus fronteras. Las remesas producen divisas, complementan el ahorro nacional y ofrecen una fuente de financiamiento para la formación de capital. Asimismo las transferencias del emigrante a su familia proporcionan una red de protección social implícita, lo que ayuda a mantener el consumo de las familias pobres durante tiempos de estrechez y crisis económicas. Pese a estos efectos positivos, también hay efectos secundarios que considerar. En primer lugar entre estos está la tendencia de las grandes entradas de remesas a llevar a la apreciación de la tasa real de cambio, lo cual puede castigar a las exportaciones. Además, una excesiva dependencia de las remesas puede reducir los incentivos al trabajo y al ahorro. Aunque la mayoría de las remesas financian el consumo de las familias de bajos ingresos, estos recursos también se utilizan para la inversión, por ejemplo en vivienda y en microempresas.¹ Desde la perspectiva de los países donantes las remesas pueden reducir la demanda de asistencia oficial para el desarrollo.

Remesas a los países andinos

Las remesas internacionales a la región andina (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela)² se canalizan principalmente a través de

* Estoy agradecido a Manuel Orozco por su apoyo y comentarios sobre una versión preliminar de este estudio. También quiero reconocer los valiosos comentarios de Pedro de Vasconcelos, del Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo, para la preparación de este informe. Claudio Aravena y Elva González han provisto una efectiva asistencia en la investigación.

¹ Los efectos distributivos de las remesas en el país de origen son de alguna manera ambiguos. El tema es investigado por Barham y Boucher (1998).

² Estos son los países miembros de la Comunidad de Naciones Andinas (CNA).

intermediarios financieros no bancarios. Dada la segmentación del mercado, los agentes dominantes en el mercado de remesas en Estados Unidos y otras economías avanzadas pueden exigir comisiones altas y usar tasas de cambio sobrevaluadas para aumentar sus ganancias, reduciendo así el impacto de los flujos de remesas sobre el desarrollo. Es más, la limitada competencia en el área de la intermediación financiera, la ausencia de estandarización de los servicios y la pequeña magnitud promedio de las remesas individuales se han combinado para impedir que gran parte de la industria aproveche las economías de escala para bajar los costos de las remesas a los países andinos y al resto de América Latina.³ Los riesgos y regulaciones cambiarios, incluidos los costos de las licencias para las transacciones en divisas, también elevan los costos del mercado de remesas. Tanto el perfil de bajos ingresos como la condición de inmigración no regularizada de muchos inmigrantes han disuadido a muchos bancos de desarrollar servicios financieros o entrar en el mercado de las remesas.⁴

Los inmigrantes a Estados Unidos son la principal fuente de remesas a los países andinos. La mayoría de estos inmigrantes gana menos de US\$30.000 por año y envía a sus países de origen cerca de US\$200 a US\$300 por mes, en promedio, lo que es aproximadamente 10% de su ingreso anual (Fomin-BID 2002). Los inmigrantes envían el dinero a través de agentes remesadores nacionales (NMTO por su sigla en inglés), negocios étnicos, el correo, las agencias de viajes y otros mecanismos. En general los cargos por enviar dinero varían entre un 5% y 12% del valor total de la remesa, según el tipo de servicio que se ofrezca, el país de destino, la moneda remitida (sean dólares o moneda nacional) y la tasa de cambio aplicada a la conversión de dólares en moneda local.

Entre los países andinos las remesas son cruciales para (por orden de importancia) Ecuador, Colombia, Bolivia y Perú.⁵ Las remesas han tenido un gran impacto en Ecuador, donde representan una mayor proporción del PIB, las exportaciones, y la inversión interna

³ En conjunto, sin embargo, este es un sector que moviliza un gran volumen de recursos: las remesas consolidadas de América Latina eran de un orden de US\$45.000 millones en 2004 para los 12 principales países receptores de América Latina (véase Fomin-BID 2005).

⁴ En Estados Unidos los bancos demandan a los clientes que les den su Número de Identificación Impositiva como requisito para abrir una cuenta bancaria. Recientemente algunos bancos han comenzado a aceptar tarjetas de identificación consular para abrir cuentas bancarias (véase el capítulo 5). Es más, muchos inmigrantes cumplen plenamente con las leyes impositivas pese a tener una condición migratoria no regularizada.

⁵ En el caso de los países de Centroamérica y el Caribe, las remesas promedio son del orden de 10% del PIB (véase Fomin-BID 2003).

que en otros países andinos. Es más, Ecuador disfruta de una ventaja en cuanto a las divisas frente a otros países andinos dado que el dólar es la moneda oficial del país. En general, las remesas de los emigrantes están creciendo a una tasa significativa en los países andinos, con amplio margen para las mejoras en su impacto productivo.

Este capítulo se basa en un estudio realizado para el Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) que provee nuevos datos sobre costos, estructura del mercado y modalidades de las remesas a la región andina (véase Solimano 2003). Los datos para el estudio fueron obtenidos de una encuesta realizada en varias ciudades de Estados Unidos de agentes remesadores y “negocios étnicos” que remesan dinero a los cinco países andinos (véase más adelante).

Cuestiones conceptuales y de medición de las remesas

A medida que la gente emigra de un país a otro, el dinero fluye en la dirección contraria. Las estadísticas oficiales de balanza de pagos del país remitente o del país receptor no captan por completo el significado económico de las remesas. Las transferencias monetarias aumentan la oferta de divisas extranjeras en el país de origen del emigrante, mientras que las remesas en especie, en forma de bienes y servicios, ahorran escasas divisas en el país receptor. Solamente se registra una parte de estas transacciones. Donde las remesas son enviadas a través de canales formales, son contabilizadas por las estadísticas oficiales del país receptor como una entrada de divisas extranjeras en la cuenta corriente de la balanza de pagos. A la inversa, las remesas en efectivo enviadas informalmente a través de mensajeros normalmente permanecen no registradas en las estadísticas oficiales. Las remesas en especie, o los bienes y servicios enviados a hogares en el país de origen, sólo pueden ser parcialmente capturadas en los datos oficiales sobre importaciones. Otras transferencias en forma de donaciones caritativas o pagos y depósitos para familiares y amigos (tales como primas de seguro, matrículas escolares y costos de viaje) funcionan como una forma económica de remesas, pero rara vez son registradas como tales (véase Brown 1997).

Motivos para las remesas

Una revisión de la bibliografía sobre remesas sugiere que hay cuatro motivos básicos para enviar dinero al lugar de origen. Estos son al-

truismo, interés personal, como parte de un contrato implícito para devolver un préstamo, o como coseguro (ver Stark 1991; Brown 1997; Poirine 1997). Bajo el motivo altruista un emigrante envía dinero a su lugar de origen porque obtiene satisfacción de contribuir al bienestar de su familia en el país de origen. Una predicción principal del modelo altruista es que las remesas por emigrante tienden a menguar con el tiempo al debilitarse los lazos familiares, al desarrollarse nuevos vínculos en el país adoptado, o al traerse al país en el que se trabaja a miembros de la familia desde el país de origen (Stark 1991).

El interés económico propio es otro motivo primario para enviar remesas al país de origen. Por ejemplo, al acumular ahorros los inmigrantes en los países anfitriones se encuentran con la necesidad de adoptar decisiones acerca de su cartera en cuanto a qué activos elegir y a qué destino asignarlos. El país de origen es una obvia elección para invertir en tierra, propiedades residenciales, activos financieros y otros destinos. Asimismo, las familias que permanecen en el país de origen a menudo sirven como agentes de las inversiones del emigrante en ausencia de este. Las remesas también pueden ser consideradas como medio a fin de maximizar la probabilidad de una herencia. Realizar contribuciones positivas al patrimonio familiar en el presente incrementa la probabilidad de futuros legados por parte de los progenitores de los emigrantes.

Otro modelo identifica a la familia, más bien que al individuo, como principal unidad de análisis.⁶ Desde este punto de vista, las familias entran en contratos implícitos con aquellos de sus miembros que emigran. Estos contratos implícitos incluyen obligaciones de inversión y reembolso entre familias y emigrantes, que a menudo cubren varios años o décadas. En este contexto las familias hacen un “préstamo” para financiar los costos de educación, emigración y asentamiento del emigrante en el país anfitrión. Más tarde se produce la “devolución” cuando el emigrante genera ingreso en el exterior y envía remesas a su lugar de origen. En esencia las familias invierten en un “activo”, el emigrante, que usualmente gana más en el país extranjero que otros miembros de la familia en el país de origen. El repago total medido en el tiempo y el monto de las remesas se basa en varios factores, incluyendo el tiempo necesario para que el emigrante se establezca en el país anfitrión, la extensión de su estadía en el extranjero y el perfil de ingreso del emigrante.

⁶ Véanse Poirine (1997) y Brown (1997) para una elaboración del modelo de la familia respecto de las remesas.

Una variante del contrato familiar implícito se basa en la diversificación del riesgo. Por ejemplo, por las imperfecciones en los mercados de seguros y de capital se torna difícil para muchos emigrantes protegerse contra el riesgo. Severas limitaciones a la capacidad de tomar prestado de los emigrantes de bajos ingresos obstaculizan su capacidad de incrementar el consumo o financiar la inversión. En casos en los que los riesgos económicos no estén positivamente correlacionados entre el país exportador de mano de obra y el país anfitrión, las familias pueden “exportar” a sus miembros mejor educados a fin de minimizar los riesgos económicos para la familia. A la inversa, las familias en el país de origen sirven como póliza de seguro para el emigrante durante períodos difíciles en el país extranjero o anfitrión.

En la práctica, todos esos motivos pueden estar presentes en las decisiones de emigrar y enviar dinero al lugar de origen. Por ejemplo, la emigración es una estrategia de coseguro con la familia, y los flujos de remesas son una especie de pago de prima de seguro. Más aún, el cumplimiento puede ser asegurado mediante contratos familiares implícitos, así como por la confianza de la familia y elementos de altruismo.

Remesas en la región andina: tendencias entre 1990 y 2003

Las crisis económicas y políticas en la región andina en los años recientes han producido una gran emigración de sus ciudadanos a otros países. Por ejemplo, en respuesta a una severa crisis económica interna, se estima que unos 500.000 ecuatorianos emigraron a España, Estados Unidos, Centroamérica y otros destinos entre 1998 y 2002.⁷ La emigración es provocada por grandes diferencias de los ingresos per cápita entre las naciones más desarrolladas, como Estados Unidos, y los países andinos, una diferencia promedio de un factor de seis; España, un factor de tres; y Argentina y Chile, un factor de aproximadamente dos.⁸

Años de estancamiento económico y una severa crisis de seguridad interior en Colombia han producido la emigración de casi un mi-

⁷ Véase Beckerman y Solimano (2002) para un análisis de la crisis ecuatoriana de fines de la década de 1990, y la subsecuente adopción de la dolarización. Para un análisis de los problemas de gobernanza en los países andinos, véase Solimano (2002b).

⁸ Solimano (2002c) ofrece un análisis empírico de los determinantes de las corrientes migratorias hacia y desde Argentina que pone de relieve el papel de las diferencias entre los ingresos per cápita de los países en alimentar esos flujos.

Cuadro 10.1. Remesas a los países andinos

Años	Remesas netas recibidas (US\$ millones, a precios de 1995)					Remesas netas como % del PIB 'porcentajes basados en valores a precios de 1995)				
	Bolivia	Colombia	Ecuador ^a	Perú ^b	Venezuela ^c	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
1987	-0,7	915,2	84,6	46,4	-124,8	0,0	1,5	0,6	0,1	-0,2
1988	-4,3	582,8	68,5	59,0	-184,7	-0,1	0,9	0,5	0,1	-0,3
1989	-0,6	494,6	68,2	58,0	-224,5	0,0	0,7	0,5	0,1	-0,4
1990	0,8	509,4	60,8	91,6	-359,5	0,0	0,7	0,4	0,2	-0,6
1991	-1,2	908,7	65,0	160,5	-421,8	0,0	1,2	0,4	0,4	-0,6
1992	-1,2	670,2	85,3	271,6	-422,6	0,0	0,8	0,5	0,7	-0,6
1993	-1,5	487,8	119,2	315,8	-404,8	0,0	0,6	0,7	0,7	-0,6
1994	-0,7	876,8	133,3	509,4	-90,7	0,0	1,0	0,8	1,0	-0,1
1995	-0,2	591,0	382,1	600,0	109,0	0,0	0,6	2,1	1,1	0,2
1996	-0,7	498,7	491,3	585,4	141,0	0,0	0,5	2,7	1,1	0,2
1997	64,0	571,0	646,3	634,1	-150,3	0,9	0,6	3,4	1,1	-0,2
1998	59,0	372,4	832,0	639,5	-114,5	0,8	0,4	4,3	1,1	-0,1
1999	51,1	1.152,9	1.148,6	709,8	-102,5	0,7	1,3	6,6	1,2	-0,1
2000	75,6	1.343,5	1.353,3	754,4	-198,6	1,0 ^d	1,4	7,8	1,2	-0,3
2001	85,1	1.624,6	1.498,4	780,8	-569,4	1,1 ^d	1,7	8,0	1,3	-0,7
2002	150,0	2.272,0	1.432,0	1.100,0	—	1,9 ^d	2,3	7,4	1,7	—

— No está disponible.

^a Solamente están disponibles las remesas recibidas^b Transferencias corrientes, 1987–98.^c Cifras preliminares.^d Redondeado.

Fuente: Balance of Payments Statistics, FMI, 2002y ONU-CEPAL.

llón de personas en los últimos cinco años. Los venezolanos están comenzando a abandonar su país en medio de una crisis política y una seria inestabilidad económica. Más al sur, la emigración peruana hacia Chile y otros países ha aumentado en los últimos años, mientras que Bolivia ha sido un exportador tradicional de gente a Argentina.

Los crecientes flujos de remesas a los países andinos han probado ser útiles en amortiguar parte del impacto de severas crisis económicas. Desde 1997–1998 las remesas han aumentado significativamente en Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú (cuadro 10.1). Entre 1998 y 2002, usando dólares corrientes de 1995, las remesas se elevaron 150% en Bolivia, 510% en Colombia, 72% en Ecuador y 73% en Perú. Las remesas como proporción del PIB han sido las más elevadas en Ecuador, 7% a 8% en el período 2000–2002, en comparación con 2,2% en 1990–1999. En 2002 las remesas igualaron aproximadamente al 25% de los ingresos por exportaciones en Ecuador, 10% en Colombia y Bolivia y 8,5% en Perú.

Remesas netas como % de las exportaciones (porcentajes basados en valores a precios de 1995)					Remesas netas como % de la formación bruta de capital fijo (porcentajes basados en valores a precios de 1995)				
Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
-0,1	9,7	3,7	1,1	-1,1	-0,1	9,3	3,6	0,5	-1,3
-0,7	6,6	2,4	1,5	-1,4	-0,6	5,3	3,2	0,7	-1,7
-0,1	5,7	2,4	1,2	-1,6	-0,1	4,5	3,2	0,8	-2,8
0,1	4,8	2,0	2,0	-2,3	-0,1	4,8	3,1	1,3	-4,9
-0,1	8,0	1,9	3,1	-2,6	-0,1	9,1	2,9	2,2	-4,2
-0,1	5,7	2,1	5,2	-2,7	-0,1	6,0	3,6	3,6	-3,2
-0,1	3,5	2,9	5,9	-2,3	-0,1	3,2	5,0	3,8	-3,3
-0,1	6,6	2,8	8,1	-0,5	-0,1	4,8	5,3	4,6	-0,9
0,0	4,8	7,5	8,9	0,5	0,0	3,2	14,7	4,5	1,1
-0,1	3,2	9,4	7,9	0,6	-0,1	2,8	17,7	4,6	1,5
4,9	3,3	11,7	7,5	-0,6	4,1	3,2	22,4	4,2	-1,3
4,3	1,9	15,8	7,3	-0,5	2,9	1,8	27,1	4,3	-1,0
3,8	5,6	20,3	7,1	-0,5	3,0	9,7	57,2	5,4	-1,0
5,1	6,3	24,7	6,8	-0,8	4,7	9,6	61,5	6,1	-2,0
5,3	7,2	26,4	6,6	-2,3	7,3	10,6	49,6	7,2	-3,8
9,8	10,4	24,5	8,6	—	12,5	14,2	38,7	9,9	—

El mercado de remesas y los países andinos

La discusión siguiente se basa en un estudio de los costos y modalidades básicas del envío de remesas a los países andinos (Solimano 2003). Las bases empíricas del trabajo se apoyan en una encuesta de enero de 2003 con 25 remesadores que operan en varias ciudades y otras áreas de Estados Unidos. La encuesta se concentró en remesadores formales de Miami, Nueva York, Houston y localidades de Nueva Jersey y Virginia.

Naturaleza de los intermediarios y estructura de mercado

Una variedad de remesadores sirve a quienes envían dinero a los países andinos. Entre ellos, se encuentran operadores nacionales tales como Western Union y MoneyGram, y numerosos “negocios étnicos” que ofrecen servicios de envío de remesas a los inmigrantes de países o subregiones específicos. Otras entidades que ofrecen servicios de re-

mesas a menudo incluyen el correo, las cooperativas de crédito y varios tipos de encomenderos y viajeros.

Western Union y MoneyGram dominan el mercado de las remesas a la región andina, así como muchos otros mercados. Ambos tienen una escala internacional de operaciones y ofrecen una variedad de servicios financieros y de viajes, además de enviar remesas con los métodos más sofisticados que los ofrecidos por el tipo de intermediarios de menor escala mencionados anteriormente. Sus clientes son principalmente inmigrantes que trabajan en Estados Unidos y tienen un promedio anual de ingreso de unos US\$25.000. Estos inmigrantes envían a sus países de origen, en promedio, US\$200 a US\$300 por mes en remesas. Su condición migratoria varía mucho, y abarca a aquellos que son ciudadanos estadounidenses naturalizados, los residentes permanentes con “tarjeta verde”, los que se encuentran en variados estadios del procesamiento de visas de residentes y, finalmente, los que de ninguna manera tienen regularizada su condición migratoria. Es más, la mayoría de los clientes de NMTO y negocios étnicos no tiene cuentas corrientes en bancos comerciales.⁹

Western Union detenta el mayor volumen de intermediación, tanto en términos del monto remitido como del número de transacciones por año, hacia la región andina. Las transacciones anuales de Western Union a Colombia suman aproximadamente un millón, 746.000 a Ecuador, 460.000 a Venezuela y 470.000 a Perú (no hay estadísticas disponibles para Bolivia). Western Union envía casi la mitad de las remesas totales a Venezuela y aproximadamente 10% de las remesas totales a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Como se dijo previamente, los bancos comerciales son participantes relativamente menores en el mercado de remesas de los países andinos. La mayoría de los NMTO y negocios étnicos operan a través de un socio en cada país de destino.

Costos del envío de dinero

El costo básico del envío de una remesa tiene dos componentes principales: una comisión explícita y un margen sobre la tasa de cambio.¹⁰ La comisión explícita refleja el cargo cobrado por los remesa-

⁹ Según la encuesta Fomin-BID (2001) sobre remesas enviadas desde Estados Unidos hacia América Latina, más del 60% de aquellos inmigrantes latinoamericanos que ganan menos de US\$20.000 por año no tienen una cuenta bancaria en Estados Unidos.

¹⁰ Véase Orozco (2001) y Fomin-BID (2002).

dores del dinero al remitente por los diversos tipos de servicios de remesa ofrecidos, que pueden incluir la entrega a domicilio. Las empresas normalmente cargan una comisión que es o bien un porcentaje del monto total remitido o un monto fijo, en dólares. El margen sobre la tasa de cambio es la diferencia entre la tasa de cambio aplicada por la empresa remesadora para convertir dólares en moneda local y la tasa de cambio del mercado (interbancario). Las empresas remesadoras normalmente pueden aumentar sus ganancias ofreciendo al remitente una tasa de cambio menos favorable que la del mercado.

El cuadro 10.2 ofrece el costo o cargo promedio de varias compañías por enviar US\$200, US\$250 y US\$300 a la región andina. Los números provistos en el cuadro 10.2 son un promedio de los costos de enviar remesas, tanto en dólares como en moneda local. Los cargos totales por enviar dinero van de 7,28% a 7,87% del monto de la remesa. La comisión va de 6,5 puntos porcentuales (para remesas de entre US\$200 y US\$250) a 5,9% para remesas de US\$300, mientras el margen sobre la tasa de cambio explica 1,36 puntos porcentuales. En otras palabras, un 80 % de los cargos totales son comisiones por transferencia y 20% reflejan márgenes de tasa de cambio.

Hay diferencias significativas entre los costos de los países andinos, como lo muestra el cuadro 10.3. Los cargos más bajos son para Ecuador (entre 5,13% y 5,6 %) y los más altos para Venezuela (entre 11,68% y 12,51%). Los costos en dólares para Ecuador son más bajos a causa de la ausencia de un margen sobre la tasa de cambio, un evidente beneficio de la dolarización oficial. En contraste, Venezuela incurre en los costos más altos de remesas desembolsadas en la moneda local (aproximadamente 12% a 13%). Estos costos, relativamente altos, pueden atribuirse mayormente a los márgenes sobre la tasa de

Cuadro 10.2. Cargos por enviar US\$200, US\$250 y US\$300 (promedio para cinco países andinos)

Monto enviado (US\$)	Margen sobre tasa de cambio ^a		Comisión ^b		Cargo total	
	Dólares	%	Dólares	%	Dólares	%
200	2,72	1,36	13,0	6,5	15,7	7,87
250	3,40	1,36	16,2	6,5	19,6	7,84
300	4,08	1,36	17,8	5,9	21,8	7,28

^a Cargo debido al margen sobre tasa de cambio.

^b Comisión cobrada por transacción.

Fuente: Solimano 2003.

Cuadro 10.3. Cargos para enviar US\$200, US\$250 y US\$300
(promedio por país, cinco países andinos)

Monto enviado (US\$)		Margen sobre tasa de cambio ^a		Comisión ^b		Cargo total	
		Dólares	%	Dólares	%	Dólares	%
200	Colombia	5,31	2,66	11,38	5,69	16,69	8,35
	Ecuador	0,00	0,00	11,23	5,62	11,23	5,62
	Bolivia	1,86	0,93	18,00	9,00	19,86	9,93
	Perú	-0,89	-0,44	14,38	7,19	13,49	6,75
	Venezuela	8,02	4,01	17,00	8,50	25,02	12,51
250	Colombia	6,64	2,66	14,17	5,67	20,81	8,32
	Ecuador	0,00	0,00	13,96	5,58	13,96	5,58
	Bolivia	2,32	0,93	22,57	9,03	24,89	9,96
	Perú	-1,11	-0,44	17,81	7,13	16,71	6,68
	Venezuela	10,03	4,01	20,83	8,33	30,86	12,35
300	Colombia	7,97	2,66	15,88	5,29	23,85	7,95
	Ecuador	0,00	0,00	15,38	5,13	15,38	5,13
	Bolivia	2,79	0,93	23,71	7,90	26,50	8,83
	Perú	-1,33	-0,44	19,38	6,46	18,05	6,02
	Venezuela	12,04	4,01	23,00	7,67	35,04	11,68

^a Cargo debido al margen sobre tasa de cambio.

^b Comisión cobrada por transacción

Fuente: Solimano 2003.

cambio aplicados por las empresas remesadoras de Venezuela, que son las más altas entre los cinco países andinos.

Cuando las remesas son entregadas en dólares, los costos son casi 40% más bajos que cuando el dinero es desembolsado en la moneda local, como se muestra en el cuadro 10.4. La diferencia se debe a la eliminación del margen sobre la tasa de cambio.¹¹ Desde luego, también hay costos para el receptor al convertir dólares en moneda local, pero los receptores probablemente obtienen una tasa de cambio más favorable que la usada por los remesadores de dinero, aunque esto debiera ser verificado empíricamente.¹²

Como se mencionó anteriormente, la mayoría de los inmigrantes de los cinco países andinos usan remesadores nacionales de dinero y negocios étnicos para enviar dinero a sus lugares de origen. Datos de

¹¹ Nótese que los cargos totales del cuadro 10.4 difieren de aquellos en el cuadro 10.2, dado que 10.2 reporta el costo promedio para los cinco países andinos de remesas desembolsadas tanto en la moneda local como en divisas extranjeras.

¹² La tasa de cambio usada para calcular el margen es la tasa de cambio intercambiaria. El receptor puede conseguir una tasa diferente en el mercado de cambios.

Cuadro 10.4. Cargos para enviar US\$200, US\$250 y US\$300 en moneda local en comparación con dólares estadounidenses (promedio para los cinco países andinos)

Monto enviado (US\$)	Moneda	Margen sobre tasa de cambio ^a		Comisión ^b		Cargo total	
		Dólar	%	Dólar	%	Dólar	%
200	Local	7,86	3,93	13,17	6,58	21,03	10,52
	Dólar	0,00	0,00	12,94	6,47	12,94	6,47
250	Local	9,83	3,93	16,42	6,57	26,25	10,50
	Dólar	0,00	0,00	16,07	6,43	16,07	6,43
300	Local	11,80	3,93	17,81	5,94	29,60	9,87
	Dólar	0,00	0,00	17,74	5,91	17,74	5,91

^a Cargo debido al margen sobre tasa de cambio.

^b Comisión cobrada por transacción.

Fuente: Solimano 2003.

encuestas mostraron que, en promedio, los remesadores nacionales de dinero cargaron entre 65% y 70% más que los negocios étnicos (Solimano 2003). A primera vista, la escala mucho mayor de las operaciones de los remesadores nacionales de dinero en comparación con los negocios étnicos sugeriría que gozan de mayores economías de escala y por lo tanto cobrarían cargos más bajos que sus competidores más pequeños. Sin embargo, los datos de encuestas sugieren que casi la mitad de los inmigrantes que usan Western Union y MoneyGram prefieren estos servicios porque creen que son más rápidos y confiables que sus competidores. De esa manera pueden estar pagando una prima de precio por una entrega más segura que la de los negocios étnicos (Fomin-BID 2001).

Impacto macroeconómico de las remesas en la región andina

Los flujos de remesas a la región andina dependen de varios factores: las diferencias entre los ingresos per cápita entre los países anfitriones y los países de origen, los pasados niveles de remesas y las tasas de desempleo en los países de origen de los emigrantes. Hemos probado la significación estadística de cada uno de estos determinantes de los flujos de remesas con un modelo econométrico empírico que usó los datos de series cronológicas y de secciones transversales y regresiones de panel para Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela para el período 1987–2002 (véase Solimano 2003). La variable dependiente en las regresiones es los flujos de remesas como porcentaje del producto interno bruto.

La relación entre el PIB per cápita del país anfitrión del emigrante y el PIB per cápita de la economía de origen del emigrante es el principal determinante macroeconómico de los flujos de remesas para cada uno de los países andinos. Para Ecuador, las relaciones de tanto el PIB per cápita de Estados Unidos como del PIB per cápita de España con relación al PIB de Ecuador son ambas estadísticamente significativas (España y Estados Unidos son los principales países de destino de los emigrantes ecuatorianos). Este efecto positivo de los coeficientes de PIB per cápita del país anfitrión con relación al país de origen en las relaciones de remesas se mantiene en todos los países andinos, excepto en Venezuela, que ha sufrido flujos netos negativos en el período estudiado.

Nuestro análisis ha descubierto que los pasados niveles de las remesas y la tasa de desempleo en los países de origen de los emigrantes son también determinantes estadísticamente significativos de los flujos de remesas. Los pasados niveles de remesas tienden a mantener su tendencia hacia adelante en el tiempo, y parecen ser sólidas variables de predicción de los flujos futuros.¹³ La tasa de desempleo en el país de origen se correlaciona claramente con la mayor demanda de dinero de los emigrantes, que se destina a la manutención de los miembros de la familia que se encuentran desempleados en el país de origen. Además, el desempleo en el país de origen induce a un número mayor de personas a emigrar y enviar entonces remesas futuras. Este análisis empírico presta apoyo preliminar a las predicciones de los modelos teóricos de remesas que afirman que las remesas son un pago implícito de prima de seguro para ayudar a las familias durante períodos difíciles en el país de origen.

Remesas y crecimiento

Las remesas constituyen una fuente adicional de ingreso (una transferencia) a la familia receptora. De esta manera las remesas pueden financiar el consumo y también permitir un aumento del ahorro doméstico. Este ahorro puede apoyar niveles más altos de inversión (en vivienda, en la educación de los niños, en microempresas) entre los hogares de bajos ingresos. Es más, a nivel macro en una economía li-

¹³ Esta tendencia puede llegar a un punto de inflexión, ya que con el tiempo los inmigrantes pueden traer a miembros de su familia a su país de residencia en el extranjero, reduciendo de esa manera la demanda de remesas en su lugar de origen. En ese momento, las remesas pueden comenzar a caer si no se producen nuevos flujos migratorios.

mitada por tasas de cambio, los flujos de remesas pueden aliviar la situación de balanza de pagos y permitir un crecimiento más rápido. En igualdad de circunstancias, los países con entradas significativas de remesas pueden esperar un impacto positivo sobre la tasa de crecimiento del PIB debido al efecto positivo sobre el ahorro total. Nuestro análisis empírico, que examinó a Colombia y Ecuador durante el período 1987–2002, insinúa tal relación, pero los resultados son preliminares y se necesita trabajo adicional para elucidar los efectos de los flujos de remesas sobre el crecimiento con mayor precisión (Solimano 2003).

Conclusiones

Las remesas a los países andinos han aumentado en forma dramática en los últimos años. Ecuador es actualmente el principal receptor de la región andina, donde las remesas igualaron un 7% del PIB del país en 2002, luego de aumentar desde un 2% durante la mayor parte de la década de 1990. Bolivia, Colombia y Perú también han experimentado un rápido aumento de los flujos de remesas. Nuestros análisis económicos de los países andinos muestran que las diferencias entre el ingreso(o PIB) per cápita entre los países que envían remesas y los países receptores son el principal determinante de las corrientes de remesas. Evidentemente, las diferencias en los niveles de vida entre los países de la región andina y los países ricos que reciben inmigrantes son el principal motivo que alimenta los flujos de remesas. Esto ocurre así dado que estas diferencias entre los ingresos generan presiones favorables a la emigración cuya contraparte, en términos monetarios, son los flujos de remesas.

Las remesas también pueden ser un instrumento significativo del financiamiento del desarrollo en los países andinos. En algunas economías de la subregión, las remesas son una importante fuente de divisas extranjeras. Es más, las remesas ayudan a reducir la pobreza, apoyar el consumo y proporcionar financiamiento para algunos proyectos de inversión emprendidos por familias de ingresos medios a bajos. Propiamente movilizadas, las remesas pueden contribuir de forma significativa a financiar viviendas, la educación y el financiamiento comercial que esté disponible para las microempresas y las firmas pequeñas.

A fin de reforzar el impacto de las remesas sobre el desarrollo en los países receptores, los costos de las transferencias de dinero deben ser reducidos. Deben emprenderse acciones tanto en los países que en-

vían remesas como en los receptores. Del lado de los países que envían remesas, medidas para simplificar el acceso de los inmigrantes a los servicios bancarios crearán incentivos para que los bancos comerciales entren en el negocio de proporcionar servicios financieros y otros servicios relacionados con las remesas a la comunidad inmigratoria, reduciendo así los costos del envío de remesas mediante una mayor competencia. Es más, la aplicación de nuevas regulaciones vinculadas al lavado de dinero y al financiamiento del terrorismo no debieran obstaculizar el acceso de los inmigrantes a los canales remesadores de dinero o aumentar los costos en que incurren los inmigrantes al enviar dinero al exterior.

En los países receptores, hay varias posibilidades prometedoras para mejorar el impacto de estos valiosos flujos. Para comenzar, los gobiernos andinos, en colaboración con las instituciones financieras nacionales, podrían emitir bonos para los inmigrantes que envían remesas desde el exterior. Otros incentivos productivos podrían incluir ofrecer a los emigrantes cuentas en divisas extranjeras libres de impuestos a las tasas de cambio y otras regulaciones. Asimismo, podrían abrirse cuentas preferenciales en bancos e instituciones de ahorro a fin de canalizar los flujos de remesas hacia el financiamiento de inversiones en viviendas y educación. Añadir fondos públicos de contrapartida al dinero de los emigrantes también podría reforzar el efecto multiplicador de las remesas.

Las alianzas entre bancos andinos, cooperativas de crédito y los remesadores nacionales de dinero y sus contrapartes en Estados Unidos y otros países podrían aumentar la eficiencia, expandir los servicios financieros y reducir los costos de enviar dinero. Otros mecanismos que merecen examen incluyen la movilización de asociaciones urbanas locales. Estas asociaciones informales de emigrantes que provienen de una misma ciudad o región de sus países de origen se han propagado por Estados Unidos en los últimos años y han gozado de cierto éxito en canalizar remesas. También han construido redes productivas con inversionistas de las ciudades de origen o expatriados, y colaborado con los gobiernos del país de origen en la resolución de problemas prácticos.

Bibliografía

- Barham, Bradford, y Stephen Boucher. 1998. Migration, Remittances and Inequality: Estimating the Net Effects of Migration on Income Distribution. *Journal of Development Economics* 55: 307–31.
- Beckerman, Paul, y Andrés Solimano, editores. 2002. *Crisis and Dollarization in Ecuador: Stability, Growth, and Social Equity*. Washington, D.C.: World Bank.
- Brown, Richard. 1997. Estimating Remittances Functions for Pacific Island Migrants. *World Development* 25(4): 613–26.
- El-Sakka, Mohammed, y Robert McNabb. 1999. The Macroeconomic Determinants of Emigrant Remittances. *World Development* 27(8): 1493–1502.
- Faini, Riccardo. 2002. Migration, Remittances and Growth. Paper presented at WIDER-UNU conference, International Migration, September, Helsinki.
- Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo (Fomin-BID). 2001. Survey of Remittance Senders: U.S. to Latin America. Report prepared by Bendixen & Associates. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- . 2002. Attracting Remittances: Markets, Money and Reduced Costs. Report prepared by Manuel Orozco. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- . 2003. Sending Money Home: An International Comparison of Remittances Markets. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- . 2005. Transforming Labor Markets and Promoting Financial Democracy. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- Ilahi, Nadeem, y Saqib Jafarey. 1999. Guest-worker Migration, Remittances and the Extended Family: Evidence for Pakistan. *Journal of Development Economics* 58: 485–512.
- Orozco, Manuel. 2001. Globalization and Migration: The Impact of Family Remittances in Latin America. *Latin American Politics and Society* 44(2): 43–66.
- . 2002. Workers Remittances: The Human Face of Globalization. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- Poirine, Bernard. 1997. A Theory of Remittances as an Implicit Family Loan Arrangement. *World Development* 25(4): 589–611.
- Solimano, Andrés. 2001. *International Migration and the Global Economic Order: An Overview*. Policy Research Working Paper No. 2720. Washington, D.C.: World Bank.
- . 2002a. Globalizing Talent and Human Capital: Implications for Developing Countries. *Macroeconomics of Development Series*, No. 15. UN-ECLAC.

- . 2002b. Development Cycles, Political Regimes and International Migration: Argentina in the 20th Century. Paper presented at WIDER-UNU conference, International Migration, September, Helsinki.
- . 2002c. Globalization, History and International Migration: A View from Latin America. Paper presented at workshop, World Commission on the Social Dimensions of Globalization, December 16–17, Geneva.
- . 2003. Workers Remittances to the Andean Region: Mechanisms, Costs and Development Impact. Report for the Multilateral Investment Fund of the Inter-American Development Bank, Washington, D.C.
- Stark, Oded. 1991. *The Migration of Labor*. Oxford: Basil Blackwell.

Remesas: la experiencia del Caribe angloparlante

Claremont D. Kirton*

Las remesas a los países de América Latina y el Caribe representan aproximadamente un tercio del total mundial de los flujos de remesas realizados por trabajadores (Fomin-BID 2003b). Es más, la magnitud de estos flujos está aumentando. Varias anomalías están contribuyendo a la subestimación contable de los flujos internacionales de remesas. El Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) está tratando de comprender mejor la naturaleza de las remesas en la región de América Latina y el Caribe. Con ese objetivo, el Fomin ha presentado un informe sobre las tendencias de las remesas a los países del Caribe y América Latina (Fomin-BID 2003a). Sólo cuatro de los 14 países de la Comunidad del Caribe (Caricom) han sido cubiertos en este informe: Guyana, Haití, Jamaica y Trinidad y Tobago.¹ Es más, apenas un puñado de estudios hechos en la última década ha evaluado el papel que las remesas desempeñan en el desarrollo económico y social del Caribe.²

* El autor desea agradecer a Dillon Alleyne y Mark Figueroa, sus colegas en el Departamento de Economía, Universidad de las Indias Occidentales, Kingston, Jamaica, por sus comentarios, sumamente detallados, sobre un borrador anterior de este capítulo. También expresa gratitud a su asistente de investigación graduada, Georgia McLeod, por su asistencia con el trabajo bibliográfico, la preparación de cuadros y la corrección de pruebas del documento final.

¹ Los 15 países caribeños de la Caricom son Antigua y Barbuda, las Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Grenada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, St. Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Suriname y Trinidad y Tobago. Siete países miembros de la Caricom pertenecen a la Organización de los Estados del Caribe Oriental (OECS): Antigua y Barbuda, Dominica, Grenada, St. Kitts y Nevis, Santa Lucía y San Vicente y las Granadinas. Anguila y Montserrat son territorios dependientes del Reino Unido del Reino Unido. Ambos tienen observadores ante la OECS. El proceso de integración regional está siendo profundizado a través del establecimiento del Mercado y Economía Únicos del Caribe (MEUC) dentro de la Caricom, y el establecimiento de una unión monetaria de los países de la OECS.

² Véanse Bascom (1990), Samuel (1996), Dixon (1997), CEPAL (1998), Bullock (2002) y Orozco (2002a).

México, Brasil y Colombia son los principales países receptores de remesas en América Latina y el Caribe, con entradas de US\$10.500 millones, US\$4.600 millones y US\$2.400 millones, respectivamente, en 2002 (cuadro 11.1). México representa aproximadamente un tercio de las remesas totales a América Latina y el Caribe, Brasil recibe 14% y Colombia aproximadamente 8% de los flujos totales. Entre los países caribeños mencionados en el estudio Fomin-BID (2003a) la República Dominicana, Jamaica y Cuba son los tres principales receptores de remesas, contabilizando 37%, 23% y 20%, respectivamente, de las remesas totales al Caribe.

Este capítulo presenta un análisis de las tendencias de las remesas hacia los países angloparlantes miembros de la Caricom.³ Además, explora la contribución de las remesas al desarrollo regional del Caribe y evalúa las opciones de políticas en la materia.

Remesas: cuestiones de definición

Al analizar las remesas en el Caribe angloparlante, Bascom (1990 p. 3) las define como “transferencias hechas de los ingresos y/o patrimonios acumulados por individuos residentes en un país extranjero en forma temporal o permanente... a los países de origen a fin de mantener a personas dependientes, hacer inversiones o para algún otro propósito”. Las remesas pueden ser consideradas como pagos de coseguro o seguro copartícipe originado en contratos predominantemente informales entre un emigrante individual y su familia nuclear o extensa. Estos flujos asumen la forma de recursos financieros o bienes reales (también llamados contribuciones en especie), o una combinación de ambos. Las transferencias de recursos financieros pueden ser utilizadas para consumo, ahorro o inversión. Los bienes reales son típicamente aquellos de consumo, aunque algunos tipos son utilizados para la inversión.

Los remitentes tienen diferentes motivos para enviar dinero a su país de origen y por ello la forma, frecuencia y nivel de las remesas varían. Diferentes tipos de remesas tienen diferentes consecuencias económicas para los receptores, así como para los países de origen. Figueroa, Alleyne y Kirton (2003) han desarrollado una taxonomía de remitentes que incluye las seis categorías siguientes: trabajador migrante, migrante permanente, migrante familiar, migrante durante

³ Todos los países miembros de la Caricom son angloparlantes excepto Haití (donde se habla francés) y Suriname (donde se habla holandés). En vista de las limitaciones de los datos y del tiempo disponible para el trabajo, el autor decidió limitar su análisis a los países de habla inglesa.

Cuadro 11.1. Remesas a América Latina y el Caribe, 2002

País	Remesas (millones de US\$)	Porcentaje de remesas a América Latina y el Caribe	Porcentaje de remesas al Caribe
México	10.502	32,8	n.a.
Brasil	4.600	14,4	n.a.
Colombia	2.431	7,6	n.a.
El Salvador	2.206	6,9	n.a.
República Dominicana	2.111	6,6	37,4
Guatemala	1.689	5,3	n.a.
Ecuador	1.575	4,9	n.a.
Jamaica	1.288	4,0	22,8
Perú	1.265	3,9	n.a.
Cuba	1.138	3,6	20,2
Haití	931	2,9	16,5
Honduras	770	2,4	n.a.
Nicaragua	759	2,4	n.a.
Venezuela	235	0,7	n.a.
Argentina	184	0,6	n.a.
Costa Rica	134	0,4	n.a.
Guyana	119	0,4	2,1
Bolivia	104	0,3	n.a.
Trinidad y Tobago	59	0,2	1,0
Total	32.044	100	100

n.a. No aplicable

Fuente: Cálculo de los autores, a partir de datos en Fomin-BID 2003a.

parte de su vida, migrante de tiempo parcial y migrante que retorna a su país de origen. El *trabajador migrante* es definido como un residente temporal en el país anfitrión, con vínculos corrientes con su país de origen. Como mínimo remite montos fijos en forma regular a fin de satisfacer necesidades familiares en su país de origen. El *migrante permanente* remite principalmente para satisfacer obligaciones específicas en su país de origen, tal como la manutención de sus padres que envejecen. El *migrante familiar* es aquel que ha emigrado y planea mudar a toda su familia nuclear al país anfitrión. Los *migrantes durante parte de su vida* son aquellos que trabajan legalmente en el país anfitrión durante su vida de trabajo, pero tienen la intención de repatriarse después del retiro. Los *migrantes de tiempo parcial* durante parte de su vida provenientes del Caribe son en la mayoría de los casos

trabajadores agrícolas o de turismo que tienen arreglos contractuales con fincas u hoteles en los países anfitriones. Finalmente, los *migrantes que retornan a su país de origen* son aquellos trabajadores que, pese a su intención de permanecer en el país anfitrión, se ven forzados, por diversos motivos, a retornar a su país de origen.

Wahba (1991) distingue entre cuatro tipos de remesas: potenciales, fijas, discrecionales y ahorradas. Las *remesas potenciales* son definidas como los ahorros totales netos disponibles que un emigrante podría enviar a su país de origen luego de cubrir todas sus expensas en el país anfitrión. Las *remesas fijas* son los montos mínimos que son transferidos para satisfacer necesidades familiares básicas en el país de origen o cualquier otra obligación financiera contractual del emigrante. Las remesas fijas satisfacen un objetivo principal de la emigración en vista de la necesidad de cubrir obligaciones familiares y otras de naturaleza básica.

Las *remesas discrecionales* son fondos transferidos que exceden a los montos de las remesas fijas. La riqueza relativa del país anfitrión en relación con el país de origen es un factor determinante de gran importancia para esta categoría de remesas, junto con las variables macroeconómicas del país anfitrión y del país de origen. Estas incluyen la estabilidad macroeconómica, el diferencial entre las tasas de interés, las tasas de cambio de las divisas en el país de origen y los costos de las transferencias de dinero entre los dos países. El monto total o real de las remesas normalmente es la suma de las remesas discrecionales y las fijas. Las *remesas ahorradas* representan la diferencia entre las remesas potenciales y las reales y pueden ser utilizadas en algún momento futuro. Esta reserva de riqueza de los emigrantes representa una fuente potencial de divisas extranjeras. Cuando esta riqueza retorna al país de origen, representa un aporte significativo al desarrollo del Caribe y otras áreas del mundo.

Remesas: cuestiones de medición

La medición de las remesas, tanto en efectivo como en especie, ha probado ser muy difícil, imprecisa e incompleta. El Fondo Monetario Internacional (FMI) reporta las remesas en su *Manual de la Balanza de Pagos* como parte de las transferencias corrientes en las estadísticas de la balanza de pagos de un país. Se considera que las remesas incluyen las de los trabajadores y “otras transferencias corrientes”. Las remesas de los trabajadores son definidas como “transferencias corrientes realizadas por los emigrantes que trabajan en otra economía de las que se

les considera residentes. (Un emigrante es una persona que viaja a una economía y que permanece, o se prevé que permanezca en ella, durante un año o más.) A menudo, estas transferencias tienen lugar entre personas relacionadas entre sí” (FMI 1993, p. 77). La categoría del FMI “otras transferencias corrientes” también registra parte de las remesas transferidas al país de origen. Normalmente esta categoría comprende dinero en efectivo y regalos en especie tales como comida, ropa, otros bienes de consumo y medicinas.

Orozco (2003b, p. 2) indica que los datos sobre remesas son, en el mejor de los casos, “solamente una estimación del flujo total”. Los datos sobre remesas recopilados por el FMI y el Banco Mundial son normalmente menores que los provistos por los bancos centrales de la región. Es más, las remesas transferidas a partir de fondos informales u obtenidos en forma ilegal en el país anfitrión a menudo no son reportadas. Asimismo, las transferencias de dinero por medio de correos privados o acuerdos privados informales probablemente tampoco sean reportadas. También es posible que las remesas por medio de cuentas privadas en instituciones financieras formales no sean registradas como remesas por los bancos centrales, aunque el grueso de estas probablemente sea utilizado por familias de emigrantes. En general, en la mayoría de los países del Caribe las remesas de los emigrantes son reportadas significativamente por debajo de su nivel real.

Cuestiones de datos

Históricamente los datos sobre comercio exterior y actividades del sector financiero de los países del Caribe están entre los recopilados y diseminados más ampliamente. Sin embargo, la publicación de datos sobre remesas es un fenómeno mucho más reciente, con varios métodos de recopilación de datos usados por los países del Caribe.⁴

Los datos sobre remesas de los siete miembros de la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS) son recopilados a partir de varias fuentes. Los correspondientes a remesas en efectivo provienen de los bancos comerciales que, por pedido de los bancos centrales, informan periódicamente sobre la compra y venta de divisas. Los intermediarios financieros no bancarios y las instituciones no finan-

⁴ Véase Campbell (2001) para una breve discusión sobre las experiencias de recopilación de datos de los países de la Caricom.

cieras también proporcionan datos que son usados para compilar estadísticas de balanzas de pagos sobre remesas. El Banco Central del Caribe Oriental (ECCB según sus siglas en inglés) recoge datos sobre remesas en especie, barriles y otros medios mediante los cuales se transfieren remesas. Estos datos son normalmente suministrados por aduanas y correos. Al examinar los datos de las fuentes de remesas en OECO, Samuel (1996, p. 12) hace notar que “la cobertura de las transacciones está lejos de ser completa en vista de que muchas de las transacciones no pasan por los canales oficiales y no pueden ser capturadas... *De esa manera las remesas registradas probablemente constituyan una subestimación*” (énfasis añadido).

Para Jamaica los datos son recopilados diariamente de los bancos comerciales y de los bancos de inversiones como parte de sus transferencias corrientes. Mensualmente se recopilan datos comparables de empresas remesadoras, cooperativas de crédito, sociedades de crédito inmobiliario y oficinas de correos. No hay, sin embargo, una recopilación sistemática de datos sobre las remesas en especie. El Departamento de Aduanas de Jamaica recoge datos sobre las remesas transferidas al país en barriles y contenedores, pero sólo si su valor excede los US\$1.000 por embarque.

Tal como los demás bancos centrales del Caribe, el Banco de Guyana recopila datos sobre remesas y transferencia de emigrantes. El Banco de Guyana define las remesas de trabajadores, transferencias de emigrantes y otras transferencias sin contrapartida de la siguiente manera:⁵

Las remesas de los trabajadores incluirían transferencias hechas por trabajadores que permanecen en economías extranjeras por lo menos un año. Estas transferencias son hechas por emigrantes que viven y trabajan en economías nuevas a residentes de economías en las que vivieron anteriormente los emigrantes. Las transferencias o remesas de emigrantes y los ingresos a cuentas bancarias en el exterior serían transferencias hechas a sus cuentas bancarias en el exterior y no a sus familias. “Otras transferencias sin contrapartida” significan cualquier tipo de transferencia no financiera. Estas incluirían barriles y cajas, etc.

⁵ Información proporcionada por el Departamento de Investigaciones, Banco de Guyana.

Austin (1993) ha afirmado que las estimaciones de flujos de remesas por el Banco de Guyana subestiman los montos reales porque, entre otros factores, las remesas de emigrantes transferidas por vía aérea y correos privados no son registradas y las remesas en especie son subvaluadas. Al comentar sobre los datos de remesas de Guyana, Orozco (2002b) pone de relieve las dificultades que hay para obtener estimaciones completas e indica que los datos del banco central y de las empresas remesadoras privadas “a menudo no coinciden” (página 11). Señala además que los datos de Guyana parecen relativamente bajos, dado el número de guyaneses que viven en Estados Unidos, que estima en unos 200.000 (Orozco 2002b). Estos emigrantes envían alrededor de US\$100 por mes, en promedio, en comparación con aproximadamente US\$270 mensuales de los emigrantes latinoamericanos (Orozco 2000b).

En el caso de Barbados, los datos sobre remesas son obtenidos de los registros de control de cambios e informes del correo (Campbell 2001). Para Belice los datos comparables son producidos principalmente a partir de los informes de los bancos comerciales al banco central y de las oficinas postales (Mendoza 1993).

Reciente desempeño macroeconómico del Caribe

Los 12 países angloparlantes miembros de la Caricom se caracterizan por su pequeña dimensión en términos de superficie, población y nivel de producción. Siete de los 12 países tienen áreas inferiores a los 1.000 km². Solamente cuatro de los países tienen una población superior a los 300.000 habitantes. Antigua, Bahamas, Barbados, St. Kitts y Nevis y Trinidad y Tobago tienen ingresos per cápita superiores a los US\$5.000, mientras que el de Guyana es inferior a US\$1.000 (cuadro 11.2). A pesar de tener economías e historias similares, los países angloparlantes de la Caricom registran desempeños económicos ampliamente divergentes (cuadro 11.3). Los países miembros de la Organización de Estados del Caribe Oriental registraron un crecimiento económico positivo en los cinco años anteriores a 2001, con un avance promedio de 2,9% en el PIB. En comparación con el de los demás miembros angloparlantes de la Caricom, el crecimiento económico de Jamaica ha sido débil; las tasas de crecimiento fueron negativas entre 1996 y 1999 aunque se han tornado positivas desde entonces. Siguiendo la declinación de la actividad económica mundial, agravada por los efectos de los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001 en Estados Unidos, la actividad económica de los países de la Caricom

Cuadro 11.2. Indicadores económicos seleccionados, países de la Caricom, 2001

Indicador	Antigua y Barbuda	Bahamas	Barbados	Belice	Dominica
Área (km ²)	442	13.888	431	22,966	750
Población (000)	72,30	306,70	268,46	245,46	78,16
PIB (per cápita) (US\$)	9.961	15.797	10.281	3.258	3.661
PIB (a precios de mercado) (miles de millones de US\$)	0,7	4,8	2,8	0,8	0,3
IPC (% de cambio)	1,1 ^a	2,0	2,6	1,2	1,9
XBSNAF (% PIB) ^c	69,0	—	48,0	55,0	51,0
IIBSNAF (% PIB) ^d	79,0	—	52,0	74,0	64,0
Comercio exterior (% PIB)	148,0	—	100,0	129,0	115,0
Servicio de la deuda (% PIB)	—	2,7 ^a	2,5	12,1	6,0
Servicio de la deuda (% XBSNAF)	—	—	4,3	24,5	11,9

— No está disponible.

^a Estadísticas de 2000.

^b Estadísticas de 1999.

^c Exportaciones de mercancías y servicios no atribuibles a factores.

^d Importaciones de mercancías y servicios no atribuibles a factores.

Fuente: Base de datos del Banco Caribeño de Desarrollo (BCD); Secretaría de la Caricom, *Caribbean Trade and Investment Report 2000*; datos estadísticos de la Asociación de Estados del Caribe (AEC); Banco Mundial, base de datos *Indicadores del Desarrollo Mundial*, abril de 2001; sitio en Internet del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), *Indicadores de Desarrollo Humano* 2003.

Cuadro 11.3. Tasas de crecimiento del PIB, países de la Caricom, 1996–2001 (porcentaje)

País	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Antigua y Barbuda	6,1	5,6	4,9	4,9	2,5	1,5
Bahamas	—	—	—	—	—	—
Barbados	2,5	2,9	4,4	2,4	3,7	–2,8
Belice	1,5	4,2	1,7	6,4	8,1	4,6
Dominica	3,1	2,0	2,8	1,6	0,1	–4,3
Grenada	2,9	4,2	7,3	7,5	6,4	–3,4
Guyana	7,0	6,2	–1,7	2,9	–0,6	1,9
Jamaica	–1,3	–1,8	–0,4	–0,4	0,8	1,7
St. Kitts y Nevis	5,9	7,3	1,0	3,7	7,5	2,4
Santa Lucía	1,4	0,6	3,1	3,5	1,7	–5,4
San Vicente y las Granadinas	1,2	3,1	5,2	4,0	2,0	0,2
Trinidad y Tobago	3,9	4,4	5,4	7,3	6,4	3,3

— No está disponible.

Nota: los números negativos indican una contracción económica.

Fuente: base de datos del BCD; sitio en Internet del PNUD; *Indicadores de Desarrollo Humano* 2003.

Grenada	Guyana	Jamaica	St. Kitts y Nevis	Santa Lucía	San Vicente y las Granadinas	Trinidad y Tobago
345	214.970	10.991	269	616	389	5.128
80,71	750,00	2.603,02	41,98	146,86	118,44	1.293,72
3.965	912	3.005	7.609	4.222	3.047	6.752
0,4	0,7	7,8	0,3	0,7	0,4	8,8
2,2 ^a	2,6	7,0	2,1 ^a	0,1	0,8	3,4 ^b
59,0	95,0	41,0	44,0	48,0	46,0	55,0
70,0	111,0	56,0	73,0	61,0	62,0	43,0
129,0	206,0	97,0	117,0	109,0	108,0	98,0
4,1	6,3	8,3	6,0	3,7	3,9	2,6
5,4	8,0	16,8	13,5	6,9	6,9	3,8

se ha desacelerado significativamente. Cuatro estados miembros (Barbados, Dominica, Grenada y Santa Lucía) experimentaron un crecimiento económico negativo en 2001.

Los países del Caribe han gozado de ciertas ventajas geográficas, incluyendo la proximidad a los grandes mercados de América del Norte, donde hay importantes comunidades de inmigrantes caribeños. Los recursos naturales convierten a la región en uno de los principales destinos turísticos para los norteamericanos. Su ubicación también expone a la región del Caribe al riesgo de desastres naturales —especialmente huracanes— y a la actividad criminal transnacional. En términos de desarrollo humano, los países angloparlantes de la Caricom han tenido un buen desempeño, según los Índices de Desarrollo Humano (IDH) del PNUD (cuadro 11.4). Todos los países de la Caricom se encuentran en las categorías de “desarrollo humano medio” o mejores. Como promedio, las tasas de alfabetización de adultos superan el 80%, y la expectativa de vida al nacer es de más de 70 años en la mayoría de los países (cuadro 11.5).

Aunque han logrado niveles aceptables de desarrollo humano, los países caribeños han experimentado un agravamiento de varios problemas sociales en los años recientes, incluidos la pobreza, el desempleo, la desigualdad del ingreso, el crimen y el abuso de drogas. Las

Cuadro 11.4. Valores del índice de desarrollo humano, países de la Caricom, 1996–2001

País	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Antigua y Barbuda	0,90	0,83	0,83	—	0,80	0,80
Bahamas	0,89	0,85	0,84	0,82	0,83	0,81
Barbados	0,91	0,86	0,86	0,86	0,87	0,89
Belice	0,81	0,73	0,78	0,78	0,78	0,78
Dominica	0,88	0,78	0,79	—	0,78	0,78
Grenada	0,85	0,78	0,79	—	0,75	0,74
Guyana	0,67	0,70	0,71	0,70	—	0,74
Jamaica	0,74	0,73	0,74	0,74	0,74	0,76
St. Kitts y Nevis	0,85	0,78	0,80	—	0,81	0,81
Santa Lucía	0,84	0,74	0,73	—	0,77	0,78
San Vicente y las Granadinas	0,85	0,74	0,74	—	0,73	0,76
Trinidad y Tobago	0,88	0,80	0,79	0,80	0,81	0,80

— No está disponible.

Nota: El Índice de Desarrollo Humano (IDH) calculado anualmente por el PNUD representa una medida compendio del desarrollo humano que se concentra en la expectativa de vida, el conocimiento y los niveles de vida. Los países son clasificados en la categoría de “desarrollo humano alto” sobre la base de un índice que va de 0,800 a 1,000; “desarrollo humano medio”, de 0,500 a 0,799; y “desarrollo humano bajo” representado por un índice por debajo de 0,500. La mayoría de los países caribeños normalmente son incluidos en la categoría de “desarrollo humano medio”. Barbados, las Bahamas, Trinidad y Tobago, St. Kitts y Nevis, y Antigua y Barbuda usualmente están en la categoría de “desarrollo humano alto”.

Fuente: Secretaría de la Caricom, *Caribbean Trade and Investment Report 2000*; sitio en Internet del PNUD, *Indicadores del Desarrollo Humano* 2003.

Cuadro 11.5. Indicadores sociales, países de la Caricom, 2001

Indicador	Antigua y Barbuda	Bahamas	Barbados	Belice	Dominica
IDH	0,798	0,812	0,888	0,776	0,776
IPH (%)	—	—	2,5	8,8	—
Expectativa de vida (años)	73,9	67,2	76,9	71,7	72,9
Mortalidad infantil / 000 por nacimientos vivos	12	13	12	34	14
Alfabetización (% de la población adulta)	86,6	95,5	99,7	93,4	96,4
Tasa de desempleo (%)	7,0 ^b	7,8 ^a	9,9	11,5 ^b	—
Coefficiente Gini	0,525 ^b	—	0,460 ^b	0,510 ^b	0,488 ^b
Población urbana (% del total)	37,1	88,8	50,5	48,1	71,3

— No está disponible.

^a Estadísticas de 1999.

^b Estadísticas de 1998.

Para la definición del IDH véanse notas al cuadro 11.4. IPH representa el Índice de Pobreza Humana, que mide “privaciones” en tres aspectos del desarrollo humano computados en el IDH. El Índice de Pobreza Humana para los países en desarrollo (IHP–1) mide la vulnerabilidad frente a la muerte a una edad temprana, el analfabetismo adulto y la falta de acceso al aprovisionamiento económico general.

Fuente: Banco Caribeño de Desarrollo; PNUD, *Informe sobre el Desarrollo Humano 2000*; Banco Mundial, base de datos de los *Indicadores del Desarrollo Mundial*, abril de 2001; sitio del PNUD en Internet *Indicadores de Desarrollo Humano* 2003; Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF), *Estado Mundial de la Infancia* 2003; Secretaría de la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS), sobre la base de fuentes nacionales.

tasas de infección por VIH/SIDA han aumentado y persisten enfermedades evitables tales como la tuberculosis y la gastroenteritis.⁶ El cuadro 11.5 presenta indicadores sociales seleccionados del Caribe.

Históricamente, las condiciones socioeconómicas existentes han sido identificadas como los factores más importantes que “empujan” la emigración caribeña. Los factores de “empuje” se refieren a las condiciones del país de origen que alientan la emigración. Los factores de “atracción”, por otra parte, son aquellos relacionados con las condiciones de los países anfitriones que motivan la emigración desde los países de origen. Glass (1960) y Davidson (1962) ponen de relieve los factores económicos de “empuje”, incluyendo el desempleo y el subempleo, los bajos niveles salariales y la falta de oportunidades económicas como causas significativas de las tendencias iniciales de la emigración caribeña al Reino Unido en las décadas de 1950 y 1960. Al analizar las pautas caribeñas, Jefferson (1972) también menciona las condiciones económicas y sociales internas como importantes factores

⁶ Los niveles de pobreza en el Caribe angloparlante iban de 8% a 35% de la población en la década de 1990. Véase el sitio en Internet del PNUD (Indicadores de Desarrollo Humano 2003) y la base de datos del Banco Caribeño de Desarrollo (BCD).

Grenada	Guyana	Jamaica	St. Kitts y Nevis	Santa Lucía	San Vicente y las Granadinas	Trinidad y Tobago
0,738	0,74	0,757	0,808	0,775	0,755	0,802
—	12,7	9,3	—	—	—	7,7
65,3	63,3	75,5	70,0	72,2	73,8	71,5
20	54	17	20	17	22	17
94,4	98,6	87,3	97,8	90,2	88,9	98,4
11,5 ^b		15,7 ^a		18,1 ^a		10,8
0,504 ^b	0,423 ^b	0,372 ^b	0,445 ^b	0,468 ^b	0,448 ^b	0,420 ^b
36,7	38,4	56,6	34,3	38,0	55,8	74,5

que contribuyen a la emigración. En nuestra opinión (Kirton 1998) las tendencias de la emigración caribeña se explican tanto por los factores de “empuje” —que comprenden las condiciones socioeconómicas en el Caribe— como los diversos factores de “atracción” en los países anfitriones.

Migración caribeña

Todo análisis de las remesas debe comenzar por la cuestión fundamental de la migración. El proceso migratorio ha sido un hecho básico de la vida en la región del Caribe por siglos. En los primeros años del siglo XX hubo un gran desplazamiento de gente desde los países del Caribe británico y francés hacia el Caribe hispano y Centroamérica en busca de empleo. Miles de emigrantes de Jamaica y Barbados fueron a trabajar a Panamá en la construcción del Canal, mientras cantidades de igual magnitud emigraron a Costa Rica, Cuba, la República Dominicana y Honduras para trabajar en las plantaciones de caña de azúcar y banano. A partir de la década de 1940 muchos ciudadanos del Caribe emigraron a Europa occidental, principalmente al Reino Unido, Francia y los Países Bajos. Entre 1955 y 1962, el promedio anual de la emigración de jamaquinos al Reino Unido era de casi 25.000. Tanto el factor de empuje como el de atracción contribuyeron a esta tendencia. Con las restricciones incorporadas a las regulaciones británicas para la inmigración, la migración caribeña al Reino Unido se redujo.

En gran medida como consecuencia de esas nuevas regulaciones británicas, las corrientes migratorias caribeñas comenzaron a desplazarse hacia Estados Unidos. Entre 1960 y 1987, aproximadamente 2,4 millones de caribeños emigraron legalmente a Estados Unidos. Esta cifra representa casi 20% de la emigración legal total a Estados Unidos durante ese período. En esos años tres países del Caribe —la República Dominicana, Haití y Jamaica— estuvieron entre los 10 principales países del mundo de procedencia de inmigrantes indocumentados a Estados Unidos. Al aparecer severos problemas económicos en toda la región durante la década de 1980, muchos factores de empuje hacia el exterior, incluidos los crecientes niveles de pobreza, desempleo y subempleo, así como crecientes tasas de criminalidad violenta, contribuyeron a un aumento de los niveles de emigración. Para muchos caribeños la emigración a Estados Unidos ha sido y continúa siendo una importante estrategia de supervivencia económica.

Entre 1950 y 1990, la emigración neta desde el Caribe fue estimada en 5,6 millones de personas, lo que representaba un tercio de la población de 1950 y un sexto de la población de 1990 (Guengant 1993). Entre los países angloparlantes de la Caricom se estima que en ese período de 40 años, aproximadamente un millón de emigrantes salieron de Jamaica, unos 308.000 de Guyana y unos 280.000 de Trinidad y Tobago. Muchos de los países de la OECO experimentaron altas tasas de emigración; se estima que más del 80% de su población de 1950 emigró durante ese período (Samuel 1996). Entre aquellos que tienen las estimaciones más altas entre los países de la OECO están Grenada (72.000), Dominica (43.000), San Vicente y las Granadinas (58.000), Santa Lucía (63.000) y St. Kitts y Nevis (38.000).

Niveles de remesas: experiencia de la Caricom desde 1996

Entre 1996 y 2001 se remitieron US\$5.800 millones al Caribe angloparlante, con un promedio anual de US\$973,1 millones.⁷ Las remesas aumentaron de US\$853,7 millones en 1996 a US\$1.139,4 millones en 2001, lo que representa un incremento de 33,5 % en ese período (cuadro 11.6).

Entre los países angloparlantes del Caribe Jamaica ha sido el principal receptor de remesas. Las remesas a Jamaica aumentaron en casi 50% de 1996 a 2001, de US\$651,1 millones a US\$967,5 millones. Entre los no miembros de la OECO del Caribe angloparlante Barbados y Belice experimentaron grandes aumentos en las remesas, superiores a 60%, entre 1996 y 2001. Las remesas a dos países de la OECO, St. Kitts y Nevis y Santa Lucía, aumentaron más de 40% en el mismo período; Santa Lucía promedió 60% y St. Kitts y Nevis promedió 45%. Montserrat, que experimentó una emigración neta masiva debido al desastre causado por un volcán activo durante los últimos cinco años, sufrió una marcada caída en las remesas.

Las remesas anuales a Jamaica promediaron más del equivalente de tres cuartos de las remesas totales a los países de la Caricom entre 1996 y 2001 (cuadro 11.7). Barbados, Belice y Guyana representaron promedios anuales de 8,7%, 3,5% y 4,4%, respectivamente, de las remesas totales a la región durante el período.

⁷ Los datos utilizados en este capítulo fueron obtenidos a partir de las estadísticas publicadas sobre balanza de pagos para los países angloparlantes miembros de la Caricom. Los datos de los países de la OECO se obtuvieron del Banco Central del Caribe Oriental (ECCB). También a partir de datos de los bancos centrales de otros países y de la Secretaría de la Caricom.

Cuadro 11.6. Remesas a los países angloparlantes del Caribe, 1996–2001
(millones de US\$)

País	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Porcentaje de cambio 1996–2001
<i>OECS</i>							
Anguila	5,1	1,9	2,0	2,1	2,5	2,5	-51,0
Antigua y Barbuda	3,3	6,4	3,4	3,4	3,3	3,3	0,0
Dominica	2,5	2,6	2,4	2,5	2,7	2,8	12,0
Grenada	20,3	18,2	18,5	19,4	20,1	20,4	0,5
Montserrat	6,1	6,3	0,4	4,9	1,2	0,6	-90,2
St. Kitts y Nevis	2,0	2,5	3,0	2,7	2,6	2,9	45,0
Santa Lucía	1,5	1,5	1,6	1,9	2,6	2,4	60,0
San Vicente y las Granadinas	1,1	1,1	1,3	1,3	1,3	1,3	18,2
Total OECS	41,9	40,5	32,6	38,2	36,3	36,2	-13,6
<i>Otros países de la Caricom</i>							
Bahamas	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	0,0
Barbados	64,5	71,2	77,8	92,4	106,0	—	64,3 ^a
Belize	24,4	27,8	31,2	32,2	51,6	41,2	69,0
Guyana	41,0	40,0	44,0	39,0	47,0	44,0	7,3
Jamaica	651,1	661,1	677,1	704,4	814,3	967,5	48,6
Trinidad y Tobago	29,6	31,6	47,9	56,2	40,6	49,3	37,2
Total de otros países de la Caricom	811,8	832,8	879,2	925,4	1.060,7	1.102,3	35,8
Total	853,7	873,3	911,8	963,6	1.097,0	1.139,4	33,5

— No está disponible.

^a Porcentaje 1996–2000.

Fuente: Cálculos del autor basados en datos obtenidos del Banco Central del Caribe Oriental (ECCB), bancos centrales de las Bahamas, Barbados, Belice, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago y la Secretaría de la Caricom.

Cuadro 11.7. Remesas por país de la Caricom como porcentaje de todos los países angloparlantes de la Caricom

País	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Promedio anual
<i>OECO</i>							
Anguila	0,60	0,22	0,22	0,22	0,23	0,22	0,28
Antigua y Barbuda	0,39	0,73	0,37	0,35	0,30	0,29	0,40
Dominica	0,29	0,30	0,26	0,26	0,25	0,25	0,27
Grenada	2,38	2,08	2,03	2,01	1,83	1,79	2,02
Montserrat	0,71	0,72	0,04	0,51	0,11	0,05	0,36
St. Kitts y Nevis	0,23	0,29	0,33	0,28	0,24	0,25	0,27
Santa Lucía	0,18	0,17	0,18	0,20	0,24	0,21	0,20
San Vicente y las Granadinas	0,19	0,13	0,14	0,13	0,12	0,11	0,14
Total OECO	4,91	4,64	3,58	3,96	3,31	3,18	3,93
<i>Otros países de la Caricom</i>							
Bahamas	0,14	0,14	0,13	0,12	0,11	0,11	0,10
Barbados	7,56	8,15	8,53	9,58	9,66	—	8,70 ^a
Belize	2,86	3,17	3,42	3,35	4,70	3,62	3,50
Guyana	4,80	4,58	4,83	4,05	4,28	3,86	4,40
Jamaica	76,27	75,70	74,26	73,10	74,23	84,91	76,40
Trinidad y Tobago	3,47	3,62	5,25	5,83	3,70	4,33	4,40
Total de otros países de la Caricom	95,09	95,36	96,42	96,04	96,69	96,82	96,07
Total	100	100	100	100	100	100	100

— No está disponible.

^a Promedio 1996–2000.

Fuente: Cálculos del autor, sobre la base de datos del Banco Central del Caribe Oriental (ECCB), bancos centrales de Bahamas, Barbados, Belice, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago, y la Secretaría de la Caricom.

Las remesas per cápita en cuatro países —Anguila, Barbados, Jamaica y Montserrat— promediaron más de US\$200 por año entre 1996 y 2001 (cuadro 11.8). Jamaica se colocó en el segundo lugar más alto en términos de remesas per cápita de toda la región de América Latina y el Caribe (Fomin-BID 2001). Para Grenada el monto fue de US\$195. Aparte de estos cinco países, los montos para los países del Caribe son bastante pequeños en comparación con los estándares de América Latina y el Caribe; promedian menos de US\$100 en remesas per cápita, en comparación con US\$270 para América Latina y el Caribe en su conjunto.

El cuadro 11.9 presenta datos sobre la relación de las remesas al producto interno bruto (PIB) a precios de mercado. Para Jamaica y Montserrat, esos cocientes promedian más de 10% para el período considerado, mientras que para Belice, Grenada y Guyana promedian entre 5% y 10%. Tanto Jamaica como Montserrat se colocan entre los siete principales países en términos de relación remesas a PIB, sobre la base de los datos disponibles para América Latina y el Caribe (Fomin-BID 2001). Dos otros países caribeños, Haití y la República Dominicana (ambos no angloparlantes), también están en este grupo.

El cuadro 11.10 examina la relación entre las remesas netas y la asistencia oficial para el desarrollo (AOD) para el Caribe. Esta relación muestra promedios anuales de 200% para Barbados, Belice, Grenada y Jamaica; para estos países los datos indican dónde declinó la AOD y aumentaron las remesas durante el período 1996–2001.

Los cocientes de remesas a inversión extranjera directa (IED) se presentan en el cuadro 11.11. Para la mayoría de estos países, los cocientes promedian menos de 20%. Sin embargo, para Belice y Jamaica, estos cocientes exceden el 100%. En aquellos países en los que los cocientes de remesas netas/AOD y remesas netas/IED son considerables, podría afirmarse que las transferencias de los emigrantes proporcionan entradas críticas de divisas que ayudan a reducir los efectos negativos de las caídas en AOD e IED.

Los cocientes de remesas a exportaciones e importaciones de mercancías se muestran en los cuadros 11.12 y 11.13, respectivamente. Al examinar las relaciones remesas/exportaciones de mercancías, excluyendo el caso especial de Montserrat, los cuatro principales países de OECD son Anguila, Antigua y Barbuda, Grenada y Dominica. Los cocientes tanto para Anguila como para Montserrat promediaron más de 100%, mientras que los de Grenada y Antigua y Barbuda promediaron 46% y 20%, respectivamente. Entre los otros países angloparlantes del Caribe, Jamaica promedió más de 50% para el período, y

Cuadro 11.8. Remesas per cápita, Caribe angloparlante (US\$)

País	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Porcentaje de cambio
<i>OECD</i>							
Anguila	510	190	200	191	227	227	-55,5
Antigua y Barbuda	50	96	51	51	49	49	-2,0
Dominica	35	36	33	35	38	39	11,4
Grenada	207	184	185	194	199	200	-3,4
Montserrat	871	1.050	133	1.633	400	150	-82,8
St. Kitts y Nevis	48	63	75	64	65	64	33,3
Santa Lucía	10	10	11	12	17	15	50,0
San Vicente y las Granadinas	10	10	12	12	12	12	20,0
Total OECD	1.741	1.639	700	2.192	1.007	756	-56,6
<i>Otros países de la Caricom</i>							
Bahamas	4	4	4	4	4	4	0,0
Barbados	230	251	271	317	359	—	56,1 ^a
Belice	110	121	131	132	214	159	44,5
Guyana	49	47	51	45	53	63	28,6
Jamaica	260	254	260	271	313	372	43,1
Trinidad y Tobago	23	24	37	43	31	42	82,6
Total otros países de la Caricom	676	701	754	812	974	640	-5,3
Total	2.417	2.340	1.454	3.004	1.981	1.396	-42,2

— No está disponible.

^a Porcentaje 1996-2000.

Fuente: Cálculos del autor sobre la base de datos del Banco Central del Caribe Oriental (ECCB), bancos centrales de las Bahamas, Barbados, Belice, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago, y Secretaría de la Caricom.

Cuadro 11.9. Remesas como porcentaje del PIB, Caribe angloparlante

País	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<i>OECD</i>						
Anguila	6,44	2,14	2,12	2,00	2,32	2,27
Antigua y Barbuda	0,61	1,10	0,55	0,52	0,48	0,48
Dominica	1,10	1,06	1,00	1,01	1,04	1,06
Grenada	6,89	6,29	5,79	5,64	5,44	5,62
Montserrat	14,78	19,37	1,38	18,59	4,68	2,54
St. Kitts y Nevis	0,90	0,98	1,08	0,95	0,85	0,87
Santa Lucía	0,38	0,47	0,37	0,39	0,38	0,55
San Vicente y las Granadinas	0,94	0,91	0,98	0,87	0,97	0,99
Bahamas	0,03	0,03	0,03	0,03	0,02	0,02
Barbados	3,23	3,25	3,32	3,69	4,08	—
Belice	4,03	4,28	4,67	4,34	6,28	4,76
Guyana	5,82	5,34	6,07	5,74	6,60	6,24
Jamaica	11,12	9,84	9,85	9,78	11,00	12,78
Trinidad y Tobago	0,53	0,54	0,76	0,82	0,50	0,53

— No está disponible.

Fuente: Cálculos del autor sobre la base de datos del Banco Central del Caribe Oriental (ECCB), bancos centrales de las Bahamas, Barbados, Belice, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago, y Secretaría de la Caricom.

Cuadro 11.10. Remesas como porcentaje de la Asistencia Oficial para el Desarrollo, Caribe angloparlante

País	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<i>OECD</i>						
Anguila						
Antigua y Barbuda	28,70	148,84	34,34	3,17	33,67	38,37
Dominica	6,03	17,81	13,33	27,27	18,06	14,07
Grenada	170,59	222,47	327,42	206,80	133,94	177,39
Montserrat	—	—	—	—	—	—
St. Kitts y Nevis	32,35	37,50	46,97	61,70	71,79	27,36
Santa Lucía	5,68	10,59	37,70	10,16	23,64	14,81
San Vicente y las Granadinas	8,37	37,29	12,20	14,11	41,94	15,12
<i>Otros países de la Caricom</i>						
Bahamas	80	34,29	5,31	10,34	21,82	14,12
Barbados	1.433,33	1.654,65	495,22	**	***	**
Belice	11,77	196,81	205,26	69,65	350,71	192,74
Guyana	28,89	15,12	47,31	48,99	43,40	43,22
Jamaica	1.120,65	919,60	3.526,56	-3.231,19	8.143,00	1.791,67
Trinidad y Tobago	175,15	95,47	347,10	214,50	**	**

— No está disponible.

** Las cifras de AOD eran negativas.

*** Las cifras de AOD eran minúsculas.

Fuente: Cálculos del autor sobre la base de datos del Banco Central del Caribe Oriental (ECCB), bancos centrales de las Bahamas, Barbados, Belice, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago, y Secretaría de la Caricom.

Cuadro 11.11. Remesas como porcentaje de la inversión extranjera directa, Caribe angloparlante

País	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<i>OECD</i>						
Anguila	14,91	8,84	7,04	5,51	6,33	7,62
Antigua y Barbuda	14,60	26,34	13,77	7,93	6,40	5,82
Dominica	13,90	11,40	28,89	14,14	20,59	18,18
Grenada	107,98	55,00	40,68	49,53	56,09	44,01
Montserrat	107,98	50,56	37,07	45,12	51,02	48,08
St. Kitts y Nevis	5,84	10,47	9,28	4,87	2,83	3,33
Santa Lucía	10,48	5,25	2,67	3,01	4,47	12,68
San Vicente y las Granadinas	5,15	2,37	2,81	4,10	8,90	12,86
<i>Otros países de la Caricom</i>						
Bahamas	1,36	0,57	0,82	0,83	0,48	1,19
Barbados	0,07	0,05	0,05	0,06	0,06	—
Belice	223,85	342,59	164,21	57,58	184,12	242,62
Guyana	—	—	93,62	81,25	70,15	68,75
Jamaica	721,46	450,72	235,84	164,23	213,64	220,89
Trinidad y Tobago	—	—	6,54	8,74	5,97	7,73

— No está disponible.

Fuente: Cálculos del autor a partir de datos del Banco Central del Caribe Oriental (ECCB), bancos centrales de las Bahamas, Barbados, Belice, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago, y Secretaría de la Caricom.

Barbados 30%. El cociente remesas/importaciones fue el más elevado para Anguila y Grenada entre los países de OECD, mientras que Jamaica y Belice fueron los dos principales entre los países de la Caricom no miembros de OECD.

El caso de Jamaica

En vista de que las remesas a Jamaica se destacan tanto en el contexto del Caribe la experiencia del país justifica un examen más detallado. Como se ha notado, las entradas de remesas a Jamaica subieron casi 50% entre 1996 y 2001. Estados Unidos es el principal país desde el cual los emigrantes envían fondos. El porcentaje de las remesas totales realizado por jamaquinos desde Estados Unidos se expandió de 35% a 46% entre 1996 y 2001 (Bullock 2002). La porción recibida del Reino Unido también aumentó, de 14% en 1997 a 23% en 2001. Una explicación de este hecho se relaciona con el envejecimiento de la población emigrada. Un porcentaje considerable de los primeros emigrantes jamaquinos al Reino Unido se ha retirado recientemente o se está acercando a la edad de retiro. De esta manera, las transferen-

Cuadro 11.12. Remesas como porcentaje de las exportaciones de mercancías, Caribe angloparlante

País	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Promedio anual (1996–2001)
OECD							
Anguila	290,00	119,30	63,38	72,41	56,53	70,68	112,05
Antigua y Barbuda	8,46	16,41	22,67	22,67	25,38	25,38	20,16
Dominica	4,93	4,84	4,12	4,82	5,04	6,17	4,99
Grenada	81,43	60,37	44,18	28,67	26,14	37,63	46,40
Montserrat	14,75	76,86	33,23	389,12	107,28	82,23	117,25
St. Kitts y Nevis	5,63	5,94	6,98	6,45	5,20	5,64	5,97
Santa Lucía	2,55	3,84	3,27	4,27	4,75	6,44	4,19
San Vicente y las Granadinas	4,19	4,65	4,98	4,64	5,06	6,36	4,98
Otros países de la Caricom							
Bahamas	0,48	0,49	0,33	0,31	0,22	0,16	0,33
Barbados	22,95	25,14	30,25	35,25	37,46	—	30,21 ^a
Belize	14,27	14,38	18,25	16,45	22,51	15,33	16,87
Guyana	7,13	6,75	8,14	7,43	9,31	8,98	7,96
Jamaica	37,90	38,89	41,97	46,99	52,37	83,41	50,26
Trinidad y Tobago	1,26	1,29	2,12	2,00	0,96	1,16	1,47

— No está disponible.

^a Porcentaje 1996–2000.

Fuente: Cálculos del autor a partir de datos del Banco Central del Caribe Oriental (ECCB), bancos centrales de las Bahamas, Barbados, Belice, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago, y Secretaría de la Caricom.

Cuadro 11.13. Remesas como porcentaje de las importaciones de mercancías, Caribe angloparlante

País	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Promedio anual (1996–2001)
<i>OECD</i>							
Anguila	7,95	2,91	2,49	2,17	2,51	3,11	3,52
Antigua y Barbuda	5,92	0,92	0,75	0,83	1,91	1,62	1,99
Dominica	2,15	2,03	2,03	1,84	1,81	2,04	1,98
Grenada	11,53	10,65	9,25	9,37	8,84	9,66	9,88
Montserrat	14,05	19,19	1,75	21,03	5,19	2,86	10,68
St. Kitts & Nevis	1,39	1,69	1,93	1,74	1,35	1,50	1,60
Santa Lucía	0,70	0,79	0,67	0,71	0,72	1,15	0,79
San Vicente y las Granadinas	1,46	1,23	1,24	1,10	1,47	1,38	1,31
<i>Otros países de la Caricom</i>							
Bahamas	0,09	0,08	0,07	0,07	0,06	0,07	0,07
Barbados	8,68	8,09	8,63	9,68	9,08	—	8,83 ^a
Belize	10,61	9,81	11,95	9,77	13,32	7,62	10,51
Guyana	6,89	6,23	7,32	7,09	8,03	7,53	7,18
Jamaica	24,02	23,34	26,62	23,80	25,51	29,56	25,48
Trinidad y Tobago	1,50	1,06	1,60	2,04	1,14	1,40	1,46

— No está disponible.

^a Porcentaje 1996–2000.

Fuente: Cálculos del autor a partir de datos del Banco Central del Caribe Oriental (ECCB), bancos centrales de las Bahamas, Barbados, Belice, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago, y Secretaría de la Caricom.

cias de los emigrantes que retornan o programan retornar a Jamaica en el futuro próximo están aumentando. Los otros dos países de procedencia son Canadá y las Islas Caimán. Cada uno de ellos contribuyó con un promedio inferior a 5%, respectivamente.

Las remesas a Jamaica parecen ser estacionales. Al notar que las remesas llegaron a su nivel más alto en diciembre durante el período de estudio 1993–96, Dixon (1997, pp. 13–15) resaltó que “los emigrantes jamaquinos, de manera ya tradicional (para celebrar la Navidad y el Año Nuevo) enviaron dinero desde el exterior como regalo a sus familiares y amigos en diciembre. También se sabe que este dinero generalmente se usa para ayudar a financiar el alto nivel de consumo que se observa alrededor de esta época en Jamaica. Sin duda habrá efectos de derrame del gasto hacia los meses de noviembre y enero al llegar algunos fondos antes de la temporada de fiestas y otros después”.

Diciembre ha seguido siendo en Jamaica el principal mes de remesas en los últimos años, según un análisis preliminar a partir de los datos mensuales del banco central disponibles desde 1996. Sin embargo el nivel de remesas durante agosto ha estado aumentando desde 1996. Este incremento indica que esos fondos son usados para gastos en educación, ya que el calendario escolar local normalmente comienza a principios de septiembre. Es probable que esta pauta estacional también caracterice a los otros países angloparlantes del Caribe.

Históricamente los emigrantes han enviado remesas a Jamaica principalmente mediante bancos comerciales, bancos de inversión y “sociedades de construcción” (sociedades de ahorro y préstamo inmobiliario). Las operaciones de esos intermediarios financieros son actualmente reguladas por el banco central. Asimismo, una porción pequeña y declinante de esos fondos ha sido transmitida a través de sucursales del Correo. En los últimos años, sin embargo, han aparecido compañías de transferencia de dinero especializadas que ahora son las principales instituciones involucradas en el envío de remesas; estas compañías debían ser reguladas por el banco central para fines de 2004. En vista de la magnitud de la economía informal de Jamaica,⁸ es razonable asumir que esas transferencias de los emigrantes a través de arreglos informales (principalmente por medio de mensajeros individuales) probablemente sean sustanciales, aunque no registradas.

Por muchos años, los bancos comerciales fueron las principales instituciones mediante las cuales eran transferidas las remesas a Jamaica. Hasta 1997 (cuadro 11.14) los bancos comerciales eran las ins-

⁸ Véanse estimaciones detalladas en Witter y Kirton (1990) y BID (2002).

Cuadro 11.14. Jamaica: entradas de remesas privadas
(porcentaje de entradas totales)

Institución	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Bancos comerciales	43,19	39,66	36,89	29,29	22,96	18,29
Compañías remesadoras	35,03	38,38	42,19	50,68	55,72	58,52
Sucursales de correo	0,20	0,18	0,18	0,17	0,15	0,12
Sociedades de construcción	19,17	18,92	17,43	16,54	18,00	20,21
Otras	2,41	2,86	3,31	3,32	3,05	2,85

Fuente: Departamento de Investigaciones, Banco de Jamaica.

tituciones principales y representaban casi 40% del total. Para 2001 el porcentaje de las entradas de remesas transferidas por los bancos había caído casi la mitad, a menos de 20%. Las compañías remesadoras, firmas que tienen en las remesas su principal fuente de ingreso, han reemplazado a los bancos como principales instituciones mediante las cuales se transfieren estos fondos; en 2001 se ocuparon de casi el 60% del total de las remesas (Departamento de Investigaciones, Banco de Jamaica).⁹ Algunas posibles explicaciones de esta tendencia comprenden la conveniencia y facilidad de acceso, así como la rapidez de las transferencias financieras. Las otras instituciones importantes mediante las cuales se transfieren fondos son las sociedades de construcción. Estas han reemplazado ahora a los bancos comerciales como segunda mayor fuente institucional. Posibles explicaciones de esta tendencia comprenden los vínculos históricos entre los migrantes y las sociedades de construcción, especialmente dado que una porción de los fondos son transferidos a la financiación de viviendas. Estas sociedades también son normalmente menos burocráticas que los bancos comerciales en las transacciones financieras.

Durante los últimos seis años las compañías remesadoras activas en Jamaica han intensificado notablemente sus campañas de publicidad y promoción (Bullock 2002). La cantidad de locales donde se procesan remesas (excluyendo las sucursales de bancos comerciales y bancos de inversión) ha crecido considerablemente, de 230 en 1997 a 349 en 2001, algo más que 50%. Las compañías remesadoras pueden estar tornándose más creativas. Bullock (2002) cita el ejemplo de una

⁹ Las principales instituciones mediante las cuales se han transferido remesas de Estados Unidos a Jamaica desde 1999 son las compañías remesadoras. Estas representaban 58,6% de las remesas registradas ingresadas a Jamaica en 2001. El mercado es dominado por Western Union, que, a través de su agente Grace Kennedy Remittances Services Ltd., controla más de dos tercios del mercado local de transferencia de dinero.

que ha establecido sucursales cerca de granjas en Canadá donde hay trabajadores agrícolas jamaquinos, ofreciéndoles así un mecanismo conveniente para transferir fondos. Asimismo, muchas compañías remesadoras han expandido sus actividades en aquellas ciudades de Canadá, el Reino Unido y Estados Unidos donde se concentran los inmigrantes jamaquinos. También se han implementado mejoras tecnológicas con el fin de mejorar la calidad y rapidez de estas transferencias transfronterizas.

Contribución de las remesas al desarrollo del Caribe

Hasta la fecha muy pocos estudios han examinado los efectos macroeconómicos de las remesas en las economías del Caribe. Las remesas al Caribe son, evidentemente, usadas para el consumo, el ahorro o la inversión, o una probable combinación de estos fines. En este sentido puede afirmarse que las remesas influyen tanto directa como indirectamente en el desarrollo del Caribe. LeFranc y Downes (2001, p. 184) sostienen que “puede esperarse que las remesas contribuyan a mejorar los niveles de bienestar económico y social de dos maneras: como apoyo directo a niveles más altos de consumo, y/o a causa de los mejores ingresos y ganancias generados por la inversión de estos fondos en actividades productivas”.

El consumo de productos y servicios básicos puede tener un efecto positivo en la actividad económica a través del efecto multiplicador keynesiano. Un factor restrictivo, sin embargo, es la filtración que ocurre a causa de la proporción relativamente alta de las importaciones en el consumo del Caribe. Si la mayoría de los hogares receptores de remesas se encuentran entre los percentiles de ingreso más pobres que consumen menos importaciones, los niveles más altos de consumo probablemente eleven su nivel de vida.

Un análisis de los datos de la Encuesta de Condiciones de Vida de Jamaica de 2001 ofrece algunos resultados interesantes sobre la importancia de las remesas (cuadro 11.15). Un 26% del gasto anual total del decil más pobre es financiado por remesas que representan 87% del apoyo total recibido por este grupo. Este depende mucho más que los otros de las remesas como apoyo económico, seguido por el segundo decil más pobre. Resulta notable que el segundo decil más rico depende de las remesas para financiar 16% de su gasto total, que representa 80% del apoyo total recibido.

Los hogares de bajos ingresos tienen propensiones marginales al consumo bastante altas, las cuales influyen en la actividad macroeco-

Cuadro 11.15. Jamaica: importancia de las remesas, por decil

Decil	Remesas como % del gasto anual total	Apoyo total ^a como % del gasto anual total	Remesas como % del apoyo total
1	26	30	87
2	17	31	55
3	11	21	52
4	12	21	57
5	14	16	88
6	15	19	79
7	11	13	85
8	14	20	70
9	16	20	80
10	7	14	50

^a El apoyo total comprende el dado por hijos, familiares, remesas, ingreso por alquiler, sistemas nacionales de seguros, pensiones, cupones de comida, ingreso por intereses, ingreso por dividendos y ganancias inesperadas.

Fuente: Cálculos del autor a partir de datos en PIOJ y STATIN (2002).

nómica general. Un examen de LeFranc y Downes (2001, p. 184) de los datos jamaquinos usando el análisis de regresión indica que hay “una relación considerable entre los flujos de remesas y los cambiantes niveles de consumo/pobreza”. Aunque no hay análisis de datos comparables para Guyana, un somero examen de las remesas per cápita como porcentaje del ingreso per cápita indica que existe una relación similar a la de Jamaica.

Donde un porcentaje sustancial de las remesas es gastado en necesidades básicas tales como vivienda, salud y educación más que en bienes suntuarios, puede esperarse una mejora de la calidad de la vida. Las mayores expensas en educación pueden mejorar las posibilidades de empleo y de ingreso potencial de los miembros de una familia, a la vez que multiplican sus opciones de empleo fuera del país. Donde los flujos de remesas son más altos en términos porcentuales para los hogares pobres, es probable que los niveles de desigualdad en la distribución del ingreso puedan ser reducidos. Las remesas en especie también mejoran la calidad de vida de los receptores. Sin embargo, en los casos en que las remesas en especie sean bienes suntuarios los efectos de demostración que se les asocian pueden aumentar la demanda de esas importaciones en el tiempo.

Donde un porcentaje de las remesas es ahorrado localmente, el incremento en el monto del ahorro interno total puede apoyar la inversión interna. Donde estos fondos son depositados en el sector fi-

nanciero, los prestatarios nacionales pueden destinarlos a actividades productivas que pueden producir aumentos en la generación de ingreso y la creación de empleo. Samuel (1996, p. 22) observa que “es muy posible que las remesas puedan reemplazar el ahorro interno al permitir un nivel más elevado de consumo”. Sin embargo ha habido pocos estudios de los países caribeños que examinan los efectos directos de las remesas en variables tales como el empleo y el ahorro.

Una aplicación importante de las remesas es en la inversión en empresas nuevas o en expansión. Las mayores inversiones usualmente facilitan algún crecimiento mediante efectos multiplicadores sobre la generación de ingreso y la creación de empleo. En un estudio de Jamaica, Chevannes y Ricketts (1997) descubrieron que las remesas desempeñan un papel importante como fuente de fondos para las actividades de empresas pequeñas. Por ejemplo, 40% o más del capital inicial de las empresas pequeñas que fueron entrevistadas fue financiado por remesas, principalmente de Estados Unidos. Este papel productivo de las remesas indujo a Chevannes y Ricketts (1997, p. 190) a observar: “Que los migrantes que retornan estuvieran dispuestos a comprometer sus ahorros y remesas personales para actividades económicas *desafía las ideas difundidas entre los estudiosos de que el principal efecto de la migración externa se produce en el nivel de consumo*” (énfasis añadido).

Cualquier discusión sobre el uso de las remesas para la inversión involucra varias cuestiones. En primer lugar, tanto las remesas en efectivo como las remesas en especie contribuyen a la inversión. Estas últimas comprenden bienes de consumo tales como computadoras, aparatos estereofónicos, refrigeradoras, cocinas y varios artefactos domésticos, los que también son usados como bienes de inversión, especialmente en las microempresas informales de los sectores más pobres de los países caribeños. Una cocina, por ejemplo, puede ser utilizada no sólo para preparar comida para uso del hogar sino también para vender comida a la comunidad. Se requieren estudios más detallados a fin de determinar los efectos específicos de los usos a los que se destinan las remesas en especie.

En segundo lugar, para muchos hogares con acceso severamente limitado al crédito del sector financiero formal, las remesas pueden ser su única fuente de financiamiento para la inversión (Chevannes y Ricketts 1997). En tercer lugar, las remesas pueden ser utilizadas para financiar la construcción de viviendas nuevas en Jamaica, especialmente para migrantes que retornan (Dixon 1997). En muchas islas caribeñas en las que los huracanes han causado destrucción severa, las remesas

han sido usadas para financiar la reconstrucción de viviendas particulares dañadas (Samuel 1996).

A nivel macroeconómico, las remesas contribuyen al PIB mediante aumentos del consumo, el ahorro y la inversión. Como ya se ha notado, en cinco de los países caribeños angloparlantes los cocientes remesas/PIB promediaron 5% de 1996 a 2001. En términos de la contribución de las remesas a la balanza de pagos, los cocientes de las remesas a las exportaciones de mercancías promediaron más de 20% para seis países del Caribe angloparlante. Las divisas extranjeras provistas tanto por las entradas de dinero en efectivo como por las remesas en especie facilitaron importaciones que no habrían podido financiarse con recursos internos. Las remesas aportan en promedio 10% del financiamiento de las importaciones en tres países. Contra el telón de fondo de las caídas en la asistencia oficial para el desarrollo y la inversión extranjera directa las remesas proveen una fuente alternativa de divisas que puede compensar por la disminución de esas entradas.

Cuestiones políticas para el Caribe

Las economías del Caribe son vulnerables a serias amenazas provenientes del contexto internacional, las que requieren respuestas políticas apropiadas. En la medida en que las remesas se han convertido en una importante fuente de entradas de divisas, los gobiernos caribeños deben examinar las oportunidades ofrecidas por estas transferencias, así como explorar mecanismos para mejorar la sostenibilidad de esos flujos. Los cambios en las leyes de inmigración de Estados Unidos pueden reducir los niveles de migración legal desde el Caribe. Los gobiernos regionales, por lo tanto, necesitarán examinar cuidadosamente los efectos de estos cambios en las pautas de migración en los niveles esperados de remesas. Asimismo, bajos niveles de crecimiento en Estados Unidos pueden aumentar el desempleo y reducir el ingreso entre los inmigrantes, lo que traería aparejados niveles más bajos de remesas.

Cualesquiera políticas y medidas que se adopten deben concentrarse en la distinción entre remesas fijas y discrecionales. Las *remesas fijas* son influenciadas básicamente por las políticas que afectan el costo, rapidez y confiabilidad de los mecanismos de transferencia. Las *remesas discrecionales*, por otra parte, probablemente vayan a ser afectadas por factores relacionados con la selección de carteras por los migrantes. En consecuencia se justifica un enfoque integrado que tome en cuenta estas dos amplias categorías e involucre gobiernos, sector privado y organizaciones no gubernamentales.

Es más, las políticas que traten de mejorar los flujos de remesas deben abordar la eficiencia de los mecanismos de transferencia y su ulterior influencia en el costo, rapidez y confiabilidad de las transferencias. El costo del envío de dinero comprende los cargos cobrados por las transferencias más los cargos aplicados para la conversión de los fondos en moneda nacional. Los cargos sobre remesas a América Latina y el Caribe son “los más altos del mundo por un margen considerable”, aproximadamente 50% más elevados que los costos comparables de las transferencias a otros países receptores importantes (Fomin-BID 2003a). Por ejemplo, en 2002 el costo promedio de enviar US\$200 de Estados Unidos a Jamaica era US\$19,89, casi 10% (Orozco 2002a). Este es el tercer costo más alto en América Latina y el Caribe después de Cuba y Haití.

Datos adicionales sobre los cargos aplicados a las remesas de Estados Unidos a Jamaica son ofrecidos por Bullock (2002). Para transferencias de hasta US\$100, los costos estaban entre 10% y 15% (US\$10 a US\$15), según el mecanismo institucional utilizado. Para US\$101 a US\$300, los costos de transacción variaban entre US\$15 y US\$27, mientras que para US\$301 a US\$500, estos costos variaban entre US\$20 y US\$40. Los costos aumentaban por los cargos por cambio de divisas impuestos por las compañías remesadoras. La mayoría de estas firmas establecen sus propias tasas de cambio, que casi siempre reflejan una revaluación de las tasas de mercado existentes. Este método crea considerables oportunidades para que las compañías remesadoras aumenten sus ganancias.

A fin de controlar los costos de la transferencia de remesas, gobiernos, instituciones financieras y organizaciones no gubernamentales del Caribe pueden considerar varias medidas. En primer lugar, los mercados de remesas de muchas economías caribeñas tienden a estar dominados por muy pocas instituciones, aunque esa situación no es tan seria en los países más grandes, como Jamaica y Trinidad y Tobago, donde la institución dominante es normalmente una sucursal de una de las grandes compañías remesadoras de Estados Unidos. Deben considerarse, por lo tanto, políticas para intensificar la competencia. Esta recomendación coincide con la de la ex secretaria asistente para Instituciones Financieras de Estados Unidos, Sheila Bair, de que existe la necesidad de “una cancha nivelada” a fin de atraer a más firmas hacia el negocio de las remesas, lo que aumentará la competencia en el mercado y reducirá los costos de los servicios de transferencia de remesas (Bair 2002, p.3; véase también el capítulo 5 de este volumen).

Una manera de crear una cancha nivelada es aumentar el número de firmas, particularmente instituciones financieras, en el mercado de transferencia de remesas. Específicamente, el establecimiento de sucursales de instituciones financieras nacionales y regionales caribeñas en los países anfitriones probablemente aumente los flujos de recursos de los migrantes hacia la región. Estas instituciones, como parte de un mercado de remesas competitivo, podrían ofrecer precios de transferencia más atractivos a los migrantes. Hay aquí otras dos cuestiones importantes. La familiaridad de estas instituciones financieras con la cultura de los migrantes y su sofisticación financiera pueden facilitar el diseño de mecanismos para mejorar esos flujos. La familiaridad de los migrantes con esas instituciones de su país de origen también puede inspirar confianza en el uso de esos mecanismos para la transferencia de dinero.

La provisión de información sobre costos, rapidez, confiabilidad y seguridad de las firmas en el negocio de la transferencia de remesas puede reforzar la competencia en el mercado y mejorar las entradas financieras de la región sobre la base de los migrantes. Las embajadas y altas comisiones ubicadas en el país anfitrión, instituciones nacionales de educación del consumidor tales como la Comisión de Asuntos del Consumidor en Jamaica, y organizaciones no gubernamentales regionales y nacionales pueden asistir en la provisión de información acerca de cuestiones vitales relacionadas con la eficiencia de las firmas remesadoras. El programa mexicano de educación para el migrante “¿Quién es quién en el envío de dinero de Estados Unidos a México?” merece ser estudiado para su posible adaptación en el Caribe.¹⁰

Las autoridades públicas tienen algún control sobre las variables que influyen en la decisión de los migrantes de enviar remesas discrecionales, y de esa manera sobre el nivel de los flujos. Entre esas variables están:

- Las percepciones de los migrantes de la política macroeconómica y las condiciones relacionadas con esta, particularmente en la medida en que se vinculen con la estabilidad económica en el país de origen.

¹⁰ El programa fue implementado por el gobierno mexicano. La información es publicada por la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco) a partir de información provista por compañías remesadoras en forma voluntaria. Estos datos cubren un grupo representativo de compañías localizadas en Chicago, Los Ángeles, Houston, Nueva York, Sacramento y San José. El objetivo es dar a los migrantes información para asistirlos en seleccionar la compañía que más convenga a sus necesidades.

- Las diferencias entre las tasas de interés en el país anfitrión y en el país de origen, y
- El riesgo de cambio y de inflación.

Las políticas económicas que promueven la estabilidad económica ofrecen un marco más atractivo para que los migrantes realicen transferencias discrecionales. Las tasas de interés positivas reales que son relativamente más atractivas que las del país anfitrión reforzarán los incentivos para las transferencias discrecionales. Los incentivos impositivos a las transferencias de los migrantes probablemente aumenten también esos montos. La percepción de riesgo del sistema financiero es un poderoso factor que influye en las decisiones de los migrantes de hacer remesas discrecionales. Los países caribeños que han logrado progresos en la reestructuración de sus sistemas financieros deben informar de ello a los emigrantes. El riesgo de cambio que resulta de las oscilaciones adversas de las tasas de cambio entre la moneda del país anfitrión y la del país de origen puede ser mitigado parcialmente alentando a los migrantes a mantener sus transferencias discrecionales en cuentas en divisas extranjeras en su país de origen.

Tanto las instituciones financieras nacionales como las regionales pueden desarrollar mecanismos creativos, incluyendo productos nuevos de ahorro e inversión, para atraer remesas discrecionales. En Jamaica, Grace Kennedy Remittance Services Ltd., representante local de Western Union, tiene a la mayor parte de sus sucursales de transferencia de remesas en supermercados ubicados por toda Jamaica. Es probable que una porción considerable de las remesas recibidas en estos sitios sea gastada en consumo.

En Jamaica las sociedades de construcción son activas en los trámites de remesas, promovidos como servicios de MoneyGram. Dos sociedades de ahorro y préstamo inmobiliario, Victoria Mutual Building Society and Jamaica National Building Society, ofrecen esos servicios para las remesas desde América del Norte y Europa. En vista de la experiencia de los problemas del sector financiero en Jamaica a mediados de la década de 1990, las sociedades de construcción se han promovido como instituciones seguras y ampliamente accesibles, dada la gran cantidad de sucursales que tienen por todo el país insular. Asimismo, los receptores de remesas a través de sociedades de construcción pueden tener acceso a sus fondos en moneda extranjera o local. Los cargos por transferencia de remesas de las sociedades de construcción jamaíquinas son competitivos en comparación con los de otras instituciones, incluidas las compañías remesadoras.

A comienzos de 2003, 12 cooperativas de crédito jamaíquinas, organizadas como la Jamaica Cooperative Credit Union League (JCCUL), en combinación con una compañía remesadora local, Capital and Credit Remittance Limited (CCRL), lanzó “People2People Money Transfers” (“Transferencias de dinero persona a persona”). Este proyecto piloto facilita las transferencias de dinero a través de cooperativas de crédito locales y ofrece servicios tanto a los socios como a los no socios de las cooperativas de crédito. Este programa tiene el potencial de promover el ahorro interno entre los socios actuales de las cooperativas de crédito que reciben remesas, así como de alentar a los no miembros a abrir cuentas de ahorro en las cooperativas de crédito participantes. Es probable que otros países del Caribe evalúen las actividades de este mecanismo con vistas a implementar otros similares.

Conclusiones

Las remesas al Caribe angloparlante han estado creciendo continuamente desde mediados de la década de 1990. Entre 1996 y 2001 las remesas crecieron de US\$853,7 millones a US\$1.139,4 millones. Belice, Santa Lucía y Jamaica registraron las mayores tasas de crecimiento. Jamaica representó aproximadamente tres cuartas partes de las remesas totales a la región de la Caricom angloparlante entre 1996 y 2001, un promedio de 76,4%.

Una evaluación preliminar muestra que las remesas han contribuido a mejorar el bienestar económico y social de los grupos sociales receptores de la región. Sin embargo, hacen falta estudios mucho más detallados sobre el impacto económico de las remesas a fin de llegar a conclusiones más definitivas.

Las perspectivas de las economías regionales del Caribe en los próximos años son más bien problemáticas, en vista de la evolución de la economía mundial. Con la erosión de los convenios de comercio preferencial, pérdida de participación en mercados, precios en baja para los productos agrícolas de exportación y altos costos de producción se espera que se reduzca la contribución del sector agrícola regional al crecimiento económico. También se proyecta que bajarán la inversión extranjera directa y la asistencia económica extranjera (o asistencia oficial para el desarrollo). La mayoría de los países de la Caricom es importador de petróleo. Frente a un posible aumento del precio del petróleo probablemente registren posiciones externas negativas y disminuidas perspectivas de crecimiento económico. Sin embargo, las perspectivas del turismo parecen positivas y se proyectan

aumentos tanto de las visitas turísticas de escala como las de crucero. Las remesas, por lo tanto, representan una fuente potencial de ingresos de divisas que pueden compensar por algunas de las dificultades que se proyectan en la balanza de pagos.

Hay varias posibilidades con respecto de la movilización de montos adicionales de transferencias de remesas a la región del Caribe. En vista de las cantidades de migrantes caribeños, los montos ahora transferidos son bastante bajos. Si remitentes y receptores pudiesen ser convencidos del impacto positivo de estas transferencias los niveles de remesas a la región podrían aumentar. Las autoridades caribeñas deberían diseñar diversas políticas para alentar estas transferencias. Asimismo, deben diseñarse las políticas para maximizar la contribución de esas remesas al desarrollo económico y social regional. En este contexto, hay mecanismos de colaboración entre los gobiernos nacionales caribeños, así como entre los grupos nacionales y regionales del sector privado y las organizaciones no gubernamentales, para articular e implementar programas integrales.

El diseño de políticas regionales para maximizar los beneficios de las remesas al Caribe ofrece muchas ventajas. Podría formarse un grupo de trabajo regional de la Caricom para desarrollar y coordinar una orientación regional para enfocar una serie de áreas clave. Estas podrían incluir las siguientes:

- Una mejor recopilación de datos sobre todos los aspectos de los flujos de remesas.
- El diseño de políticas nacionales y regionales para fortalecer la sostenibilidad de estos flujos.
- La provisión de información para educar tanto a los remitentes como a los receptores acerca de las buenas prácticas en el sector.

Una mejor recopilación de datos es esencial para la exitosa preparación de políticas; también será crucial en proveer información adecuada y oportuna tanto a migrantes remitentes como a receptores de remesas. Las políticas nacionales y regionales pueden facilitar la participación de las instituciones financieras caribeñas más directamente en las transferencias de remesas en los países anfitriones y de origen. Aunque los datos existentes indican que las remesas son principalmente para el consumo, las políticas públicas también pueden ser diseñadas como para atraer alguna porción de esos fondos hacia las inversiones financieras y reales.

Bibliografía

- Agarwal, Reena, y Andrew W. Horowitz. 2002. Are International Remittances Altruism or Insurance? Evidence from Guyana Using Multiple-Migrant Households. *World Development* 30(11): 2033–44.
- Austin, Paul. 1993. *Report on the Preparation of Balance of Payments Statistics in Guyana*. International Monetary Fund Course on Balance of Payments Methodology, Washington, D.C.
- Bair, Sheila C. 2002. Remarks before the Multilateral Investment Fund of the Inter-American Development Bank Second Regional Conference on Impact of Remittances as a Development Tool, February 26, Washington, D.C.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID). 2002. *Informal Sector Study for Jamaica*. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank.
- Bascom, Wilbert. 1990. *Remittances Inflows and Economic Development in Selected Anglophone Caribbean Countries*. Working Paper No. 58. Commission for the Study of International Migration and Cooperative Economic Development, Washington, D.C.
- Bullock, Colin. 2002. Remittances—The Jamaican Experience. IDB-MIF Meeting on Remittances to the Caribbean, September 17, Kingston, Jamaica.
- Campbell, Trevor. 2001. A Brief Look at Net Foreign Receipts from Current Transfers in Barbados. 52nd International Atlantic Economic Conference, October 11–14, Philadelphia.
- Chevannes, Barry, y Heather Ricketts. 1997. Return Migration and Small Business Development in Jamaica. En Patricia R. Pessar, editor. *Caribbean Circuits: New Directions in the Study of Caribbean Migration*. New York: Center for Migration.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 1998. *The Contribution of Remittances to Social and Economic Development in the Caribbean*. Port-of-Spain, Trinidad and Tobago.
- Comunidad del Caribe (Caricom) Secretariat. 2000. *Caribbean Trade and Investment Report 2000*. Kingston, Jamaica: Guyana and Ian Randle Publishers.
- Davidson, R. B. 1962. *West Indian Migrants*. London: Institute of Race Relations, Oxford University Press.
- Dixon, Jeneive. 1997. *Importance of Remittances for the Development of the Jamaican Economy: Issues of Sustainability*. Research Services Division, Bank of Jamaica, Kingston, Jamaica.
- Figueroa, Mark, Dillon Alleyne, y Claremont Kirton. 2003. Defining and Measuring Flows of Remittances to the Caribbean: The Jamaican Case. Paper presented at the Association of Caribbean Economists (ACE) Conference, November 13–15, Haiti.

- Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF). 2003. *The State of the World's Children 2003*. New York: Oxford University Press.
- Fondo Monetario Internacional (FMI). 1993. *Balance of Payments Manual*. Washington, D.C.: International Monetary Fund.
- Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo (Fomin-BID). 2001. Remittances to Latin America and the Caribbean: Comparative Statistics. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- . 2002. Remittances to Latin America and the Caribbean: Comparative Statistics. Washington, D.C.: Multilateral Investment Fund.
- . 2003a. Sending Money Home: An International Comparison of Remittance Markets. Washington, D.C.: Multilateral Investment Fund.
- . 2003b. Worker Remittances: An International Comparison. Prepared by Manuel Orozco. Washington, D.C.: Multilateral Investment Fund.
- Glass, Ruth. 1960. *Newcomers*. London: George Allen and Unwin.
- Guengant, Jean Pierre. 1993. Whither the Caribbean Exodus? Prospects for the 1990s. *International Journal* XLVIII: 336–53.
- Jefferson, Owen. 1972. *The Post War Economic Development of Jamaica*. Jamaica: Institute of Social and Economic Research, University of the West Indies.
- Kirton, Claremont. 1998. Caribbean Development Then and Now: A cursory Examination of Caribbean Development in the 1950s and the 1990s. Paper presented at the Cross-cultural Seminar, Windrush and the Light Shining in the West, October, University of London, University of the West Indies, and University of the West Indies Alumni-UK, London.
- Le Franc, Elsie, y Andrew Downes. 2001. Measuring Human Development in Countries with Invisible Economies: Challenges Posed by the Informal and Remittance Sectors in Jamaica. *Social and Economic Studies* 50(1): 169–98.
- Mendoza, Patricia. 1993. *The Compilation of Belize's Balance of Payments*. International Monetary Fund Course on Balance of Payments Methodology, Washington, D.C.
- Orozco, Manuel. 2002a. *Remittances to Latin America and its Effect on Development*. Washington, D.C.: Inter-American Dialogue.
- . 2002b. *Remitting Back Home and Supporting the Homeland: The Guyanese Community in the U.S.* Washington, D.C.: Inter-American Dialogue.
- Planning Institute of Jamaica (PIOJ) and Statistical Institute of Jamaica (STATIN). 2002. *Jamaica Survey of Living Conditions 2001*. Kingston, Jamaica.
- Programa de la Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). 2000. *Human Development Report*. New York: Oxford University Press.

- Samuel, Wendell. 1996. *The Contribution of Remittances to Social and Economic Development in the Caribbean*. Basseterre, St. Kitts: Eastern Caribbean Central Bank (ECCB).
- Wahba, Sadek. 1991. What Determines Workers' Remittances? *Finance and Development* 28(4): 41–44.
- Witter, Michael, y Claremont Kirton. 1990. *The Informal Economy in Jamaica: Some Empirical Exercises*. Kingston, Jamaica: Institute of Social and Economic Research, University of the West Indies.

Página en blanco a propósito

CUARTA PARTE

EUROPA, MEDIO ORIENTE Y ASIA

Página en blanco a propósito

Las remesas en Europa

Theodore P. Lianos y Nicholas P. Glytsos

Aunque la mayor parte del trabajo empírico que examina el impacto de las remesas ha sido hecha en países no europeos, hay un volumen creciente de investigaciones que examinan países con fuertes flujos inmigratorios hacia Europa y dentro de ella. Este capítulo ofrece una reseña de la evolución de las remesas de los inmigrantes que se encuentran en Europa.¹ Del total de las remesas mundiales, 32% se origina en Estados Unidos, 16% en la Unión Europea y 35% por ciento en Medio Oriente (25% en Arabia Saudita).² La participación de las remesas originadas en cuatro países meridionales de Europa —Grecia, Italia, Portugal y España (miembros de la Unión Europea)— en el total mundial era 14% y representaba 87% de las remesas originadas en la Unión Europea en conjunto. Tres países de Europa central y oriental (Albania, Croacia y Polonia) recibían 18% de las remesas enviadas desde la Unión Europea (FMI 2002).

El flujo mundial de remesas en 2000 excedió US\$62.000 millones, una suma equivalente a aproximadamente 1% de las exportaciones mundiales (FMI 2002). Las remesas pueden desempeñar un papel importante en la vida de las personas de bajos ingresos y en la salud de las economías nacionales. Estos flujos pueden ser una importante fuente de divisas e influir en la balanza de pagos de un país, particularmente en los países receptores. Las remesas de los migrantes pueden tener un efecto dramático en el nivel de vida de individuos y familias y generar multiplicadores económicos benéficos para toda la población. Las remesas también pueden influir en las tasas de inflación y afectar a la distribución del ingreso en los países receptores.

¹ Este estudio examina las remesas de trabajadores desde Europa a los siguientes países: Argelia, Egipto, Libia, Marruecos, Siria y Túnez (en África septentrional y Medio Oriente) y Albania, Belarús, Croacia, Eslovenia, Hungría, ex República Yugoslava de Macedonia, Polonia y Turquía (en Europa y Asia Central). En los casos de Bulgaria y Serbia el volumen de las remesas es insignificante.

² Calculado a partir del FMI, *Balance of Payments Statistics Yearbook*, Parte 2, 1997–2001, cuadro B-19.

El continente europeo no es ajeno a los grandes flujos migratorios hacia fuera y hacia dentro. Europa occidental fue un exportador neto de gente durante el siglo XIX. Entre 1820 y 1970, Alemania envió siete millones de emigrantes a Estados Unidos (Martin 2001). Al transformarse Europa de exportador neto de emigrantes en imán para inmigrantes, el Reino Unido y Francia se convirtieron en los principales destinos para muchos que buscaban una vida mejor. Una nueva ola de migración desde Europa meridional surgió en la década de 1950, constituida por gente que iba hacia el norte a Alemania y, en menor medida, a Bélgica, los Países Bajos y Suecia. Para comienzos de la década de 1990, otra oleada de inmigrantes y refugiados estaba en movimiento, huyendo de los fallidos regímenes del centro y sudeste de Europa, hacia el oeste y el sur del continente. Como consecuencia de este movimiento, los países de la Europa meridional, tradicionalmente fuente de emigrantes, se transformaron en áreas de inmigración neta.

El momento y las pautas de la migración tienen un fuerte efecto en el grado de receptividad de los países anfitriones a los flujos de inmigrantes. Algunas de las primeras olas de inmigrantes, por ejemplo, fueron sometidas a controles relativamente moderados, pero para la década de 1950 la emigración hacia el norte de Europa desde el sur del continente y los Balcanes se encontró con niveles más elevados de control y planificación. En cambio, la naturaleza espontánea e imprevista del éxodo desde el centro y el este de Europa hacia el sur del continente en la década de 1990 se encontró con poca planificación inicial a medida que la gente fue “empujada” por la agitación política en sus países de origen, más bien que “atraída” por la prosperidad económica de los países anfitriones.

La decisión de enviar remesas

Independientemente de las numerosas causas macroeconómicas o geopolíticas de la migración, las obras publicadas sobre remesas europeas muestran que los emigrantes y su familia se adhieren a pautas similares en cuanto a la decisión de enviar remesas. Según la teoría convencional del doble mercado laboral, la mayoría de los migrantes comienzan como “trabajadores con un objetivo”, es decir que apuntan a mejorar su bienestar y luego vuelven a su país de origen después de lograr cierto nivel de éxito material (Massey et al. 1993). Desde este punto de vista las remesas constituyen “una parte integral de las decisiones sobre emigración y repatriación” (Glytsos 1988, p. 524). Sin embargo, está apareciendo un nuevo modelo de migración económica

que “permite movimientos en ausencia de diferencias internacionales entre salarios y tasas de empleo... en el cual los emigrantes responden a condiciones que van más allá del mercado laboral, e incluyen fallas de los mercados de capital y de seguros”, entre otras consideraciones (Massey et al. 1993, p. 457). Desde esta nueva perspectiva, los emigrantes son vistos como personas que sopesan racionalmente las probabilidades del retorno con sus obligaciones familiares y el rendimiento de las inversiones en su país de origen.

Las investigaciones sobre remesas en Europa revelan que las decisiones de los emigrantes de enviar dinero para mantener a la familia o para invertir en su lugar de origen son influenciadas en gran medida por las expectativas de una repatriación eventual, la capacidad financiera de los remitentes, las necesidades de los receptores, el acuerdo tácito que haya entre ambos y factores macroeconómicos, particularmente la tasa de cambio, las tasas de interés en el país de origen y en el país anfitrión, y la tasa de inflación en el país de origen (Katseli y Glytsos 1989; Glytsos 1988, 2001). Tal vez los tres factores determinantes más importantes de la decisión de un emigrante de enviar dinero a su lugar de origen sean el tiempo que pasa en el país anfitrión, sus expectativas de retorno y la existencia de alguna clase de acuerdo con su familia.

Las obras sobre la experiencia de Europa y otros ámbitos revelan que muchos nuevos emigrantes tienen un “contrato implícito”, o que hay un acuerdo tácito entre el emigrante y su familia (Glytsos 2001, p. 256). Los contratos implícitos aseguran que el emigrante mantenga a su familia y proporcione una especie de seguro contra fracasos en una finca y otros problemas financieros. A su vez, la familia financia el viaje inicial del emigrante y sus gastos básicos, lo ayuda durante los períodos en que no tiene trabajo en el país anfitrión y lo incluye en futuras herencias. Sin embargo, con el tiempo la probabilidad de repatriación disminuye, especialmente después de la reunificación de la familia. Cuando el retorno eventual del emigrante parece menos probable, las remesas pasan del modelo del contrato implícito a pagos menos obligatorios con motivos altruistas o para inversiones.

Hay diferencias nacionales específicas en el envío de remesas, así como en la cantidad que los emigrantes de los diferentes países remiten por persona. Por ejemplo, los turcos son quienes más envían. Aun así, entre todos los migrantes que se encuentran en Europa hay una fuerte tendencia a que las remesas evolucionen con el tiempo, pasando de ser obligatorias a ser más discrecionales. La fase de los trabajadores invitados de la migración en Europa, desde la década de 1960 hasta

mediados de la década de 1970, se caracterizó por una pauta obligatoria de mantener a la familia (Glytsos 1997). Después de la obtención de la residencia permanente y la reunificación familiar, los inmigrantes griegos en Alemania comenzaron a reducir las remesas a su país de origen a partir de 1980–1985.

Los datos sobre la migración griega a Alemania durante 1960–1982 revelan que tanto el ingreso corriente como el ingreso rezagado per cápita en Grecia estaban positivamente correlacionados con los flujos de remesas, lo que refuerza la validez del modelo del contrato implícito (Glytsos 1988; 2001). Otros resultados basados en datos griegos para los periodos 1960–1993 (Glytsos 1997) y 1961–1991 (Lianos 1997) también muestran un fuerte cambio en el envío de remesas, que pasa del modelo de contrato implícito a los pagos motivados por el altruismo o la inversión (Glytsos 1997). De hecho, los indicios de que el comportamiento relativo a las remesas está supeditado a contratos implícitos que se debilitan con el paso del tiempo constituyen la conclusión más sólida y concluyente de la experiencia europea. En los estudios sobre el nivel de educación —en el país anfitrión o en el de origen— no se encontraron pruebas de que tuviera efecto alguno en las remesas. El estado civil de los emigrantes tampoco era importante, aunque la edad de la persona cabeza de familia tenía algún efecto positivo.

Mediante la consolidación de datos de países y series cronológicas de inmigrantes a Alemania provenientes de España, Grecia, Italia, Portugal, Turquía y la ex Yugoslavia, Faini (1994) halló también una asociación negativa entre las remesas y la permanencia en Alemania. Merkle y Zimmermann (1992) observaron que la inmigración temporal tenía un impacto positivo mucho más fuerte sobre las remesas que la migración permanente, dando así apoyo adicional a la hipótesis de la existencia de contratos implícitos entre los emigrantes y su familia en el país de origen. La experiencia europea sugiere que, independientemente del origen nacional del emigrante, la proporción del ingreso enviado al lugar de origen se basa en gran medida en la duración de la estadía en el país anfitrión y en la probabilidad esperada de retornar al país de origen. Es más, luego de ahorrar por años con la esperanza de retornar, los inmigrantes permanentes a menudo se encuentran con que poseen mayores ahorros que los trabajadores nativos (Galor y Stark 1990).

Aunque la pauta de las remesas individuales cambia con el tiempo, el flujo total de remesas dentro de Europa y el que sale de ella han permanecido estables si se los compara con los de otras regiones

del mundo. Aun cuando la política de los trabajadores invitados terminó en Alemania en 1973, el total de las remesas hacia países de Europa meridional y Medio Oriente en realidad aumentó para algunos países, como Turquía. Esto podría deberse a una combinación de mayores oportunidades de inversión en los países de origen y la “ilusión del retorno”, en la cual los migrantes que llevan mucho tiempo fuera de su país alimentan la esperanza de regresar (Glytsos 1988). Los países del sur de Europa siguen siendo receptores netos de remesas, pero son una fuente creciente de remesas para migrantes que envían dinero a su país de origen en el centro y este de Europa y algunos países de Asia y África.

Política y canales para las remesas

Aunque las decisiones individuales de enviar dinero al lugar de origen son fuertemente influenciadas por las expectativas de un eventual retorno, los gobiernos de los países de origen han usado diversos incentivos para canalizar las remesas hacia las inversiones y el ahorro. Por ejemplo, Marruecos y Túnez han permitido la importación de equipos de capital exentos de derechos aduaneros y han otorgado exenciones impositivas para la compra de bienes de inversión locales. Varios organismos locales tunecinos, como el Fondo para la Promoción y la Descentralización y el Fondo para Pequeñas Empresas, han facilitado el uso de las remesas para actividades empresariales. Antes de 1986 tales intentos fueron en general poco efectivos, pero desde 1990 la inversión de los migrantes ha estado aumentando, lo que indica que los nuevos incentivos están, efectivamente, dando resultado (OCDE 1996).

Italia ha implementado una política para estimular el retorno de emigrantes a regiones locales con altos niveles de emigración. El objetivo es alentarlos a invertir sus ahorros en su lugar de origen, utilizando incentivos tales como los subsidios a los bienes de inversión y los equipos importados y exenciones preferenciales a las contribuciones para seguro social de empresas italianas que contratan a emigrantes que retornan al país. El proyecto ha tenido bastante éxito con la creación de pequeñas empresas en varias regiones del país (OCDE 1996).

El tipo de canales mediante los cuales los emigrantes envían dinero a su país de origen influye en la eficacia de las políticas gubernamentales y en los programas de incentivos. La mayoría de las remesas enviadas a los países europeos pasa por sistemas oficialmente registrados de transferencias y bancos. En cambio, las remesas enviadas a muchos lugares fuera de Europa a menudo pasan por canales no oficiales.

En el caso de Medio Oriente, las remesas fluyen mayormente a través de redes informales de cambistas, los cuales entregan las remesas en moneda local. Estos intermediarios típicamente demoran la entrega a fin de obtener alguna ganancia gracias a la depreciación de la moneda local. Los canales informales también pueden afectar a la tasa de cambio, particularmente cuando la moneda fuerte enviada a través de esas redes ingresa al país de origen en moneda local y no en divisas (Chourci 1986).

Muchos emigrantes creen que los canales no oficiales en los países de origen, a menudo individuos o agencias pequeñas, son más confiables que los canales oficiales. Por ejemplo, los inmigrantes procedentes de Congo que viven en Bélgica usan agencias de fletes para transferir tanto dinero como bienes a sus familiares en el país de origen. Órdenes misioneras tales como los jesuitas también funcionan como agentes para transferir remesas. Los misioneros adquieren divisas para sus necesidades en Bélgica y reembolsan a los parientes de los emigrantes en Congo en moneda local. En otro ejemplo, los tunecinos expatriados en Francia ayudan a sus compatriotas en el país de origen a viajar a Francia proveyéndoles euros que complementan el limitado monto de divisas que se les permite sacar de su país. Al regresar a Túnez estos viajeros entregan a los parientes de los inmigrantes tune-cinos en Francia el equivalente del monto de los euros en moneda local (OCDE 1996).

Un posible motivo por el que prevalecen los canales no oficiales es que el sistema bancario oficial europeo tan sólo ahora ha comenzado a reconocer el lucro potencial del mercado de remesas. Esta oportunidad ya ha sido aprovechada por las compañías de transferencia de dinero y por un creciente número de bancos en Estados Unidos, donde el monto anual de remesas enviado fuera del país excede los US\$30.000 millones, produciendo una ganancia anual de unos US\$2.400 millones para los bancos y otros agentes.³ Algunos grandes bancos estadounidenses han desarrollado ya servicios bancarios para transferir más de US\$10.000 millones en remesas de por lo menos 20 millones de inmigrantes mexicanos en el país.

Los países de Europa están tratando de recuperar terreno. España tiene 1,1 millones de inmigrantes, mayormente de América Latina y Marruecos, y un mercado de US\$300 millones anuales de remesas. El gobierno español ha lanzado un programa para convencer

³ *New York Times*, 12 de noviembre de, 2002, edición tardía-final, sección B, página 1, columna 2 (Susan Sachs, "Immigrants Facing Strict New Controls in Cash Sent Home"); véase también capítulo 5 de este libro.

a los inmigrantes que enviar dinero al país de origen es más barato, rápido y seguro a través del sistema bancario oficial. Por su parte, los bancos españoles están comenzando a competir por una porción del mercado de remesas. El Banco Bilbao Vizcaya Argentaria ha adoptado una estrategia dinámica en el mercado de remesas, incluida la apertura de sucursales en ciudades con grandes números de inmigrantes y una oferta por el 41% de las acciones que aún no posee del mayor banco de México, el Grupo Financiero BBVA-Bancomer. Esta medida, que apunta a mejorar su posición en el mercado de remesas de Estados Unidos, es uno de varios acuerdos en el extranjero para aprovechar las considerables operaciones bancarias transfronterizas de México y el negocio de las remesas con Estados Unidos. El desarrollo de servicios bancarios más formales debería mejorar la seguridad de las transferencias de remesas y ayudar a controlar también el lavado de dinero.⁴

Varios bancos griegos y portugueses han establecido sucursales en ciudades y pueblos de países anfitriones donde reside una importante concentración de sus compatriotas emigrantes. Para 1990 Grecia había abierto 26 sucursales en Alemania y 15 en Estados Unidos, y Portugal tenía 52 sucursales en Francia y 10 en Estados Unidos (Karafolas 2001). El establecimiento de estos servicios bancarios probablemente ha contribuido a un aumento de las remesas a Grecia y Portugal, en particular desde Estados Unidos. Es más, estos bancos han ampliado sus servicios al mercado de los migrantes con la aceptación de depósitos, la provisión de financiamiento a empresas para inmigrantes y el desarrollo de nuevos productos (OCDE 1994).

Como país anfitrión relativamente nuevo, Grecia ha mejorado sus relaciones económicas con los países de los Balcanes de donde ahora proviene la mayoría de los inmigrantes a Grecia. Varios bancos griegos han abierto sucursales en Albania, Bulgaria, Rumania y la ex Yugoslavia, decisión que ha facilitado la canalización de remesas a la inversión productiva en esos países (Glytsos y Katseli 2004). Los datos de Turquía y otros países de Europa ponen de relieve la importancia de las percepciones de los migrantes acerca de la seguridad de las transferencias financieras y de las cuentas en los países receptores. Junto con la estabilidad económica y política en el país de origen, la presencia de bancos del país de origen en el país anfitrión puede intensificar considerablemente el sentimiento de seguridad entre los migrantes que envían dinero a su lugar de origen (Straußhaar 1986; Glytsos 2002a).

4 *The Wall Street Journal*, 3 de febrero de 2004, sección A, página 8, columna 2 (Carlta Vitzhum y David Luhnow, "Spanish Bank Makes Bid In Move to Improve Its Position in U.S.").

Tendencia de las remesas en la Unión Europea

Los cuadros 12.1 y 12.2 muestran las tendencias recientes en el comportamiento de las remesas desde la Unión Europea y hacia ella. El cuadro 12.1 muestra el volumen de remesas desde la Unión Europea hacia todos los destinos desde 1990 hasta 2000. Alemania y Francia siguen siendo los principales países remitentes y contribuyen más de 70% del total de la Unión Europea. En 1999 y 2000 este porcentaje cayó a 66% y 62% del total, respectivamente, ya que otros países (incluidos España, Grecia, Italia y Portugal) se convirtieron en sustanciales fuentes de remesas. Además, las remesas desde los Países Bajos están disminuyendo lentamente, mientras que los flujos desde Bélgica y Luxemburgo parecen haber declinado súbitamente desde 1994. Austria muestra flujos relativamente estables durante la década.

El cuadro 12.1 muestra que los cuatro países vecinos de Europa occidental —Alemania, Bélgica, Francia y los Países Bajos— comprenden el área económica desde la cual se origina la mayor parte de las remesas de trabajadores. Aunque países del sur de Europa tales como España, Grecia, Italia y Portugal están cobrando importancia como países remitentes, están muy por debajo de los otros. Sin embargo, a causa del uso de canales no oficiales las cifras del sur de Europa, en particular, probablemente subestimen el valor de las remesas desde esos países.

El cuadro 12.2 presenta el volumen de las remesas de los migrantes que fluyen hacia los países de la Unión Europea desde fuentes no

Cuadro 12.1. Remesas desde los países de la Unión Europea, 1990–2000 (millones de US\$)

Año	Alemania	Austria	Bélgica-		Francia	Países Bajos	UE (todos los países)
			Lux.	España			
1990	4.379	265	1.155	148	2.787	301	9.076
1991	3.859	298	1.158	195	2.754	321	8.696
1992	4.384	303	1.387	372	3.108	363	10.101
1993	4.134	333	1.498	383	2.761	357	10.043
1994	4.633	364	1.948	389	2.704	403	10.985
1995	5.305	443	456	482	3.146	423	10.961
1996	4.919	447	443	553	3.067	434	10.369
1997	4.341	394	394	590	2.875	429	9.490
1998	3.946	370	389	710	3.072	438	9.532
1999	3.656	355	393	968	2.875	534	9.889
2000	3.191	280	431	1.325	2.693	522	9.475

Fuente: FMI, 2002. *Balance of Payments Statistics Yearbook*, Parte 2, 1997–2001, cuadro B-19.

identificadas entre 1990 y 2000. Los tres principales países receptores son España, Grecia y Portugal. Estos tres países en conjunto reciben más de 72% del total de las remesas cada año y más de 82% durante los dos últimos años. Con la excepción de Austria y España, todos los países muestran una leve declinación en las remesas durante los últimos cinco años. Austria ha mostrado estabilidad en los flujos y España continúa mostrando una tendencia ascendente.

El cuadro 12.3 combina los dos cuadros anteriores y sintetiza la posición neta de cada país. Un signo negativo indica que el monto de dinero que sale del país excede el monto que entra. Cinco países de Europa occidental (Alemania, Bélgica, Francia, Luxemburgo y los Países Bajos) son remitentes netos. Tres países del sur de Europa (España, Grecia y Portugal) son receptores netos. En 1998 Italia pasó de ser receptor neto de remesas a remitente neto. Aunque otros países de la Unión Europea con flujos muy pequeños no figuran en los cuadros, sus montos de remesas han sido incluidos en los totales.

La diferencia entre las entradas y salidas de remesas que se muestran en la última columna del cuadro 12.3 está contrayéndose rápidamente como consecuencia de la posición de países tales como Grecia, que continúa recibiendo remesas de Alemania, Australia y Estados Unidos, a la vez que envía remesas a Albania, Bulgaria y Filipinas. En 1999 y 2000, las entradas y salidas de remesas de la Unión Europea se acercaron al equilibrio, mientras continuaban las salidas netas desde Alemania y Francia y continuaban las entradas netas en el sur de Europa.

Cuadro 12.2. Remesas a los países de la Unión Europea, 1990–2000 (millones de US\$)

Año	Austria	Bélgica- Lux.	España	Francia	Grecia	Italia	Portugal	UE-15
1990	572	762	1.886	807	1.775	1.263	4.263	11.360
1991	538	845	1.792	968	2.115	903	4.517	11.719
1992	223	934	2.173	1.300	2.366	693	4.650	12.419
1993	226	1.139	1.931	1.231	2.360	588	4.179	11.755
1994	225	1.089	2.176	1.413	2.576	461	3.669	11.714
1995	260	82	2.605	1.782	2.982	346	3.793	11.977
1996	287	95	2.749	1.730	2.894	337	3.575	11.803
1997	261	96	2.661	695	2.816	364	3.436	10.473
1998	329	120	2.944	704	2.697	309	3.361	10.607
1999	327	101	3.305	853	1.667	340	3.320	10.059
2000	305	101	3.414	679	1.613	359	3.131	9.818

Fuente: FMI, 2002. *Balance of Payments Statistics Yearbook*, Parte 2, 1997–2001, cuadro B-19.

Cuadro 12.3. Remesas netas a países de la Unión Europea, 1990–2000
(millones de US\$; + indica crédito, - indica débito)

Año	Alemania	Austria	Bélgica-Lux.	España	Francia	Grecia	Italia	Países Bajos	Portugal	Suecia	UE
1990	-4.379	307	-393	1.738	-1.980	1.775	1.236	-301	4.263	18	2.284
1991	-3.858	240	-313	1.597	-1.786	2.115	814	-321	4.517	19	3.024
1992	-4.384	-80	-453	1.801	-1.808	2.366	531	-363	4.650	58	2.318
1993	-4.134	-107	-359	1.548	-1.530	2.360	433	-357	3.771	90	1.715
1994	-4.633	-139	-859	1.787	-1.291	2.576	252	-403	3.348	91	729
1995	-5.305	-183	-374	2.123	-1.364	2.982	98	-423	3.350	112	1.016
1996	-4.919	-160	-348	2.196	-1.337	2.894	28	-434	3.397	117	1.434
1997	-4.341	-133	-298	2.071	-2.180	2.816	32	-429	3.330	115	983
1998	-3.946	-41	-269	2.234	-2.368	2.697	-132	-438	3.248	90	1.075
1999	-3.656	-28	-292	2.337	-2.022	1.282	-204	-534	3.178	110	170
2000	-3.191	25	-330	2.089	-2.014	1.318	-182	-522	2.972	127	343

Nota: Este cuadro fue calculado combinando los datos de los cuadros 12.1 y 12.2.

Fuente: FMI, 2002. *Balance of Payments Statistics Yearbook*, Parte 2, 1997–2001, cuadro B-19.

Remesas a países del Mediterráneo y del este de Europa

El gran número de inmigrantes en la Unión Europea provenientes de Europa oriental, el norte de África y Turquía indica que la Unión Europea es indudablemente el mayor proveedor de remesas a esos países (excepto Polonia, que recibe remesas sustanciales de Canadá). Los datos disponibles no dan información completa sobre las fuentes de las remesas que fluyen a un país dado o los países destinatarios de los flujos de remesas hacia afuera. Sin embargo, Alemania ha sido un importante destino para muchos inmigrantes de Grecia, Turquía y Yugoslavia, y Francia ha sido el destino de muchos de Argelia, Marruecos y Túnez. Es más, la Unión Europea sigue siendo un destino importante para migrantes de los países del Mediterráneo y de Europa oriental. Es, por lo tanto, útil examinar las remesas de los trabajadores en esos países.

El cuadro 12.4 presenta las remesas a algunos países que no son miembros de la Unión Europea. Turquía, Egipto y Marruecos son con mucho los más importantes, recibiendo aproximadamente 80% del total anual. Durante los últimos años Turquía ha recibido más de 36% del total. Las remesas que salen de esos países son casi insignificantes. Libia no presenta datos sobre entradas de remesas de emigrantes, pero las salidas de remesas desde Libia están contabilizadas en US\$247 millones en 1998 y US\$198 millones en 1999 (FMI 2002).

Importancia de las remesas de los trabajadores

El cuadro 12.5 presenta las salidas de remesas por US\$1.000 de PIB desde los principales países de la Unión Europea con el tiempo. Para Austria, Bélgica-Luxemburgo y Francia el volumen de las remesas como proporción del PIB ha sido en su mayor parte estable (excepto por un pico en 1990 en las remesas de Bélgica). Tanto Alemania como Francia tienen las remesas más altas como porcentaje del PIB, aunque las remesas están declinando en Alemania. Los Países Bajos muestran una tendencia ascendente. La relativa proximidad de las proporciones en el cuadro 12.5 es interesante en vista de los numerosos factores que afectan a este porcentaje, como el PIB, la tasa de crecimiento, el número de migrantes en el país, su ingreso y su comportamiento con respecto al ahorro y el envío de remesas.

En ninguno de los países miembros de la Unión Europea es la salida de remesas una carga significativa en la balanza de pagos. Para la mayoría de los países la salida representa menos de 1% del total de sus

Cuadro 12.4. Remesas de trabajadores a países seleccionados no miembros de la UE, 1990–2000
(millones de US\$, valores corrientes)

Año	Albania	Croacia	Egipto	Marruecos	Polonia	Siria	Túnez	Turquía	Total
1990	—	—	4.284	2.006	—	385	551	3.246	10.824
1991	—	—	4.054	1.990	—	350	525	2.819	9.971
1992	150	—	6.104	2.170	—	550	531	3.008	12.551
1993	275	213	5.664	1.959	—	426	446	2.919	11.946
1994	265	340	3.672	1.827	558	370	629	2.627	10.344
1995	385	506	3.226	1.970	696	400	680	3.327	11.279
1996	500	603	3.107	2.165	723	—	736	3.542	11.497
1997	267	524	3.697	1.893	797	—	685	4.197	12.195
1998	452	520	3.370	2.011	938	—	718	5.356	13.505
1999	357	454	3.235	1.938	698	—	761	4.529	12.139
2000	531	531	2.852	2.161	639	—	700	4.560	12.222

— No está disponible.

Nota: Las cifras de Argelia, Belarús, ex República Yugoslava de Macedonia, Hungría y Eslovenia están incluidas en la suma final.

Fuente: FMI, 2002. Balance of Payments Statistics Yearbook, Parte 2, 1997–2001, cuadro B-19.

Cuadro 12.5. Remesas de trabajadores (salidas) por US\$1.000 de PIB, principales remitentes de la Unión Europea

Año	Alemania	Austria	Bélgica- Luxemburgo	Francia	Países Bajos
1990	2,6	1,6	5,9	2,3	1,0
1995	2,2	1,2	1,7	2,0	1,1
1998	1,8	1,7	1,6	2,2	1,1
1999	1,7	1,7	1,6	2,0	1,4
2000	1,7	1,5	1,9	2,1	1,4

Fuente: cálculo de los autores.

exportaciones de mercancías (excepto en España y Grecia, donde las proporciones son un tanto más altas: 3,1% y 1,2%, respectivamente). Ni es el ingreso de remesas a la Unión Europea considerable. Las excepciones nacionales son Grecia y Portugal, donde las remesas equivalen a 17% y 13%, respectivamente, de las exportaciones de mercancías de cada país.

El cuadro 12.6 muestra la medida en el que las remesas ayudan a los países no miembros de la Unión Europea a cubrir el déficit en las cuentas de bienes y servicios. Para Croacia y Polonia los porcentajes son más bien pequeños pero para Albania van de 32% a 48%; otros países se sitúan entre estos extremos. Los elevados porcentajes de Albania pueden atribuirse a la emigración de por lo menos un millón de personas a Grecia e Italia, de una población albana de 3,2 millones.

Remesas por migrante y propensión a remitir

Usando los datos disponibles pueden estimarse dos coeficientes útiles: las remesas por migrante y la propensión media a remitir. El cuadro

Cuadro 12.6. Remesas de trabajadores (entradas) como porcentaje del déficit del comercio exterior de bienes y servicios

Año	Albania	Croacia	Egipto	Marruecos	Polonia	Siria	Túnez	Turquía
1990	—	—	30,4	25,8	—	13,0	9,9	12,7
1995	46,0	5,4	18,8	17,5	2,1	—	7,7	8,3
1998	48,0	4,9	16,0	17,8	1,8	—	7,9	9,7
1999	32,4	4,6	15,0	16,2	1,3	—	8,2	9,3
2000	35,4	5,5	12,5	17,2	1,1	—	7,5	7,3

— No disponible

Fuente: cálculo de los autores.

Cuadro 12.7. Remesas de trabajadores por inmigrante
(US\$, valores corrientes)

Año	Alemania	Austria	Bélgica-		Francia	Italia	Países Bajos
			Lux.	España			
1990	2.162	1.155	—	1.733	1.797	—	1.528
1995	2.065	1.442	971	3.468	2.000	747	1.914
1997	1.214	—	790	3.302	1.831	615	2.063
1998	—	1.131	763	3.602	1.936	718	1.864
1999	1.031	1.064	—	5.602	1.804	728	—

— No disponible

Nota: los datos de 1997, 1998 y 1999 para Alemania incluyen la fuerza laboral extranjera que trabaja por cuenta propia.

Fuente: cálculo de los autores.

12.7 muestra las remesas per cápita de algunos países de la Unión Europea correspondientes a varios años. Las cifras representan el coeficiente de remesas de cada país dividido por el número de trabajadores extranjeros y nacidos en el extranjero que se encuentran en el país. El cuadro revela una estabilidad relativa con el tiempo en cada país, pero diferencias sustanciales entre países, como US\$728 para Italia y US\$1.804 para Francia en 1999. Las cifras para España son muy altas y están creciendo, a tal punto que ponen en tela de juicio la exactitud de los datos disponibles. Según la experiencia de otros países (como Grecia), el comportamiento de las remesas per cápita en España bien podría reflejar el creciente número de inmigrantes no registrados que envían dinero a su país de origen. Sin contar España, la remesa promedio de los países es de US\$1.389, con un margen de variación de US\$1.547, que es la diferencia entre los valores más altos y más bajos del cuadro (o sea, US\$2.162 menos US\$615).

Este estudio estimó además la “propensión a remitir” dividiendo las remesas por migrante por el promedio de los ingresos brutos anuales de los empleados a tiempo completo en industria y servicios. El cuadro 12.8 presenta las estimaciones de estas propensiones para los principales países remitentes de la Unión Europea. Está claro que los ingresos netos o el ingreso disponible son menores que el ingreso bruto y que de esta manera el porcentaje de los ingresos que los migrantes envían a su país de origen es más alto que los porcentajes que figuran en el cuadro 12.8. Calculamos que el ingreso disponible es aproximadamente 80% del ingreso bruto, de modo que los números del cuadro 12.8 deberían multiplicarse por 1,25. El promedio para todas las cifras del cuadro 12.8 es 4,75, que multiplicado por 1,25 da 5,94. De esta manera la propensión media de los migrantes a enviar re-

Cuadro 12.8 Propensiones a remitir (remesas por inmigrante como porcentaje de los ingresos brutos anuales promedio)

Año	Alemania	Austria	Bélgica- Luxemburgo	Francia	Italia	Países Bajos
1990	—	5,44	—	—	—	—
1995	5,42	5,25	6,25	—	4,09	5,83
1997	3,55	—	3,97	6,44	3,11	7,17
1998	—	4,58	3,39	6,77	3,42	6,32
1999	3,00	4,37	—	6,52	3,34	—

— No está disponible.

Fuente: cálculo de los autores.

mesas en Europa es cercana al 6%: vale decir que están remitiendo aproximadamente 6% de su ingreso neto.

Usando estos instrumentos podemos estimar la propensión a remitir de los inmigrantes que se encuentran en Grecia en 2000. El total oficial de las remesas de los trabajadores desde Grecia es US\$295 millones, y el número de inmigrantes registrados era de 362.000 (debido a los inmigrantes y las remesas no registrados, esos números son más bajos que los valores reales). Usando estas cifras el total anual de remesas por migrante es US\$815. Es más, partiendo del supuesto de que los migrantes ganan en promedio dos tercios de lo que ganan los ciudadanos griegos per cápita, el ingreso disponible por inmigrante en 2000 es de unos US\$6.667, con una propensión a remitir de 12,2%.

Esta cifra es tres veces superior a las del cuadro 12.8. Varios factores pueden explicar la diferencia. Primero, la gran mayoría de los inmigrantes que se encuentran en Grecia provienen de países vecinos—Albania, Bulgaria y Rumania— y llegaron después de 1993. Muchos arribaron sin su familia. Además del dinero enviado para el cuidado de la familia, hay que tener en cuenta que los países de origen de estos emigrantes están en una fase de transición y hay una fuerte demanda de activos fijos, principalmente tierra y viviendas. Estos factores podrían contribuir a una alta propensión a remitir.

Evaluación de las relaciones macroeconómicas de las remesas

Las obras sobre este tema varían ampliamente en lo que se refiere al impacto de las remesas en los países de origen. En un reciente estudio econométrico de varios países, entre ellos Grecia, Marruecos y Portugal, se observó que el efecto particular de las remesas depende

del país específico y del período comprendido en el análisis. Según cuándo se toma la “instantánea”, los flujos de remesas han estado asociados con el crecimiento económico, así como con recesiones moderadas a severas (Glytsos, 2002b). Por ejemplo, desde mediados de la década de 1970 hasta mediados de la década de 1980 las remesas parecen haber contribuido al crecimiento en Marruecos y Portugal, y en menor medida en Grecia. Sin embargo, durante la década de 1990 el flujo de remesas parece haber tenido un efecto negativo en el crecimiento en Grecia y Portugal, pero un efecto moderador en la recesión en Marruecos (Glytsos 2002b). Estas diferencias probablemente reflejan el volumen relativo de las remesas de cada país, las políticas gubernamentales, las condiciones económicas particulares, las preferencias de los receptores, el comportamiento relativo al gasto y el período estudiado.

Con respecto a la relación entre flujos de remesas y variables macroeconómicas, las pruebas tampoco son claras. Al examinar datos derivados de la migración de Europa meridional a Alemania, ni Swamy (1981) ni Straußhaar (1986) pudieron encontrar una relación significativa entre variables macroeconómicas y los flujos de remesas. Otro trabajo empírico tampoco ha obtenido resultados concluyentes. Por ejemplo, la relación entre flujos de remesas e inflación en los países de origen no permite sacar conclusiones en el contexto europeo. En Turquía, por ejemplo, la mayor demanda generada por las remesas indujo a una respuesta de la oferta interna que previno las presiones inflacionarias en ese país (Martin 1991). En otros países, como Grecia, hay indicios de que las remesas alimentaron la inflación como resultado de una mayor demanda de viviendas (Papademetriou y Martin 1991).

En algunos estudios empíricos se ha encontrado que la incertidumbre económica —indirectamente medida por la inflación— ha tenido un impacto negativo en los flujos de remesas. Sin embargo, aunque la inflación puede haber tenido un efecto negativo en los flujos de remesas, no siempre figura en la decisión de emigrar. Por ejemplo, durante el apogeo de la emigración griega al resto de Europa en la década de 1960, la inflación en Grecia era insignificante (Glytsos 1997; 2001). El aumento de las tasas de interés sobre los depósitos de remesas griegas no mostró ningún efecto importante en el nivel de las remesas (Glytsos 1997). Otros estudios empíricos sugieren que los ingresos per cápita en los países anfitriones y de origen influyen en los flujos de remesas. Por ejemplo, el análisis econométrico ha encontrado que un aumento de 1% en el ingreso per cápita alemán elevó las remesas por migrante en 12.000 dracmas (35,2 euros) y un incremento de

1% del ingreso per cápita griego redujo las remesas por migrante en unas 2.000 dracmas (5,9 euros) (Glytsos 1997).

Los indicios del impacto del tipo de cambio también son ambivalentes. Faini (1994) halló un efecto positivo del tipo de cambio del país anfitrión en los flujos de remesas. En casos en que las primas del mercado negro de cambios son atractivas en el país de origen, un alza del tipo de cambio oficial desvía remesas del mercado negro al mercado oficial, y viceversa. Las estimaciones obtenidas de la combinación de datos de Marruecos, Portugal, Túnez, Turquía y la ex Yugoslavia muestran que una prima en el tipo de cambio extraoficial es suficientemente poderosa como para desviar remesas del mercado oficial (Elbadawi, Rocha y de Rezende 1992). Sin embargo, otro trabajo empírico sobre Grecia, Turquía y Yugoslavia no pudo mostrar tal efecto (Swamy 1981).

Las obras sobre remesas europeas y distribución del ingreso y pobreza (tanto en los países que reciben trabajadores como en los que los exportan) son limitadas, pero son más concluyentes que la mayoría de los artículos sobre variables macroeconómicas. En general el trabajo empírico muestra que las remesas han mejorado el consumo y reducido la pobreza, a la vez que es muy probable que hayan aumentado la desigualdad del ingreso en muchos países receptores. En estudios sobre Marruecos y Pakistán (Wahba 1996; Burki 1984) se observó que las remesas llevaron a una disminución de la pobreza, mientras que otros trabajos realizados sobre Pakistán (Gilani, Khan e Iqbal 1981) y Filipinas (Rodríguez 1998) muestran una mayor desigualdad del ingreso resultante de las entradas de remesas.

Los datos del período de gran emigración griega a Europa occidental indican que los receptores de remesas duplicaron su nivel de consumo y multiplicaron su consumo de educación y recreación por un factor de 3,3. En las regiones rurales de Grecia con alta emigración, el nivel de consumo de los receptores excedió en forma significativa el promedio nacional de gasto en las áreas rurales. En la región rural de Florina, desde donde 41,4% de la población emigró entre 1961 y 1970, el consumo de los receptores se elevó 60% sobre el promedio de todas las áreas rurales del país y las pautas de consumo cambiaron, acercándose a las de las áreas urbanas (Glytsos 1993).

A nivel macroeconómico, el mismo estudio de Glytsos también halló que las remesas tienen un efecto multiplicador asociado con respecto a la producción. En el caso de Grecia se descubrió que un multiplicador de 1,7 generado por las remesas elevó el PIB de Grecia 4,1%. La magnitud del multiplicador varía considerablemente entre sectores

industriales. Las remesas también generaron casi 5% del empleo. Un hallazgo interesante de este estudio fue que poco más de la quinta parte del gasto original de las remesas se filtró a las importaciones, que representaron 12,8% de la producción bruta inducida por las remesas. Sin embargo, la presión total sobre la balanza de pagos fue más bien débil, elevando el total de las importaciones solamente 4,9%.

Aunque hallar relaciones estables entre variables macroeconómicas y flujos de remesas ha sido difícil en Europa, lo que se ha observado entre países es que las fluctuaciones en las remesas tienen una influencia asimétrica en el crecimiento de la producción. En otras palabras un aumento de las remesas lleva a un mayor crecimiento, pero por un monto menor que el de las reducciones de la producción causadas por la caída de los flujos de remesas. Este resultado tiene serias implicaciones de política, puesto que revela que algunas naciones tienen una capacidad limitada para proteger a su economía de los efectos perturbadores de la caída de las remesas (Glytsos 2002b).

Conclusiones

A lo largo de la historia la gente se ha movido en una dirección y el dinero en otra, como para compensar a familias y regiones por la pérdida de capital humano. Europa ha pasado de ser un exportador neto de personas a ser un receptor neto de inmigrantes. Recientemente, hasta Europa meridional, tradicional fuente de emigrantes al resto de Europa y al mundo, se ha convertido en receptor neto de inmigrantes. Agréguese a esto el considerable movimiento de gente dentro de la Unión Europea, y es evidente que los grandes flujos de remesas de migrantes están transfiriendo divisas que permiten a muchos países receptores comprar equipos de capital y bienes de consumo del exterior y estimulan la demanda interna y el crecimiento. La Unión Europea recibe un flujo neto de remesas, aunque en los últimos años se ha vuelto muy pequeño. El beneficio se ha producido principalmente en los países del sur de Europa (España, Grecia y Portugal) a causa del papel preponderante de Europa meridional en la emigración y del elevado número de su gente que se encuentra fuera de sus fronteras.

La entrada de remesas de estos migrantes continúa siendo mayor que la salida de remesas de los migrantes que están en Europa meridional en dirección a los países de Europa central y oriental y del mundo en desarrollo. Se observan pérdidas netas en los flujos de remesas en Alemania y Francia, y en mucho menor medida en Bélgica-Luxemburgo y los Países Bajos. Los sostenidos flujos de remesas desde

Europa y dentro de ella contrastan agudamente con la experiencia de los países de Medio Oriente exportadores de mano de obra, donde las crisis desatadas por los cambios en los precios del petróleo o la turbulencia política producen efectos rápidos, dramáticos y negativos en los flujos de remesas (Glytsos 2002a).

Las remesas son transferidas a través del sistema bancario regular en los países anfitriones, así como a través de una variedad de intermediarios. Además de servicios bancarios regulares, Europa ha desarrollado mecanismos de transferencia operados por bancos locales en los países anfitriones con elevada inmigración, como lo han hecho los bancos españoles. Otro mecanismo ha sido el establecimiento por bancos de los países de origen de sucursales en los países anfitriones, a fin de ofrecer servicios de transferencia de dinero de los migrantes a su país de origen, como en el caso de Grecia y Portugal, entre otros. Ambas clases de intermediarios han sido mecanismos eficientes para transferir remesas.

La “economía de la migración” oculta una alta proporción de transacciones de remesas no registradas que pasan por canales extraoficiales o clandestinos. El uso de estas redes es mayormente legítimo porque muchos migrantes creen que son más seguras en el país receptor y más efectivas para que el receptor obtenga el mayor rendimiento en moneda local. La eficacia en función de los costos se logra como resultado de menores gastos generales y tasas de cambio. Aunque estos flujos monetarios tienen un gran impacto económico en la economía de los países receptores, la ausencia de datos sobre flujos extraoficiales torna difícil, sino imposible, un análisis exacto basado en estadísticas oficiales. Se requerirán más y mejores datos para adoptar decisiones de política bien fundadas.

El volumen de los flujos de remesas a la Unión Europea y hacia el exterior depende de la naturaleza temporal o permanente de la migración y de su evolución con el tiempo. Las remesas también son afectadas por las políticas pertinentes en los países de origen y el cambio en ciertas variables macroeconómicas, que afecta al poder adquisitivo de las remesas en las monedas de los países de origen. Finalmente, los flujos son influenciados por el rendimiento de las inversiones de las remesas.

Los efectos potenciales de las remesas en la economía son numerosos y dependen de una variedad de factores coadyuvantes o coincidentes, basados en las condiciones locales y en las políticas locales de los países receptores. En conclusión, las remesas, sin duda, elevan considerablemente el nivel de vida de las familias receptoras y de los

miembros que retornan al país de origen, y tienen, a fin de cuentas, efectos macroeconómicos beneficiosos para el país de origen de los emigrantes. Sin embargo, los gobiernos no siempre son capaces de elaborar políticas adecuadas para encauzar las remesas hacia usos productivos y están mal preparados para enfrentar bajas abruptas de las remesas y evitar sus consecuencias económicas perjudiciales.

Bibliografía

- Burki, S. J. 1984. International Migration: Implications for Labour Exporting Countries. *The Middle East Journal* 38(4): 668–84.
- Choucrist, N. 1986. The Hidden Economy: A New View of Remittances in the Arab World. *World Development* 14(6): 697–712.
- Elbadawi, Ibrahim, A. Rocha, y Robert de Rezende. 1992. *Determinants of Expatriate Workers' Remittances in North Africa and Europe*. Policy Research Working Paper 1038, World Bank (November).
- Faini, R. 1994. Workers Remittances and the Real Exchange Rate. *Journal of Population Economics* 7(2): 235–45.
- Fondo Monetario Internacional (FMI). 2002. *Balance of Payments Statistics Yearbook*, Part 2, 1997–2001. Washington, D.C.: International Monetary Fund.
- Galor, Oded, y Oded Stark. 1990. Migrants' Savings. The Probability of Return Migration and Migrants' Performance. *International Economic Review* 31(2): 463–67.
- Gilani, I., M. F. Khan, y M. Iqbal. 1981. Labor Migration from Pakistan to the Middle East and its Impact on the Domestic Economy. Washington, D.C.: World Bank.
- Glytsos, Nicholas P. 1988. Remittances in Temporary Migration: A Theoretical Model and its Testing with the Greek-German Experience. *Weltwirtschaftliches Archiv* 124(3): 524–49.
- . 1993. Measuring the Income Effects of Migrant Remittances: A Methodological Approach Applied to Greece. *Economic Development and Cultural Change* 42(1): 131–68.
- . 1997. Remitting Behaviour of Temporary and Permanent Migrants: The Case of Greeks in Germany and Australia. *Labour* 11(3): 409–35.
- . 2001. Determinants and Effects of Migrant Remittances: A Survey. En Slobodan Djajic, editor. *International Migration: Trends, Policy and Economic Impact*. London and New York: Routledge.
- . 2002a. A Macroeconometric Model of the Effects of Migrant Remittances in Mediterranean Countries. En I. Sirageldin, editor. *Human Capital: Population Economics in the Middle East*. London: I.B. Tauris.
- . 2000b. *Dynamic Effects of Migrant Remittances on Growth: An Econometric Model with an Application to Mediterranean Countries*. Discussion Paper No. 74, Centre of Planning and Economic Research, Athens (April).
- Glytsos, Nicholas P., y Louka T. Katseli. 2004. Greek Migration: The Two Faces of Janus. En K. Zimmermann, editor. *European Migration: What Do We Know?* New York: Oxford University Press.

- Karafolas, Simeon. 2001. The Role of the Banking Presence in Facilitating Remittance Flows: The Case of Greece and Portugal. Paper presented at workshop, The Return of Highly Qualified Emigrants to Bulgaria, June 29–30, Sofia, Bulgaria.
- Katseli, Louka T., y Nicholas P. Glytsos. 1989. Theoretical and Empirical Determinants of International Labour Mobility: A Greek-German Perspective. En Ian Gordon y A. P. Thirlwall, editors. *European Factor Mobility: Trends and Consequences*. London: MacMillan.
- Lianos, Theodore P. 1975. Flows of Greek Out-Migration and Return Migration. *International Migration* XIII(3): 119–33.
- . 1997. Factors Determining Migrant Remittances: The Case of Greece. *International Migration Review* XXXI(1): 72–87.
- Martin, P. L. 1991. *The Unfinished Story: Turkish Labour Migration to Western Europe*. Geneva: International Labour Organisation.
- . 2001. There is Nothing More Permanent than Temporary Foreign Workers. Background, Center of Immigration Studies, New York (April).
- Massey, D. S., J. Arango, G.G. Hugo, A. Kouaouci, A. Pelegrino, y J. E. Taylor. 1993. Theories of International Migration: A Review and Appraisal. *Population and Development Review* 19(3): 431–65.
- Merkle, Lucie, y K.F. Zimmermann. 1992. Savings, Remittances, and Return Migration. *Economics Letters* 38(1): 77–81.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). 1994. *Migration and Development: New Partnerships for Cooperation*. Paris: OECD.
- . 1996. *Migrants: Partners in Development Cooperation*. Paris: OECD.
- Papademetriou, D. G., y P. L. Martin, editores. 1991. *The Unsettled Relationship: Labor Migration and Economic Development*. New York: Greenwood Press.
- Rodríguez, E. R. 1998. International Migration and Income Distribution in the Philippines. *Economic Development and Cultural Change* 46(2): 329–50.
- Straußhaar, T. 1986. The Determinants of Workers' Remittances: The Case of Turkey. *Weltwirtschaftliches Archiv* 122(4): 728–39.
- Swamy, G. 1981. *International Migrant Workers' Remittances: Issues and Prospects*. World Bank Staff Working Paper No. 481. Washington, D.C.: World Bank.
- Wahba, J. 1996. Remittances in the Middle East: A Review. Paper presented at the Conference on Labor Markets and Human Resource Development, September 16–18, Kuwait.

Una perspectiva de las remesas en Medio Oriente y el norte de África

Mohammed El-Sakka

Las economías de los países exportadores de mano de obra de Medio Oriente y el norte de África, incluidos Argelia, Egipto, Jordania, Marruecos, Siria, Sudán, Túnez y la República del Yemen¹ se han vuelto crecientemente dependientes de las entradas de remesas desde mediados de la década de 1970. Sustanciales flujos migratorios intrarregionales, especialmente hacia los países petroleros del Golfo Árabe y Libia, han estimulado el crecimiento de las remesas y llevado a un modelo de interdependencia provechosa entre países ricos y pobres de Medio Oriente. En los países que exportan sus trabajadores redundantes la emigración reduce la presión sobre los mercados laborales internos, fortalece los escasos ingresos de divisas, alivia los problemas de balanza de pagos, provee una fuente de ahorro y formación de capital y desacelera la creciente demanda de servicios públicos internos. Para los países cuya escasez de mano de obra los obliga a importarla, la inmigración alivia esa escasez y acelera el ritmo de los programas de desarrollo y la modernización de sociedades tradicionales.

Los flujos migratorios de las últimas décadas en Medio Oriente han estado entre los más significativos del mundo. La escala de la migración en el área del Golfo ha sido masiva, y varias poblaciones nacionales se han convertido allí en minorías en sus propios países. Estas corrientes migratorias son, en general, de naturaleza transitoria a causa de las leyes extremadamente restrictivas en materia de nacionalidad, visas y residencia en los nuevos destinos de emigración de Medio Oriente. La virtual imposibilidad de obtener ciudadanía o resi-

¹ La República Popular Democrática del Yemen se unificó con la República Árabe del Yemen para formar la República del Yemen en 1990. En este texto “Yemen” se refiere a este nuevo Estado, la República del Yemen.

dencia permanente significa que la mayoría de los inmigrantes a esos países son “inmigrantes con un objetivo”, trabajadores que se quedan un número limitado de años a fin de lograr la meta de un nivel de ahorro y luego retornan a su país de origen. Esta pauta de emigración ha tenido un impacto sustancial sobre el flujo y magnitud de las remesas hacia los países exportadores de mano de obra del área. En consecuencia, varios países de Medio Oriente se han convertido en algunos de los más dependientes del mundo de las remesas de los emigrantes.

Este capítulo presenta una perspectiva general del papel de las remesas en las economías de los países exportadores de mano de obra de Medio Oriente y el norte de África. Estos países pueden ser divididos en dos grupos: los “viejos” exportadores de mano de obra (incluidos Argelia, Marruecos y Túnez), que representan a los tradicionales exportadores de trabajadores, principalmente a Europa; y los “nuevos” exportadores de mano de obra (Egipto, Jordania, Siria, Sudán y la República de Yemen), que exportan trabajadores principalmente a los países petroleros de la región. Dos grandes exportadores de mano de obra —Líbano y los territorios palestinos— no han sido incluidos en este estudio debido a la falta de datos.

Después de analizar la magnitud e importancia de las remesas en los países exportadores de mano de obra del área, este estudio examina diferentes pautas de uso de las remesas y su impacto económico sobre los países exportadores de mano de obra, así como las políticas que siguen estos países para atraer remesas. El capítulo concluye con un examen de las perspectivas futuras de las remesas y con recomendaciones en materia de políticas sobre remesas.

Magnitud e importancia de las remesas

Las remesas a los países exportadores de mano de obra de la región oficialmente registradas se muestran en el cuadro 13.1. Las remesas anuales totales registradas aumentaron de US\$415 millones en 1970 a un pico de aproximadamente US\$11.300 millones en 1992.² Para 2002 las remesas anuales registradas eran de unos US\$11.000 millones. En las tres últimas décadas, los países exportadores de mano de obra de la región recibieron más de US\$234.000 millones de la entrada de reme-

² Después de la liberación de Kuwait, los países del Golfo reestructuraron su fuerza laboral expatriada para excluir a los inmigrantes provenientes de Jordania, Sudán y la República del Yemen, países que habían apoyado la invasión iraquí de Kuwait. Por otra parte, centenares de miles de egipcios y otros inmigrantes árabes debieron abandonar Irak a causa del deterioro de las condiciones económicas. Las remesas subieron fuertemente como resultado de la repatriación de los inmigrantes.

sas. Entre estos países, Egipto recibió la mayor parte, aproximadamente 37,5% de las remesas totales, seguido por Marruecos (18,7%), Jordania (13,0%), la República del Yemen (12,1%) y Túnez (6,1%).

La falta de continuidad en los datos de Siria y Argelia no permite una clasificación por rango de estos dos grandes exportadores de mano de obra entre los miembros del grupo. Las remesas a Argelia, con la mayor probabilidad, cayeron durante la década de 1990 como resultado de la inestabilidad política del país y las consiguientes preocupaciones por la seguridad de los bancos argelinos. Por otra parte, en el caso de Siria, es posible que el nivel real de las remesas haya sido mucho más alto que el oficialmente registrado debido a la existencia de un mercado negro de divisas que ofrece tasas de cambio más altas que las oficiales. En Siria, además, un sistema obligatorio de procesamiento de las remesas por el cual los empleados públicos deben entregar al banco central 25% del ingreso ganado en el exterior, a las tasas oficiales, puede llevar a que los emigrantes reporten un ingreso menor al real a fin de evadir los canales oficiales de transferencia.

El cuadro 13.1 también muestra que las remesas dependen de las tendencias de los precios mundiales del petróleo y de la inestabilidad política en los países que importan mano de obra. Al aumentar los ingresos petroleros en los países anfitriones se refuerzan los programas de inversión, conjuntamente con la demanda de trabajadores extranjeros. La inestabilidad política, por otra parte, obstaculiza el flujo de remesas a los países exportadores de mano de obra de la región. Las remesas de emigrantes a Jordania, los territorios palestinos, Sudán y la República de Yemen bajaron todas sustancialmente después de la Guerra del Golfo de comienzos de la década de 1990. La estabilidad económica en los países anfitriones también juega un papel importante. Las remesas a los exportadores tradicionales de mano de obra del norte de África —Argelia, Marruecos y Túnez— son más estables que aquellas a los nuevos exportadores de mano de obra de la región, probablemente en reflejo de la relativa estabilidad económica de los países anfitriones, principalmente de Europa.

Los cuadros 13.2 a 13.6 presentan varios indicadores de las remesas de emigrantes que ponen de relieve el papel de estas como fuente vital de divisas para los países exportadores de mano de obra de la región. Las remesas, por algún tiempo, han excedido los ingresos totales por exportación de bienes en Egipto, Jordania y Yemen. Por ejemplo, en 1979 las remesas a la R. A. del Yemen alcanzaron un monto 23 veces mayor que el de las exportaciones de bienes. En 1977 las remesas representaron casi cuatro veces las exportaciones de bienes de Jordania, y

Cuadro 13.1. Remesas de emigrantes enviadas a países exportadores de mano de obra en Medio Oriente y el norte de África, 1970–2002
(millones de US\$)

Año	Argelia	Egipto	Jordania	Marruecos	Sudán	Siria	Túnez	R. A. Yemen	R. P. D. Yemen. ^a	Total
1970	211	29	16	63	—	7	29	—	60	415
1971	238	27	14	95	—	8	44	—	43	469
1972	273	104	21	140	—	39	62	—	31	670
1973	331	117	45	250	—	37	99	—	34	913
1974	351	268	75	360	—	45	118	157	44	1.418
1975	412	366	167	533	6	52	145	310	62	2.053
1976	433	755	411	547	40	53	142	795	121	3.297
1977	439	928	970	588	40	92	168	1.193	185	4.603
1978	393	1.773	520	763	68	636	222	1.222	258	5.855
1979	416	2.213	601	948	118	902	283	1.177	317	6.975
1980	406	2.696	792	1.054	256	773	303	1.250	352	7.882
1981	379	2.181	1.047	1.013	366	581	358	927	325	7.177
1982	447	2.439	1.082	849	133	411	372	1.116	475	7.324
1983	507	3.666	1.110	916	275	387	359	1.162	491	8.873
1984	392	3.963	1.237	872	285	321	317	1.016	506	8.909
1985	329	3.212	1.022	967	261	350	271	785	429	7.626
1986	313	2.506	1.184	1.398	113	323	361	570	294	7.062

1987	358	3.604	938	1.587	138	334	486	714	305	8.464
1988	487	3.770	895	1.303	217	360	544	326	255	8.157
1989	379	4.254	627	1.336	417	355	488	264	174	8.294,0
1990	345	4.290	612	2.006	62	395	599	1.498,2	—	9.807,2
1991	352	4.059	1.164,0	1.990	45	375	570	998,3	—	9.553,3
1992	—	6.104	843,3	2.170	123,7	550	531	1.018,5	—	11.340,5
1993	—	5.664	1.040,1	1.959	75,2	600	446	1.038,6	—	10.822,9
1994	—	3.672	1.093,9	1.827	107,2	915	629	1.059,3	—	9.303,4
1995	—	3.226	1.244,0	1.970	346,2	—	680	1.080,5	—	8.546,7
1996	—	3.107	1.544,1	2.165	220,2	—	736	1.134,5	—	8.906,8
1997	—	3.697	1.655,1	1.893	416,4	—	685	1.168,6	—	9.515,1
1998	—	3.370	1.542,7	2.011	686,5	—	718	1.202,4	—	9.530,6
1999	—	3.235	1.497,6	1.938	664,1	—	761	1.223,2	—	9.318,9
2000	—	2.852	1.660,6	2.161	638,2	—	796	1.288,0	—	9.395,8
2001	—	2.911	1.810,2	3.261	730,4	—	927	1.294,6	—	10.934,2
2002	—	2.893	1.921,4	2.877	970,2	—	1.071	1.294,0	—	11.026,6
Total	8.191	87.951	30.403,0	43.810	7.818,3	8.901	14.320	28.282,7	4.761,0	23.443,8
% del total	3,5	37,5	13,0	18,7	3,3	3,8	6,1	12,1	2,0	100,0

— No está disponible.

^a Unificado con la R. A. del Yemen en 1990.Fuente: Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook*, varias ediciones.

Cuadro 13.2. Proporción de remesas a exportaciones (porcentaje)

Año	Argelia	Egipto	Jordania	Marruecos	Sudán	Siria	Túnez	R. A. Yemen	R. P. D. Yemen ^a
1970	19,2	3,8	47,0	12,9	—	3,4	16,0	117,6	—
1971–75	14,6	16,7	61,3	24,8	—	7,9	18,6	196,1	1.780,1
1976–80	5,4	105,5	209,9	46,2	19,1	33,1	17,1	196,1	1.781,0 ^b
1981–85	3,0	100,5	154,1	42,8	48,3	21,4	17,1	546,0 ^b	13.837,7
1986–90	4,3	118,8	92,6	42,8	36,5	16,2	19,9	1.159,7	13.158,7
1991–95	—	216,1	80,5	45,4	31,0	19,5	13,2	133,5	—
1996–2000	—	132,4	87,9	28,2	73,6	—	12,8	59,8	—
2001–2002	—	41,2	74,1	41,2	46,4	—	14,8	735	—

— No está disponible.

^a Unificado con la R. A. del Yemen en 1990.

^b Redondeado.

Fuente: Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook* e *International Financial Statistics*, varias ediciones.

aproximadamente tres veces y media las exportaciones de Egipto en 1993. En Yemen y Jordania las remesas son la principal fuente de divisas.

De manera similar las remesas son la fuente más importante de divisas en Egipto, donde exceden las tradicionales fuentes representadas por las exportaciones petroleras, el Canal de Suez y el turismo. Un estudio sobre las remesas de emigrantes de El-Sakka (1997) descubrió que los nuevos países exportadores de mano de obra de Medio Oriente son las naciones del mundo más dependientes de las remesas. Ninguno de los países exportadores de trabajadores del resto del mundo registra coeficientes tan altos de remesas a exportaciones. Parece que la ventaja comparativa real de muchos países ha estado en la exportación de trabajadores, más que de bienes, a fin de obtener divisas extranjeras. En esta situación, las políticas liberales respecto de las remesas son a menudo más efectivas que las políticas de promoción de exportaciones para la generación de divisas. El cuadro 13.3 muestra qué porciones significativas de las importaciones pueden ser financiadas por el ingreso de remesas, particularmente en Yemen, Jordania, Egipto, Sudán y Marruecos. El cuadro 13.4 muestra que el coeficiente de remesas a PIB es alto en Jordania, Yemen, Egipto y Marruecos. Y se halla que esta proporción es relativamente estable en Túnez y Marruecos y que está bajando en Argelia. Para Siria y Sudán las remesas son relativamente pequeñas comparadas al PIB.

El indicador de remesas per cápita del cuadro 13.5 muestra cuántos dólares estadounidenses son remitidos para cada individuo en los países de origen. Las remesas per cápita son las más altas en Jordania, seguida por Túnez, Marruecos y Yemen, mientras que el monto

Cuadro 13.3. Proporción de remesas a importaciones (porcentaje)

Año	Argelia	Egipto	Jordania	Marruecos	Sudán	Siria	Túnez	R. A. Yemen	R. P. D. Yemen ^a
1970	16,4	3,6	8,7	9,2	—	1,9	9,6	—	52,7
1971–75	13,3	11,5	13,2	18,6	—	4,4	12,3	37,0	103,7
1976–80	5,5	45,4	41,9	23,1	8,1	15,5	9,5	33,8 ^b	103,7
1981–85	3,9	32,7	36,9	23,1	22,6	9,3	10,3	62,3	120,9
1986–90	5,1	33,3	33,7	23,1	20,3	13,2	13,1	65,8 ^b	64,5
1991–95	—	73,3	33,5	25,9	13,0	15,1	8,9	52,0	—
1996–2000	—	32,3	40,4	20,3	25,5	—	9,0	63,4	—
2001–02	—	21,6	42,6	29,2	47,3	—	11,1	37,1	—

— No está disponible.

^a Unificado con la R. A. del Yemen en 1990.^b Redondeado.Fuente: Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook* e *International Financial Statistics*, varias ediciones.

per cápita más bajo de remesas registradas se da en Sudán. Evidentemente el crecimiento en términos reales requiere que las remesas aumenten más rápidamente que tanto la tasa de crecimiento de la población como la de la inflación.

Otro indicador interesante es el coeficiente de remesas a consumo privado, un índice de la medida en que las remesas pueden financiar el consumo privado. El cuadro 13.6 muestra que los coeficientes de remesas a consumo privado son muy altos en Jordania, Yemen y Marruecos. En 1977 las remesas representaron aproximadamente 51% del consumo privado en Jordania, 31% en Yemen en 1996 y 28% en Egipto en 1992. Los datos analizados se derivan de las reme-

Cuadro 13.4. Proporción de remesas a PIB (porcentaje)

Año	Argelia	Egipto	Jordania	Marruecos	Sudán	Siria	Túnez	R. A. Yemen
1970	4,5	0,4	2,7	1,6	—	0,4	2,0	—
1971–75	3,8	2,0	6,6	4,0	—	1,1	3,1	—
1976–80	1,6	10,4	27,7	5,7	1,1	5,0	3,5	—
1981–85	0,8	8,8	22,5	6,6	3,4	2,2	4,0	—
1986–90	0,7	7,7	15,7	6,6	1,4	1,6	4,8	14,7
1991–95	—	14,5	19,5	6,8	2,1	1,7	3,7	7,2
1996–2000	—	6,0	21,1	5,7	3,4	—	3,7	19,6
2001–02	—	3,5	25,0 ^a	8,6	—	—	4,8	13,4

— No está disponible.

^a Datos para el año 2001.Fuente: Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook* e *International Financial Statistics*, varias ediciones.

Cuadro 13.5. Remesas per cápita (porcentaje)

Año	Argelia	Egipto	Jordania	Marruecos	Sudán	Siria	Túnez	R. A. Yemen
1970	14,7	0,9	7,0	4,1	—	1,1	5,7	—
1971–75	20,2	4,9	24,5	16,5	—	5,1	17,2	—
1976–80	23,3	41,3	235,3	40,9	5,8	58,5	36,5	—
1981–85	20,1	69,9	335,7	44,0	12,8	43,1	49,0	—
1986–90	15,9	73,4	205,5	44,0	7,8	31,1	63,2	—
1991–95	—	82,7	204,8	77,8	5,1	45,8	66,0	79,4
1996–2000	—	52,2	257,9	72,7	17,6	—	78,2	70,4
2001–02	—	41,6	354,9	102,9	26,1	—	103,2	68,2

— No está disponible.

Fuente: Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook e International Financial Statistics*, varias ediciones.

Cuadro 13.6. Relación de remesas para consumo privado (porcentaje)

Año	Argelia	Egipto	Jordania	Marruecos	Sudán	Siria	Túnez	R. A. Yemen
1970	8,6	0,6	3,7	2,2	—	0,5	3,0	—
1971–75	7,3	3,0	9,6	5,6	—	1,6	4,9	—
1976–80	3,4	15,5	40,4	8,6	—	7,4	5,7	—
1981–85	1,8	13,6	27,0	9,4	—	3,3	6,5	—
1986–90	1,4	11,0	21,2	9,4	—	2,2	7,5	20,2
1991–95	—	19,9	27,6	9,7	—	2,3	6,0	8,5
1996–2000	—	8,0	30,2	8,3	—	—	6,1	28,5
2001–02	—	4,8	31,4 ^a	12,8	—	—	7,7	19,4

— No está disponible.

^a Datos para el año 2001.Fuente: Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook e International Financial Statistics*, varias ediciones.

sas oficialmente registradas y no incluyen dos rubros importantes: remesas en especie y remesas no registradas. Estimar las primeras es relativamente simple, estimar las segundas es más difícil.

Remesas no registradas

La elección entre canales de transferencia oficiales o extraoficiales es una decisión importante cuando se envían remesas y depende de varios factores. Estos incluyen la disponibilidad e idoneidad de los servicios bancarios, los costos de transacción, el conocimiento de las prácticas bancarias, los impuestos al ingreso por remesas, los mecanismos obli-

gatorios de envío y el potencial de obtener ingresos adicionales mediante el uso de los canales extraoficiales. Cuando los medios oficiales de transferencia de remesas no son atractivos, el sector privado o grupos de emigrantes a menudo establecen por sí mismos sistemas paralelos. Puri y Ritzema (1999) hallaron que los intermediarios que operan en los sistemas informales de transferencia ofrecen tasas de cambio competitivas, así como asistencia y servicios de naturaleza personal.

En general, la competencia en el negocio de las remesas de Medio Oriente ha reducido los costos de enviar dinero a los países de origen. Varios gobiernos han tratado de facilitar la transferencia de remesas a través de los sistemas bancarios oficiales. Sin embargo, en la mayoría de los países exportadores de mano de obra de la región los emigrantes evalúan la diferencia entre las tasas del mercado oficial y las del negro y, si todas las demás condiciones son iguales, terminan por elegir el canal que les ofrece el mejor retorno sobre la transacción. Diferencias significativas entre las tasas de cambio oficiales y las del mercado negro juegan un importante papel en las decisiones de los emigrantes, particularmente en Argelia, Egipto, Marruecos, Siria, Sudán, Túnez y Yemen. Los emigrantes a menudo pueden obtener ingresos adicionales mediante la transferencia a través de los mercados negros. Algunos países han ofrecido a los emigrantes tasas de cambio preferenciales pero, en muchos casos, estas han estado rezagadas con respecto a la evolución del mercado negro, lo que resulta en flujos significativos de remesas no registradas.

Las estadísticas oficiales de remesas reportadas en la balanza de pagos normalmente subestiman los niveles reales de las remesas; en varios países las remesas no registradas son significativas. Adams (1991) estima que las remesas no registradas equivalen a aproximadamente un tercio de todas las remesas de emigrantes a Egipto. Choucri (1986) afirma que sólo 15% de los emigrantes sudaneses usan el sistema bancario oficial para transferir sus ahorros. Brown (1992) muestra que si se incluyen las remesas no registradas en las cuentas nacionales sudanesas de 1983–84, la proporción de transferencias corrientes netas se eleva de 6% a 45% del PNB ajustado. El ingreso neto de los factores también aumenta de 7% a 17% del PNB ajustado.³

³ El ingreso neto de los factores muestra los ingresos de los factores (ingresos devengados al trabajo y al capital) netos de impuestos y otros pagos que son generados como parte de los procesos de producción. La principal fuente de ingreso de los factores la constituyen los sueldos, salarios e ingresos laborales suplementarios. Otros componentes del ingreso incluyen las ganancias corporativas previas a los impuestos, interés e ingresos varios sobre la inversión, y el ingreso neto devengado que los administradores de explotaciones agrícolas obtienen de estas.

Estudios de la economía jordana estiman que las entradas reales de remesas son de entre 60 a 100% más altas que las entradas oficiales debido al uso de canales extraoficiales (Seccombe 1984). En Yemen, una red bancaria insuficientemente desarrollada ha movido a los remitentes a establecer su propia red de envío de remesas. Russell (1986) identifica en Yemen a agentes privados como el principal mecanismo de los influjos de remesas. La escala de las remesas no registradas es probablemente elevada en Siria, donde también hay un activo mercado negro de divisas y un sistema obligatorio para la transferencia de remesas, como se ha mencionado más arriba. Un problema significativo que se da con las remesas no registradas es, por supuesto, que son inaccesibles para las autoridades, están fuera del control de estas y pueden financiar actividades ilegales, incluidos el tráfico de drogas, el contrabando, el lavado de dinero, la fuga de capitales y otras transacciones ilegales.

Remesas en especie

Las remesas en especie comprenden una amplia gama de bienes que los emigrantes traen consigo cuando retornan a su lugar de origen o que envían allí por otros medios. Hay pocos datos sobre la magnitud de las remesas en especie en Medio Oriente y el norte de África. Aunque estas remesas normalmente no son contabilizadas en la balanza de pagos, pueden ser consideradas como parte de las remesas no registradas. En muchos casos representan una fuente adicional de ingresos para los emigrantes o sus dependientes.

En 1981 el Banco Central de Egipto estimó que las remesas en especie representaban 20% de las remesas registradas (Banco Central de Egipto 1981). Messiha (1983) estima que aproximadamente 13% de las remesas hechas por maestros egipcios desde Arabia Saudita y Kuwait fueron enviadas en especie. Para Sudán, Brown (1992) estima que las remesas en especie representan un 20% de las remesas no registradas, o un 16% de las remesas totales, mientras Russell (1992) estima que las remesas en especie oscilan entre 8% y 10% de las remesas totales en Yemen. Estas cifras se basan principalmente en encuestas no periódicas en las cuales los emigrantes dan sus respuestas sobre la base de sus remesas totales en efectivo, no necesariamente sobre la base de sus remesas en especie o no registradas. Serán necesarias encuestas más regulares y detalladas antes de que se pueda llegar a conclusiones sólidas acerca de las estimaciones de remesas.

Patrones de uso e impacto económico

La distribución entre el consumo y la inversión es la cuestión central del debate sobre el impacto de las remesas en el desarrollo. Gran parte de las obras sobre el tema critican el gasto de las remesas en el consumo de corto plazo más que en el ahorro o la inversión. Es más, las remesas son vistas como una promoción del consumo de bienes importados o suntuarios, y como creadoras de dañinos efectos de demostración que exacerban las balanzas comerciales y reducen el ahorro. La evidencia sugiere que en algunos casos estos efectos han sido, de hecho, significativos.

Las importaciones de bienes de consumo tienden a aumentar sustancialmente después de una oleada de emigración. Esto ha causado una acumulación de inventarios en las fábricas egipcias al desplazarse los gustos de los bienes domésticos a los importados. Mohie-El-Din y Omar (1978) estudiaron a profesores egipcios en Kuwait y hallaron que enviaban a sus lugares de origen ropa, videos, alfombras y equipos electrónicos. Nada (1991) encontró que los emigrantes que retornaban usaban sus ahorros para comprar artefactos eléctricos, cancelar deudas, financiar peregrinajes religiosos, bodas y la educación de sus hijos y para comprar oro. Samha (1990) nota que en Jordania la mayor parte del consumo es de comida, educación, bienes de consumo durables y vivienda.

Las remesas pueden tener un impacto inflacionario cuando una creciente cantidad de dinero persigue a una cantidad limitada de bienes nacionales, especialmente en Egipto, Jordania, Sudán y Yemen. Esto, a su vez, genera una demanda de mayores importaciones y agrava el déficit de la balanza comercial. En Yemen la inflación ha estimulado los aumentos de salarios, lo que ha tornado económicamente inviables las técnicas agrícolas de uso intensivo de mano de obra. Mientras tanto, la gran dependencia de los flujos de remesas en las áreas agrícolas estimuló la importación de granos baratos, con un efecto negativo sobre la producción agrícola interna. En Yemen, estos efectos fueron percibidos como superiores a las ganancias en el PIB debidas a las remesas (Chandvarkar 1980). En Jordania, el ex príncipe heredero Hasan pidió la creación de un fondo internacional para compensar al país y a otras naciones exportadoras de mano de obra por los efectos negativos de la emigración (Bohning 1978).

Entre los usos más comunes de las remesas en Medio Oriente está la adquisición de tierra y vivienda. Este patrón ha sido observado en Egipto, Jordania, Marruecos, Siria, Sudán, Túnez y Yemen. Mohie-

El-Din y Omar (1978) hallaron que aproximadamente 55% de su muestra utilizó las remesas en vivienda. En el Egipto rural, tanto Nada (1991) como Adams (1991) encontraron que aproximadamente tres cuartas partes de las remesas eran gastadas en vivienda. En Sudán, Findlay (1994) notó que la mayoría de las remesas eran usadas para compra de vivienda y tierra. En un estudio de emigrantes jordanos, Samha (1990) descubrió que la mayoría de las remesas eran usadas para comprar edificios nuevos o reparar construcciones viejas. Como podría haberse predicho, la demanda de tierra y vivienda y la falta de inversiones alternativas han causado un aumento generalizado en el precio de las propiedades inmuebles tanto rurales como urbanas (Russell 1986).

Las autoridades responsables de elaborar políticas en los países exportadores de mano de obra a menudo han incorporado a sus planes los flujos de remesas proyectados, viendo estos como una fuente fácil de divisas que les permite evitar un gran cuello de botella en el desarrollo. Es más, las remesas han permitido postergar las impopulares políticas de ajuste estructural —principalmente correcciones de precios y devaluaciones de tasas de cambio— que de otra manera se habrían tenido que adoptar. En muchos casos la entrada de remesas ha apoyado a las monedas nacionales contra los ataques especulativos. Por ejemplo, el Banco Central de Egipto pudo defender exitosamente la libra contra las presiones de la demanda por 12 años a causa del influjo de remesas (El-Sakka, Dashti y Hajji 2004).

Evidentemente las remesas son importantes para los países receptores, pero una gran dependencia de estos flujos puede ser riesgosa, dada su volatilidad. Jordania, Sudán y Yemen sufrieron grandes pérdidas en su PIB cuando las afluencias declinaron luego de que los emigrantes retornaran de la segunda Guerra del Golfo a comienzos de la década de 1990. Sin embargo, la escasez de datos vuelve difícil sacar cualquier tipo de conclusión. Los estudios de remesas normalmente se basan en muestras de emigrantes en un momento particular, aunque las pautas de las remesas cambian con el tiempo. En las primeras etapas de la emigración, los emigrantes normalmente gastan la mayor parte de sus ahorros en financiar necesidades urgentes, tales como vivienda, bienes de consumo durables y cancelación de deudas. En los estadios posteriores los emigrantes tienden a ahorrar e invertir más. Por lo tanto, será preciso recoger datos sobre la base de muestras de inmigrantes por períodos más prolongados, con el objeto de contar con mejor información para las políticas que sean necesarias a fin de contrarrestar los efectos negativos de la dependencia de las remesas.

La evidencia de los estudios muestra, con todo, que los emigrantes a menudo ahorran y canalizan sus ahorros a usos productivos. En un estudio de maestros egipcios en Kuwait y Arabia Saudita, Messiha (1983) halló que la propensión al consumo bajó significativamente con el tiempo entre miembros de la muestra, mientras que subió la propensión al ahorro. El estudio también determinó que miembros de la muestra distribuyeron sus ingresos repatriados entre depósitos bancarios, bienes de consumo durables e inversiones. Mohie-el-Din y Omar (1978) encontraron que los emigrantes gastaron aproximadamente 56% de sus ingresos en el país anfitrión en expensas domésticas y bienes de consumo, y ahorraron el resto. Aproximadamente la mitad de los incluidos en la muestra usaron sus ahorros en vivienda y aproximadamente un tercio invirtieron en proyectos económicos. Adams (1991) sostiene que, al contrario de la percepción prevalente, los emigrantes tienen una propensión más alta a invertir que los no emigrantes. Según su estudio, aquellos con ingresos en el quinto más alto de la muestra invirtieron 80% de sus ahorros.

La atención dirigida al uso inmediato de las remesas oscurece el estímulo que proveen a la producción nacional así como su contribución a la oferta de fondos para la inversión. En teoría, el gasto de las remesas puede resultar en una expansión sustancial de la producción nacional cuando el consumo se dirige a bienes con efectos multiplicadores locales, lo que lleva a un eventual aumento del consumo y a una caída del desempleo. Es más, los depósitos de los emigrantes en el sistema bancario pueden fortalecer la capacidad del sistema bancario para canalizar esos fondos hacia la inversión productiva.

La inversión en vivienda y tierra en el país de origen es una opción natural para los emigrantes que desean mejorar su nivel de vida. Un elevado gasto en vivienda ha ocurrido en el Egipto rural, donde grandes cantidades de emigrantes se han mudado de casas tradicionales de adobe a viviendas relativamente modernas. Aunque la vivienda y el consumo son obvios sectores en los que las remesas han tenido un impacto sobre el nivel de vida, estos flujos también apoyan mejoras en la salud y la educación. Las remesas han estimulado la demanda de mejores servicios de suministro de agua, electricidad y alcantarillado; con las cambiantes actitudes hacia la educación también han llevado a una mayor inversión en capital humano a través de la educación.

La emigración y las remesas pueden mejorar la distribución del ingreso y reducir la pobreza en muchas áreas. Los trabajadores pobres pueden recibir financiamiento para sus gastos de emigración de parte de familiares en los países anfitriones, o de parte de otros patrocina-

dores. Para algunos emigrantes, tales como los maestros, los costos de la inmigración pueden ser completamente cubiertos por sus patrocinadores. En el caso de los trabajadores altamente calificados los beneficios pueden incluir vivienda, pasajes, educación gratuita y, en algunos casos, dinero en efectivo al llegar a destino. En muchos casos, por lo menos algunos costos parciales pueden ser cubiertos hasta para los trabajadores no calificados, lo que lleva a una mejora en los niveles de pobreza en los países exportadores de mano de obra. Adams (1991) ha concluido que la distribución del ingreso ha mejorado en el Egipto rural como resultado de la emigración. Finalmente, como fuente de divisas, las remesas son extremadamente importantes para muchos países exportadores de mano de obra y en muchos países las entradas de remesas han convertido el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos en un superávit y ayudado a cerrar así la “brecha de divisas”.

Políticas para atraer remesas

La política gubernamental con respecto a las remesas usualmente apunta a atraer flujos hacia el sistema bancario formal y canalizar las entradas de los hogares emigrantes hacia prioridades del desarrollo. Con ese fin los países exportadores de mano de obra de la región han tratado de atraer remesas hacia los canales oficiales con una combinación de incentivos y mecanismos obligatorios.

Entre esos diversos incentivos ha habido programas que permiten a los emigrantes mantener cuentas en divisas extranjeras libres de impuestos con tasas de interés pagadas en el ámbito de las tasas internacionales. Esta política ha sido promovida en Egipto, Jordania, Siria, Sudán y Túnez. También se han otorgado preferencias para la importación a fin de alentar a los emigrantes a usar sus remesas en divisas para importaciones. Egipto posee uno de los mecanismos más exitosos para importaciones especiales, conocido como el “sistema de importación con divisas propias”. En virtud de este sistema los importadores reciben un permiso de importación si pueden proveer divisas extranjeras por cuenta propia, fuera de las tenencias oficiales de divisas. Este sistema ha probado ser exitoso en alentar a los emigrantes a gastar sus ahorros en importaciones necesarias para el país y en aliviar presiones sobre las limitadas reservas de divisas.

El gobierno sudanés ha probado un programa diferente, llamado “política aduanera de valor nulo” para bienes de consumo importados, repuestos, combustibles y productos similares. Bajo este meca-

nismo, quienes posean divisas fuertes y las depositen en cuentas especiales por un período mínimo de seis meses pueden usarlas para importaciones y recibir alivio de las cargas aduaneras de hasta US\$14.000 (Serageldin *et al.* 1981). En Jordania, el gobierno ha creado un bono para el desarrollo como vehículo con el objeto de transferir balances en efectivo al ahorro y la inversión productiva. El interés sobre el bono es pagadero en moneda convertible libre de impuestos. Se han lanzado 11 emisiones de los bonos de desarrollo. Egipto ha seguido la misma política, con bonos extranjeros denominados en divisas extranjeras emitidos a emigrantes egipcios en términos ventajosos (Serageldin *et al.* 1981).

Varios países de Medio Oriente han usado tasas de cambio preferenciales para atraer divisas fuertes a los canales oficiales. Egipto estableció un sistema de tasas de cambio de dos niveles que ofrecía a los emigrantes una tasa preferencial para las remesas, aunque aún muy inferior a la tasa del mercado negro. El realineamiento de la tasa de cambio en 1991 abolió el sistema de dos niveles y adoptó un sistema flexible con una tasa de cambio vinculada al valor del dólar estadounidense. Recientemente Egipto adoptó un sistema de tasa de cambio flotante a fin de alejar las remesas del mercado negro de divisas. El sistema de tasa de cambio de dos niveles está aún en vigor en Siria, donde los emigrantes pueden remitir a través del mercado oficial paralelo a tasas incentivadas.

En general, los mecanismos que apuntan a usar las tasas de cambio como incentivos han fracasado en competir con las tasas del mercado negro. En la práctica, los realineamientos de las tasas de cambio incentivadas han llevado a devaluaciones progresivas de la moneda nacional. Estas devaluaciones, que originalmente trataban de atraer remesas, han tenido un efecto negativo sobre esas economías. Es más, los mecanismos obligatorios para forzar a que las remesas pasen por los canales oficiales han sido mayormente infructuosos y simplemente han llevado a un aumento de las transferencias a través de los canales extraoficiales (El-Sakka y McNabb 1999). Los decretos no pueden superar los incentivos arraigados en el desfase de las tasas de cambio, donde el margen entre las tasas oficiales y las tasas del mercado negro fácilmente excede 25%. La realidad de los incentivos, sin embargo, no ha impedido a los gobiernos tratar de controlar la forma en que los expatriados canalizan sus remesas. Un buen ejemplo sigue siendo el actual programa sirio que requiere que los emigrantes que trabajan en el sector público cambien 25% de sus ingresos a la tasa oficial de cambio.

Los intentos de gravar impositivamente los ingresos de los emigrantes también han generado una evasión impositiva predecible y amplia. Las autoridades egipcias han probado dos iniciativas diferentes para gravar las remesas de los emigrantes, pero los mecanismos fueron infructuosos. En la década de 1960, Egipto trató de obligar a los trabajadores expatriados a remitir entre 10% y 25% de sus ingresos a través de los canales oficiales. Después de obtener poco éxito el mecanismo fue abolido a comienzos de la década de 1970.

Otras políticas para atraer remesas a la región incluyen el “Programa de tierra para emigrantes” de Sudán, que permitía un rápido intercambio de divisas fuertes por terrenos aptos para la construcción en Jartum, a precios preferenciales. Durante las décadas de 1970 y 1980 los emigrantes egipcios que podían pagar en divisas extranjeras calificaban para la entrega inmediata de bienes durables producidos localmente, tales como autos y artefactos domésticos. Los compradores que pagaban en moneda local debían esperar mucho más.

Como se señala, varios intentos de los países exportadores de mano de obra por alentar a los emigrantes a remitir a través de los canales oficiales han sido mayormente fallidos. En muchos casos las políticas fueron contradictorias y carecían de un enfoque integral. En general las condiciones económicas en los países exportadores de mano de obra deberían ser propicias a la entrada de remesas. Evidentemente los sistemas de tasas de cambio libres son superiores a los así llamados de “tasas de cambio de incentivo”. Asimismo, los desfases en las tasas de cambio alimentan las expectativas de futura depreciación de la moneda nacional y llevan a una entrada más alta de remesas a través de los canales extraoficiales y a la tenencia de depósitos en otras divisas.

Donde las tasas de cambio de incentivo no son acompañadas de tasas de interés realistas, la diferencia entre las tasas de interés nacionales y las extranjeras alentarán a los emigrantes a dirigir su ahorro hacia usos no productivos, o a mantener su ahorro en el extranjero inclusive donde las tasas de cambio de incentivo son atractivas. Es más, si se adoptasen tasas de cambio de incentivo realistas y tasas de interés realistas pero la política fiscal o la monetaria fuesen poco estrictas, la inflación y las expectativas de inflación aumentarían la sustitución de moneda, y en algunos casos podrían hacer que la tasa de interés real para operaciones con la moneda nacional se tornase negativa. Finalmente, las condiciones económicas por sí solas no son suficientes como para atraer remesas. La estabilidad política y las reformas institucionales son prerequisites para la mayor entrada de remesas. Rus-

sell (1992) sostiene que los programas para atraer remesas a través de canales oficiales han sido de resultados limitados a causa del impacto negativo de los factores macroeconómicos, políticos e institucionales en los países anfitriones.

Determinantes de las remesas de emigrantes

La magnitud de la entrada de remesas a los países es determinada por varios factores micro y macro (Russell 1986). El grueso de la bibliografía sobre remesas en Medio Oriente se concentra sobre cuestiones relacionadas con la balanza de pagos. A pesar de la crucial importancia de las remesas para la región, la evidencia econométrica de los factores determinantes de las remesas es escasa. En un estudio que utiliza datos de Argelia, Marruecos, Portugal, Túnez, Turquía y Yugoslavia, Elbadawi y Rocha (1992) hallaron que los principales determinantes del ingreso de remesas eran el nivel de ingreso en el país anfitrión, la prima de la tasa de cambio del mercado negro, la tasa de inflación nacional y la extensión de la estadía en el extranjero. Los autores no encontraron ninguna evidencia para apoyar la afirmación de que los niveles de ingreso en el país de origen o los diferenciales de tasas de interés afectan la entrada de remesas.

En un estudio de panel (o longitudinal) de las remesas de emigrantes árabes, El-Sakka (1998) halló que las remesas estaban positivamente relacionadas con el crecimiento económico en los países anfitriones y con la inflación en el país de origen. Este último resultado puede reflejar el hecho de que una proporción significativa de las remesas oficialmente registradas tiene por objeto la manutención de familias. Cuanto más alta es la tasa de inflación, mayor es la necesidad de remitir a través de los canales oficiales. También encontró que los diferenciales de tasas de interés entre el mercado oficial y el mercado negro tienen un impacto negativo sobre el ingreso de remesas a través de los canales oficiales. En países con mercados negros de divisas, una porción sustancial del flujo de remesas a través de estos mercados se debe a diferenciales significativos entre las tasas del mercado oficial y las tasas del mercado negro.

El-Sakka y McNabb (1999) estimaron un modelo macro para el ingreso total de remesas a través de los canales oficiales en Egipto. Encontraron que los niveles de ingreso tanto en el país anfitrión como en el país de origen tienen un efecto positivo sobre el flujo de remesas hacia el país de origen. También hallaron que los flujos de remesas son muy sensibles a las primas del mercado negro, y que los emigrantes

desvían remesas hacia los canales extraoficiales en respuesta a tasas más favorables. Los resultados también prestan apoyo a la idea de que los diferenciales de tasas de interés nacionales y extranjeras tienen un efecto negativo sobre el ingreso de remesas a través de los canales oficiales. En el caso de las tasas de interés nacionales bajas de Egipto, los emigrantes mantendrán sus ahorros fuera del país o invertirán en activos denominados en divisas extranjeras. A fin de investigar las importaciones financiadas por las remesas de emigrantes (el “sistema de importación con divisas propias”), se estimó una función para la demanda de importaciones financiadas por las remesas y se la comparó con estimaciones de una función de importación para otras importaciones no financiadas por las remesas. Los resultados muestran que las importaciones financiadas por las remesas tienen una elasticidad-ingreso más alta y una elasticidad-precio más baja que otras importaciones. Este descubrimiento sugiere que las importaciones financiadas por remesas probablemente sean de bienes durables de consumo y de bienes de lujo. De esta manera el “sistema de importación con divisas propias” desvía remesas de la inversión hacia el consumo conspicuo, que tiene efectos de demostración de largo plazo sobre los no emigrantes que tratan de emular las pautas de consumo de las familias emigrantes.

El-Sakka (2004) examinó el efecto de variables tales como ingreso, depreciación esperada, diferenciales de tasas de interés, niveles de ingreso en el país de origen, política fiscal (indirectamente medida por el déficit presupuestario), y política monetaria (indirectamente medida por la circulación de dinero) sobre las remesas totales. El estudio halló que las remesas son altamente sensibles a las fallas macroeconómicas, tal como se reflejan en inadecuadas políticas monetarias y fiscales. Se descubrió que hay una relación negativa entre la entrada de remesas y la tasa de expansión de la circulación de dinero en el crecimiento de los déficit presupuestarios. Otros factores que se descubrió que tienen un impacto significativo sobre las remesas incluyen los diferenciales de tasas de interés y la depreciación esperada. El estudio concluye que en el país de origen resultan esenciales las políticas macroeconómicas coherentes y sanas a fin de reforzar la entrada de remesas. Aunque la bibliografía sobre los determinantes de las remesas en la región es limitada, pone de relieve el significado de las políticas apropiadas para movilizar las remesas y maximizar su impacto en el desarrollo. Los emigrantes son muy sensibles a los incentivos positivos para atraer remesas, e igualmente fáciles de influir por las fallas macroeconómicas en su país de origen.

Perspectivas futuras de las remesas de emigrantes

Se espera que con el tiempo las remesas de los emigrantes a los países exportadores de mano de obra de Medio Oriente bajen. Todos los países importadores de mano de obra de la región tienen planes para minimizar su dependencia de los trabajadores importados y para aumentar las tasas de participación de la mano de obra nativa. Estos planes son respuesta directa al fin del auge de la construcción, las mayores tasas de participación de las mujeres nativas en la fuerza laboral, y los crecientes números de graduados nacionales y de nuevos participantes nacionales en el mercado de trabajo. Por estos motivos, la emigración futura a los países importadores de mano de obra se volverá más selectiva, y solamente se permitirá emigrar a los trabajadores muy calificados. Salt (1992) llegó a la conclusión de que los países desarrollados continuarán atrayendo solamente trabajadores altamente calificados y que tendrán poca necesidad de una inmigración masiva de trabajadores de baja calificación. De importancia crítica resulta que los emigrantes de alta calificación son menos proclives a remitir sus ahorros a sus países de origen.

El grado en que los países incorporen a los inmigrantes futuros dependerá cada vez más de sus sectores privados y del contexto regulatorio. En la mayoría de los países importadores de mano de obra de la región, el sector público ya está saturado de empleados nativos. Las consideraciones de costos y productividad pueden llevar al sector privado a preferir la mano de obra importada donde no se le impida hacerlo así a causa de regulaciones que restrinjan la inmigración. En los últimos años se ha producido un cambio a favor de la mano de obra asiática en los sectores privados de los países importadores de mano de obra de la región. La competencia con la mano de obra asiática puede ser problemática para los trabajadores árabes a causa de que algunos patronos consideran menos costosos a los asiáticos, al igual que más disciplinados y eficientes, que a los trabajadores árabes (Girgis 2002). Por supuesto, los emigrantes árabes pueden disfrutar de algunas ventajas por sobre sus colegas asiáticos, incluidas similitudes en lenguaje, tradiciones y religión. De todos modos, el futuro de los emigrantes árabes dependerá de las estrategias de inmigración adoptadas por los países anfitriones y la mezcla óptima de nacionalidades que identifiquen por motivos tanto de política como de seguridad.

Las perspectivas de la emigración a nivel global siguen siendo inciertas a raíz de los ataques terroristas del 11 de septiembre, ya que muchos países de Occidente que han sido metas tradicionales para la

inmigración han adoptado nuevas medidas a fin de restringir la migración desde Medio Oriente. Puede llevar mucho tiempo que estas restricciones disminuyan. De esta manera es inevitable que las remesas a los países exportadores de mano de obra de Medio Oriente continúen contrayéndose, aunque su caída debería ser gradual. Estos países deben ser conscientes de esta tendencia y deben comenzar a reducir su dependencia de las remesas. La búsqueda de fuentes alternativas de divisas y de maneras de ofrecer a los emigrantes que retornen a su país de origen los empleos que precisen ya está en marcha.

Recomendaciones de política

Los aspectos positivos de las remesas deben ser puestos en la balanza contra la creciente dependencia de los países exportadores de mano de obra de los flujos externos y difíciles de predecir de divisas extranjeras. Apoyar planes de desarrollo en las remesas es arriesgado dadas las numerosas variables que afectan estos ingresos. Es necesario emprender serios esfuerzos por diversificar las fuentes de divisas y reducir la dependencia de los flujos de remesas, a fin de evitar serias consecuencias en caso de una gran repatriación de emigrantes. Es más, la política económica debiera proporcionar incentivos estables y amplios respecto del uso de las tasas de interés y de cambio para alentar todo tipo de corrientes de capital, incluidas las remesas, y dirigir así estos recursos hacia inversiones más productivas y hacia el cierre de la brecha de recursos internos.

El establecimiento de cuentas especiales con altas tasas de interés para los depósitos en divisas extranjeras es una política exitosa para atraer a las remesas y otras tenencias de divisas extranjeras.⁴ Estas cuentas aumentan las reservas de divisas de los bancos centrales en forma de requerimientos de reservas y permiten a los bancos centrales tomar prestados estos fondos del sector bancario nacional. Los bancos centrales también pueden acumular divisas extranjeras mediante la compra de estos ahorros en cualquier momento en que los tenedores deseen cambiarlos por la moneda nacional. Es más, cualquier estrategia efectiva para atraer remesas hacia el sistema bancario formal debería incluir intentos de expandir las redes de sucursales, a fin de vincular en forma efectiva a los trabajadores en el extranjero con los países receptores de remesas.

⁴ Esta política fue exitosa en Egipto, Jordania y Sudán (Serageldin et al. 1981).

Con el objeto de minimizar los usos improductivos de las remesas, es necesario hacer atractivas para los emigrantes las inversiones en activos financieros. Las tasas reales de rendimiento sobre estos activos deben ser competitivas con los rendimientos sobre los activos reales, así como con los rendimientos de activos similares en el extranjero. Una inflación alta y la inestabilidad de la tasa de cambio de las divisas extranjeras pueden reducir considerablemente la atracción de esos activos ofrecidos por el sector financiero, desplazando el ahorro de los activos financieros a los activos reales, y pueden alentar a los emigrantes a mantener sus ahorros fuera del país o a transferirlos al mercado negro en busca de divisas extranjeras.

Los mecanismos obligatorios para forzar al uso de los canales oficiales o la aplicación de gravámenes impositivos al ingreso producido por las remesas pueden resultar, simplemente, en que quienes envían remesas se desplacen a los canales informales. Los países exportadores de mano de obra tienen pocas opciones aparte de concentrarse en crear incentivos apropiados para facilitar la entrada de remesas a sus economías. En aquellos países en que existen activos mercados negros para las divisas extranjeras, las tasas de cambio aplicadas a las remesas deben ser competitivas con las tasas del mercado negro y apoyadas por tasas de interés de incentivo. Finalmente, las políticas que intenten atraer remesas deben estar integradas de manera amplia con otras políticas económicas. Los mecanismos aislados sólo pueden atraer a una pequeña proporción de las remesas de los emigrantes.

Bibliografía

- Adams, R. 1991. The Economic Uses and Impact of International Remittances in Rural Egypt. *Economic Development and Cultural Change* 39(4): 695–722.
- Banco Central de Egipto. 1981. Economic Bulletin 22(2).
- Bohning, W. 1978. Elements of a Theory of International Migration and Compensation. Mono: M0011356. Geneva: International Labour Office.
- Brown, P. C. 1992. Migrant Remittances, Capital Flight, and Macroeconomic Imbalance in Sudan's Hidden Economy. *Journal of African Economics* 1(1): 86–108.
- Chandvarkar, A. G. 1980. Use of Migrants' Remittances in Labour Exporting Countries. *Finance and Development* 17 (June): 36–39.
- Choucri, Nazli. 1986. The Hidden Economy: A New View of Remittances in the Arab World. *World Development* 14(6): 497–712.
- Elbadawi, I., y R. Rocha. 1992. *Determinants of Expatriate Workers' Remittances in North Africa and Europe*. Working Paper No. 1038. Washington, D.C.: Country Economics Department, World Bank.
- El-Sakka, M. I. T. 1997. Migration Remittances: Policy Options for Host and Origin Countries. Research Project No. CC023. Kuwait University, Final Report.
- . 1998. Determinants of Arab Migrant Remittances. *Journal of Social Sciences* 26(3): 67–96.
- . 2004. Migrant Remittances: A Macroeconometric Policy Analysis for Jordan. *The Arab Journal of Administrative Sciences*. Forthcoming.
- El-Sakka, M. I. T., y R. McNabb. 1999. The Macroeconomic Determinants of Migrant Remittances. *World Development* 27(8): 1493–1502.
- El-Sakka M. I. T., I. Dashti, y J. Hajji. 2004. Estimating the Degree of Misalignment of the Egyptian Pound Using Econometric Neural Network Techniques. *L'Egypt Contemporaine*, forthcoming.
- Findlay, A. 1994. *The Arab World*. London: Routledge.
- Girgis, M. 2002. Would Nationals and Asians Replace Arab Workers in the GCC? Paper presented to the Fourth Mediterranean Development Forum, Amman, Jordan.
- Keely, C. B., y B. Saket. 1984. Jordanian Migrant Workers in the Arab Region: A Case Study of Consequences for Labor Supplying Countries. *The Middle East Journal* 38(4): 658–98.
- Messiha, S. 1983. Export of Egyptian School Teachers. *Cairo Papers in Social Sciences* (The American University in Cairo) Vol. 3, No. 4.
- Mohie-El-Din, A., y A. Omar. 1978. The Emigration of University Academic Staff. Cairo University/MIT Report, Technology Adoption Program, Cairo.

- Nada, A. H. 1991. Impact of Temporary International Migration on Rural Egypt. *Cairo Papers in Social Sciences* (The American University in Cairo), Vol. 14, No. 3.
- Puri, S., y T. Ritzema. 1999. *Migrant Worker Remittances, Micro-finance and the Informal Economy: Prospects and Issues*. Working Paper No. 21. Geneva: International Labour Office.
- Russell, S. 1986. Remittances from International Migration: A Review in Perspective. *World Development* 14(6): 677–96.
- . 1992. Migrant Remittances and Development. *International Migration* 30(3/4): 267–87.
- Salt, J. 1992. The Future of International Labor Migration. *International Migration Review* 26(4): 1077–1111.
- Samha, M. 1990. The Impact of Migratory Flows on Population Changes in Jordan: A Middle Eastern Case Study. *International Migration* 28(2): 215–28.
- Secombe, I. J. 1984. *Jordan*. In *World Bibliographical Series*. Oxford, England: Clio Press.
- Serageldin, I., J. Socknat, J. S. Birks, y C. A. Sinclair. 1981. *Manpower and International Labor Migration in the Middle East and North Africa*. Washington, D.C.: Technical

Página en blanco a propósito

Experiencias asiáticas con las remesas

Graeme Hugo

Los movimientos mundiales de migración permanente y temporal han estado aumentando en forma exponencial en escala y complejidad. Más de la mitad de los 175 millones de migrantes internacionales provienen de Asia (Naciones Unidas 2002). Una característica que define a esta migración es que descansa en fuertes redes sociales que vinculan lugares de origen y de destino y facilitan importantes flujos de dinero, bienes e información. Ese capítulo sintetiza la escala y pautas de las corrientes de remesas hacia Asia, teniendo en cuenta las serias deficiencias de los datos disponibles y de la investigación actual. También busca evaluar el impacto general de las remesas sobre los países receptores, con una sección al final del capítulo que considera algunas cuestiones de política. Aunque se examina aquí una gama de datos y estudios de toda Asia, se sacan lecciones específicas de estudios de caso en Indonesia oriental, que tiene una larga historia de emigración de mano de obra a Malasia y una entrada sustancial de remesas (Hugo 1998).

Medición de las remesas en Asia

Hace dos décadas la opinión generalizada era que las remesas de los migrantes eran triviales en escala y efecto. Las mejoras en la medición de las remesas han ayudado a superar esas percepciones erróneas y a comienzos de la década de 1990 este fenómeno había atraído la atención de varios importantes países asiáticos exportadores de mano de obra (Russell y Teitelbaum 1992). Sin embargo, elaborar buenas políticas en la materia es difícil a causa de la ausencia de datos confiables, el carácter ilegal de gran parte de la migración, el aislamiento de las áreas de origen y la larga historia de enviar remesas en dinero en Asia mediante canales informales. Por ejemplo, una de las principales instituciones de transferencia de remesas a Asia es el sistema *hundi/hawala*, un mecanismo informal en el cual los volúmenes de remesas

escapan de la detección de las estadísticas oficiales de remesas.¹ Las autoridades y los bancos han hecho esfuerzos por reemplazar este sistema en varios países, incluyendo un continuado programa con este objeto en Pakistán.²

La precisión de las estimaciones de las remesas se complica aún más por la naturaleza de las definiciones usadas en diferentes países. En Indonesia, por ejemplo, el Banco de Indonesia utiliza una definición muy restringida de las remesas oficiales: estas son transferencias oficiales reportadas por bancos corresponsales extranjeros, especialmente en Medio Oriente y Malasia. De allí que las remesas oficiales a Indonesia no incluyen varios tipos de transferencias importantes:

- Dinero llevado por emigrantes que retornan a su país de origen. En Indonesia hay un sistema libre de cambio de divisas y no se distingue entre el dinero que es cambiado en Indonesia por trabajadores que retornan al país y el dinero cambiado por turistas y otros visitantes extranjeros.
- La acumulación de lotes de remesas, en la cual familiares y amigos traen dinero al país de origen de trabajadores que se encuentran en áreas de emigración.³
- Remesas en especie en forma de bienes, oro y otros objetos tangibles diferentes del dinero en efectivo.⁴
- Grandes influjos mediante el uso de transferencias postales.
- Mecanismos creados por compañías para remitir fondos por cuenta de trabajadores en el extranjero en asociación con agencias de reclutamiento específicas.

Los canales extraoficiales no son la única razón para la subestimación de las remesas en Asia y otras regiones. Los datos suministrados en el *Balance of Payments Statistics Yearbook* del Fondo Monetario

¹ El sistema *hundi/hawala*, común en Medio Oriente y en el subcontinente indio, es una transferencia o remesa de un trabajador expatriado en un país a una persona designada en su país de origen sin una transferencia formal de dinero o el uso de instituciones financieras formales. Usualmente involucra intermediarios (*hawaladars*) (Wilson 2002).

² Véase *Dawn*, 5 de octubre de 2001. Este estudio cita material de numerosos diarios: *Bahrain Tribune*, *Business Recorder*, *Business World*, *Dawn*, *Gulf News*, *Independent Bangladesh*, *Indonesia Observer*, *Manila Chronicle*, *Pakistan Economist*, *Republika*, *South China Morning Post*, *Straits Times*, y *Far Eastern Economic Review*. Estos están disponibles en Asian Migration News (<http://www.smc.org.ph/amnews/amnews.htm>) o Migration News (<http://migration.ucdavis.edu/mn/index.php>).

³ La acumulación de lotes de remesas se refiere a los casos en que un emigrante que regresa a su país acuerda llevar dinero y bienes a las familias de otros trabajadores emigrados.

⁴ Eki (2002) y Kapioru (1995) descubrieron que los trabajadores emigrados de Flores Oriental regresan desde sus áreas de destino en Sabah en embarcaciones alquiladas cargadas de bienes, incluyendo materiales para la construcción o restauración de viviendas.

Internacional también son problemáticos. Los datos proporcionados para categorías relevantes no son reportados para todos los países; además, diferentes países categorizan los flujos de maneras distintas.

Por otra parte, los requisitos de información varían entre los países. No es sorprendente que haya gran incertidumbre a nivel nacional acerca de la magnitud de las remesas de los trabajadores en el extranjero. Abundan los ejemplos de datos parciales. Por ejemplo, los datos oficiales sobre remesas publicados por el Banco de Indonesia indican que la entrada total en 1994–95 fue de US\$595 millones, un aumento de 69% por sobre el año anterior. Este rápido incremento en parte reflejó un aumento del número de los trabajadores en ultramar, pero también fue causado por las medidas adoptadas por los bancos indonesios a mediados de la década de 1990 para establecer facilidades para que los obreros indonesios en el exterior enviaran remesas a sus familias. Estos nuevos canales oficiales capturaron flujos de remesas que previamente no habían sido registrados.

Otro ejemplo de la debilidad de las estadísticas oficiales de remesas es la declaración del ministro de Finanzas de Pakistán en 2001, cuando estimó el valor total de las remesas en US\$6.000 millones, de los cuales sólo US\$1.200 millones pasaron por canales oficiales o canales cuyas operaciones se contabilizan (*Business Recorder*, 25 de mayo de 2001). En Filipinas, la Oficina Nacional de Censo y Estadísticas rutinariamente aumenta en 50% el total de las remesas de trabajadores contratados en ultramar (TCU) cuando calcula esos flujos. Las encuestas gubernamentales sobre TCU descubrieron que solamente 40% de las remesas pasa por los canales oficiales.

Pautas de la migración asiática

Dos tipos de emigrantes envían dinero a Asia. El primero es la diáspora de residentes permanentes de origen asiático, la mayoría de los cuales viven en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). El segundo son los emigrantes que trabajan con contrato de trabajo, de los cuales Asia es la principal fuente del mundo. Es difícil estimar el número involucrado en ambos tipos a causa de las limitaciones de los sistemas de recopilación de datos sobre migraciones en Asia, así como la gran escala del movimiento de mano de obra indocumentada proveniente de las naciones asiáticas (Quibria 1996). El cuadro 14.1 presenta las cifras oficiales de varias fuentes sobre los números actuales de personas nacidas en Asia que viven en países de la OCDE. Aunque indica que en esos países hay

Cuadro 14.1. Poblaciones nativas de Asia que viven en países de la OCDE

País de origen	País de destino/Año					Total
	Europa/ Japón 1999	Australia 2001	Estados Unidos 2001	Canadá 1996	Nueva Zelanda 2001	
Afganistán	—	11.296	39.000	11.815	735	56.571
Bangladesh	84.800	9.078	104.000	12.405	1.185	211.468
Birmania	—	10.973	22.000	3.125	513 ^a	35.921
Brunei	—	2.068	—	4.310	—	6.493
Camboya	47.400 ^c	22.979	92.000	19.505	4.770	185.114
China	471.700	142.780	947.000	238.485	38.949	1.838.914
Corea del Sur	668.700	38.902	826.000	52.170	17.934	1.603.706
Filipinas	250.200	103.942	1.273.000	190.395	10.137	1.827.674
Hong Kong	—	67.124	223.000	249.175	11.301	542.520
India	248.800	95.452	1.024.000	240.560	20.889	1.629.701
Indonesia	185.300 ^c	47.158	72.000	9.340	3.792	315.860
Japón	608 ^c	25.469	334.000	24.300	8.622	380.974
Laos	31.800	9.565	117.000	14.905	1.017	173.827
Macao	—	1.948	—	7.110	—	6.058
Malasia	35.300	78.858	39.000	20.930	11.460	185.548
Mongolia	—	126	—	20	—	146
Nepal	—	2.628	—	540	—	2.753
Pakistán	932.568 ^b	11.917	241.000	41.085	1.317	1.211.902
Singapur	—	33.485	23.000	8.580	3.912	66.682
Sri Lanka	167.000	53.460	—	72.355	6.168	298.983
Tailandia	82.100	23.602	142.000	8.085	5.154	260.941
Taiwán	—	22.418	246.000	52.480	12.486	298.674
Vietnam	180.100	154.833	758.000	141.080	3.948	1.237.961
Otros de Asia	—	12.458	491.000	55.120	1.485	502.097
Total Asia	3.386.376	982.519	7.013.000	1.477.875	165.774	13.025.544

— No está disponible.

^a 1996.^b 1997.^c 1998.

Fuentes: Australian Bureau of Statistics, 2001 Census; US. Census Bureau, Current Population Survey 2001; Nueva Zelanda, 2001 Census; Statistics Canada, 1996 Census; OCDE 1999, 2000, 2001.

13.025.544 personas nativas de Asia, esta cifra subestima severamente los números dado que no hay datos disponibles para todos los países y a que no se incluye a los hijos de emigrantes o a los emigrantes indocumentados. Sin embargo, los datos de lugar de nacimiento son especialmente relevantes a causa de que es la primera generación de residentes la que mantiene los vínculos más sólidos con sus regiones de origen.

Las cifras de la columna total del cuadro 14.1 subestiman la magnitud de las diásporas asiáticas. Por ejemplo, se estima que “unos 18 millones de indios vive en más de 100 países” (*Migration News*, diciembre de 2000); los *viet kieu* o vietnamitas de ultramar suman 2,7 millones (*Far Eastern Economic Review*, 16 de enero de 2003, p. 48); y la diáspora pakistaní es estimada en alrededor de 3,5 millones (*Dawn*, 5 de octubre de 2001). En la década de 1970 las comunidades asiáticas en las naciones de la OCDE eran relativamente pequeñas, pero desde entonces han crecido sustancialmente a causa de varios factores. En primer lugar, en las tradicionales naciones de inmigración —Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda— se cancelaron las regulaciones excluyentes de la inmigración en las décadas de 1960 y 1970, haciendo que los asiáticos calificasen para el ingreso en el marco de programas basados en aptitudes y familias. Por otra parte, flujos de refugiados aceptados por razones humanitarias alimentaron el establecimiento de comunidades que sirvieron de ancla para una subsiguiente inmigración basada en la reunificación de familias. Aunque es difícil estimar la magnitud de las comunidades asiáticas establecidas permanentemente en otros países, es claro que continúan creciendo rápidamente y manteniendo fuertes vínculos con sus países de origen. Estas conexiones son conductos para una migración adicional, y el retorno de emigrantes, así como para la circulación de dinero, negocios, bienes e información.

Resulta difícil realizar estimaciones precisas de las migraciones permanentes a causa de la ausencia de sistemas de recopilación de datos y del gran volumen de inmigrantes indocumentados. El cuadro 14.2 ofrece una estimación del número de trabajadores de países asiáticos contratados que trabajan en otros países asiáticos. Como se notará, la mayoría de estos emigrantes trabajan en Medio Oriente o en otros países asiáticos. Las mujeres son un componente importante de esta migración. La mayor parte de esta migración es temporal y sus principales motivaciones son la necesidad de mantener a las familias en el país de origen y la acumulación de capital para la inversión. De allí que la mayoría de los trabajadores contratados envía remesas a sus países de origen en Asia.

Tendencias de las remesas asiáticas

Los ingresos de los asiáticos en ultramar generalmente son varias veces superiores a los ingresos promedio en los países de origen. Un estudio de Filipinas de 1991 descubrió que el ingreso promedio en ultramar

Cuadro 14.2. Estimaciones del número de trabajadores migratorios asiáticos en otros países

Región/ países de origen	Número de trabajadores migratorios	Principales destinos	Fuente de información	Año
Sudeste asiático				
Birmania/Myanmar	1.100.000	Tailandia	<i>Migration News</i> , diciembre de 2001	2001
Camboya	200.000	Malasia, Tailandia	Scalabrini Migration Center 2000	1999
Filipinas	7.300.000	Medio Oriente, Malasia, Tailandia, Corea del Sur, Hong Kong, Taiwán	<i>Asian Migration News</i> , junio de 2002	2002
Indonesia	2.000.000 ^a	Malasia, Arabia Saudita, Taiwán, Singapur, Corea del Sur, Emiratos Árabes Unidos	<i>Migration News</i> , noviembre de 2001	2001
Laos	100.000 ^b	Tailandia	Asian Migrant Center 1999; Scalabrini Migration Center 1999	1998
Malasia	250.000	Japón, Taiwán	Asian Migrant Center 1999	1995
Singapur	5.000 ^a	—	Asian Migrant Center 1999	1998
Tailandia	340.000	Arabia Saudita, Taiwán, Myanmar, Singapur, Brunei, Malasia	<i>Migration News</i> , marzo de 2002; Scalabrini Migration Center 1999	2002
Vietnam	370.000	Corea del Sur, Japón	Nguyen 2002; <i>Far Eastern Economic Review</i> , 16 de enero de 2003	2002
Subtotal	11.595.000			

Asia meridional					
Bangladesh				<i>Migration News</i> , julio de 2002	2002
India	3 000.000	Arabia Saudita, Malasia		<i>Migration News</i> , marzo de 2000, abril de 2000	2002
Nepal	1.100.000	Medio Oriente		Asian Migrant Center 1999	1999
Pakistán	1.400.000	Medio Oriente, India		Scalabrini Migration Center 2000	1999
Sri Lanka	3.180.973	Medio Oriente, Malasia		<i>Migration News</i> , enero de 2001	2000
Subtotal	1.500.000	Medio Oriente, Malasia			
	10.180.973				
Noreste de Asia					
China	334.164	Medio Oriente, Asia y el Pacífico, África		Xiao 2002	1999
Corea del Norte	300.000	China		<i>Migration News</i> , junio de 2002	2002
Corea del Sur	632.000	Japón		<i>Migration News</i> , agosto de 2002	2002
Japón	18.000	Hong Kong		Stahl y PECC-HRD 1996	1995
Subtotal	1.284.164				

— No está disponible.

^a Documentados.^b Indocumentados.

era de US\$5.800, comparado con el ingreso per cápita en Filipinas de US\$705.

Con las reservas acerca de la limitada naturaleza de los datos, el gráfico 14.1 utiliza una amplia variedad de fuentes para mostrar una estimación de las tendencias de las remesas en las naciones exportadoras de mano de obra más importantes de Asia. Una importante nación en la exportación de emigrantes es Filipinas, donde las estimaciones de los flujos formales de remesas por parte del banco central han aumentado de US\$1.000 millones en 1989 a US\$5.000 millones en 1995 y a US\$8.000 millones en 2002 (*Migration News*, diciembre de 2002). Se estima que más de la mitad de esas remesas provino de colonias permanentes de filipinos en Estados Unidos y Canadá. Además, los 200.000 marineros filipinos empleados en todo el mundo remiten más de US\$1.000 millones (*Asian Migration News*, 30 de septiembre de 2000). Los datos oficiales muestran que 65.000 trabajadoras domésticas en Singapur remitieron a sus lugares de origen US\$106 millones en 1995, un promedio de US\$1.630 cada una (*Straits Times*, 17 de marzo de 1996). Se estimaba en 1995 que las remesas equivalían a una cuarta parte del gasto gubernamental total de las Filipinas (*Manila Chronicle*, 4 de diciembre de 1995).

La segunda figura del gráfico 14.1 muestra las tendencias de los flujos oficiales de remesas en Tailandia, otra gran fuente asiática de emigración laboral. Los datos oficiales muestran que los trabajadores tailandeses remitieron 45.800 millones de baht tailandeses (equivalentes a US\$2.200 millones) en 1996 y 66.800 millones de baht (US\$3.300 millones) en 2000 (*Asian Migration News*, diciembre de 2002). Sin embargo, de Tailandia salen considerables flujos no registrados oficialmente. Por ejemplo, se estima que en 2001 había en Japón 40.000 inmigrantes legales y 30.000 ilegales que enviaban 13.100 millones de baht (US\$640 millones) a Tailandia (*Asian Migration News*, febrero de 2002). Al igual que Malasia, Tailandia registra una emigración sustancial de trabajadores hacia el exterior y desde el exterior. Se estimaba que aproximadamente 100.000 trabajadores ilegales birmanos en una sola provincia tailandesa, Raying, remiten 20.000 millones de baht (US\$491 millones) anualmente (*Asian Migration News*, agosto de 2000).

Indonesia es una de las principales fuentes mundiales de trabajadores migratorios, pero los datos oficiales de remesas del gráfico 14.1 son solamente la punta del iceberg de los flujos reales. La corriente de trabajadores migratorios indocumentados de Indonesia a Malasia es probablemente la segunda mayor del mundo después del flujo de trabajadores indocumentados de México a Estados Unidos. Estudios de

Cuadro 14.3. Indonesia: Flores Oriental, principales métodos de envío de dinero a la aldea de origen, 1997

Método	Emigrantes retornados				Emigrantes aún en el exterior			
	Hombres	Mujeres	Total		Hombres	Mujeres	Total	
	%	%	No.	%	%	%	No.	%
Banco	35,8	32,0	37	34,9	21,0	5,3	18	18,0
Empleador	7,4	4,0	7	6,6	1,2	5,3	2	2,0
Amigos/familia	54,5	64,0	60	56,6	77,8	89,5	80	80,0
Llevó consigo al visitar	2,5	—	2	1,9	—	—	—	—

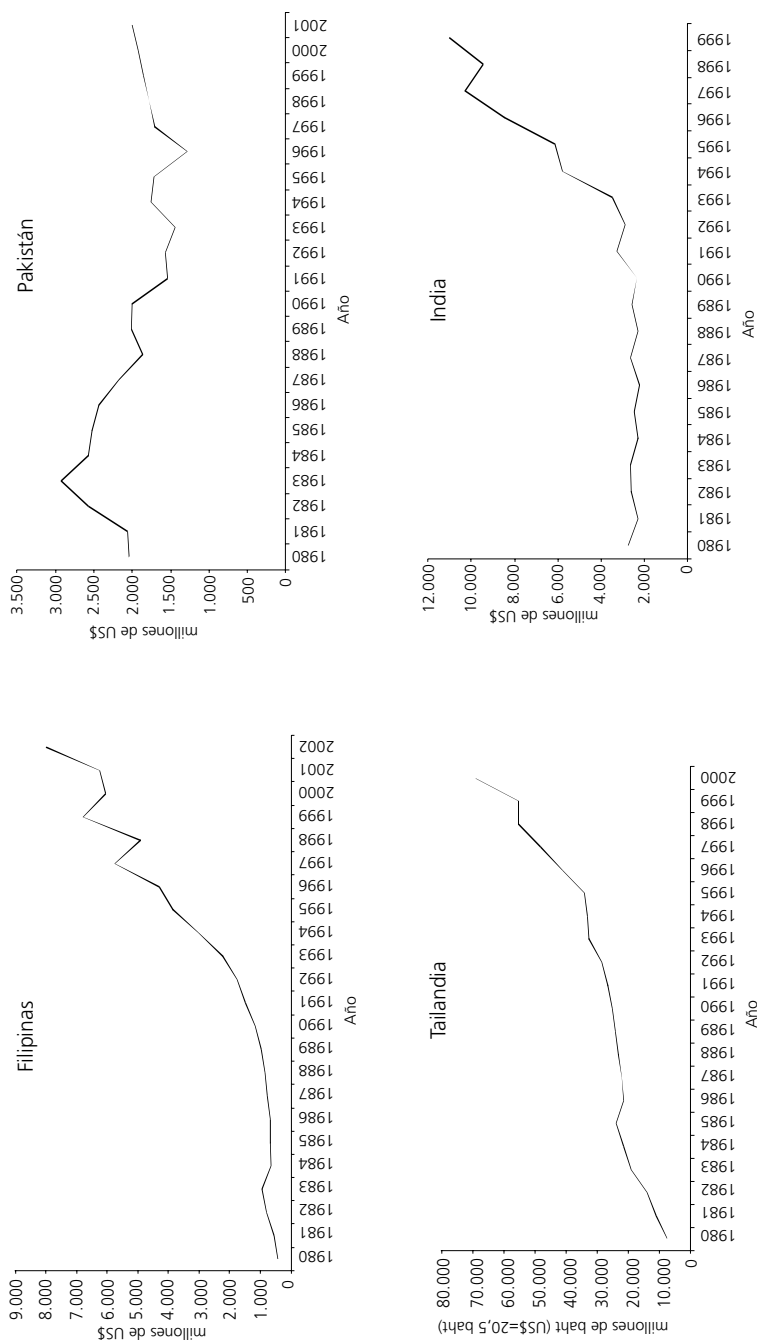
— No está disponible.
Fuente: Hugo, de próxima publicación.

las remesas en Indonesia indican que tan sólo una fracción de estos flujos pasan por los canales oficiales. Como se indica en el cuadro 14.3, un estudio de los trabajadores que emigraron de Flores Oriental y viven en el este de Malasia (Hugo, de próxima publicación) halló que la mayoría de los trabajadores enviaba dinero a través de sus amigos. El mismo estudio también demostró que los migrantes llevan consigo cuando vuelven mucho más dinero del que envían a sus lugares de origen. En este caso el monto total que llevan de regreso en general excede el monto total enviado a los lugares de origen por medio de amigos u otros canales.

El cuadro 14.4 muestra que un 42% de los emigrantes que retornan llevó consigo más de dos millones de rupias (alrededor de US\$472), y que una cuarta parte de ellos llevó consigo aún más.⁵ Más de una tercera parte de las mujeres llevó al retornar más de dos millones de rupias. El valor modal del dinero, es decir, el monto más frecuente, llevado por los emigrantes que retornaban era de 1.674.000 rupias (US\$198) para los hombres y 1.417.000 rupias (US\$167) para las mujeres en las aldeas estudiadas. Eki (2002) informa que los emigrantes de Flores Oriental toman decisiones de enviar remesas a sus lugares de origen sobre la base de una comparación de las tasas de interés en el país de origen y en el país anfitrión, y mediante la evaluación de las tasas de cambio relativas. Por ejemplo, cuando se deprecia la moneda indonesia, muchos envían dinero a fin de sacar provecho de la ventaja percibida en las tasas de cambio.

⁵ Todas las conversiones a dólares estadounidenses están hechas a valores de 2003. Sin embargo, el valor de la rupia indonesia se derrumbó después de 1997 de 1.500 rupias por dólar a alrededor de 10.000 rupias.

Gráfico 14.1. Crecimiento de las remesas a Filipinas, Tailandia, Indonesia, Bangladesh, Pakistán, India, Sri Lanka y Corea del Sur, 1980–2001





Fuentes: FMI, *Balance of Payments Statistics Yearbooks*; *Migration News*, marzo de 2002, julio de 2002, diciembre de 2002; *Asian Migration News*, 15 de marzo de 2001, 15 de diciembre de 2001, 15 de mayo de 2002; Banco de Tailandia; Chalamwong 2002, p. 16 (Tailandia); Soeprrobo 2002, p. 5 (Indonesia); Scalabrini Migration Center 1999; Go 2002, p. 12 (Filipinas).

Cuadro 14.4. Indonesia, Flores Oriental: montos de dinero enviados y llevados al lugar de origen, 1997

Monto de dinero (miles de rupias)	Enviado mientras se está fuera		Llevado al lugar de origen	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
0-99	18	7	3	1
100-149	18	1	1	—
150-199	13	7	—	1
200-499	19	6	4	1
500-999	13	4	22	7
1.000-1.999	3	1	23	12
2.000+	1	—	38	12
Total (número)	85	26	91	34

— No está disponible.

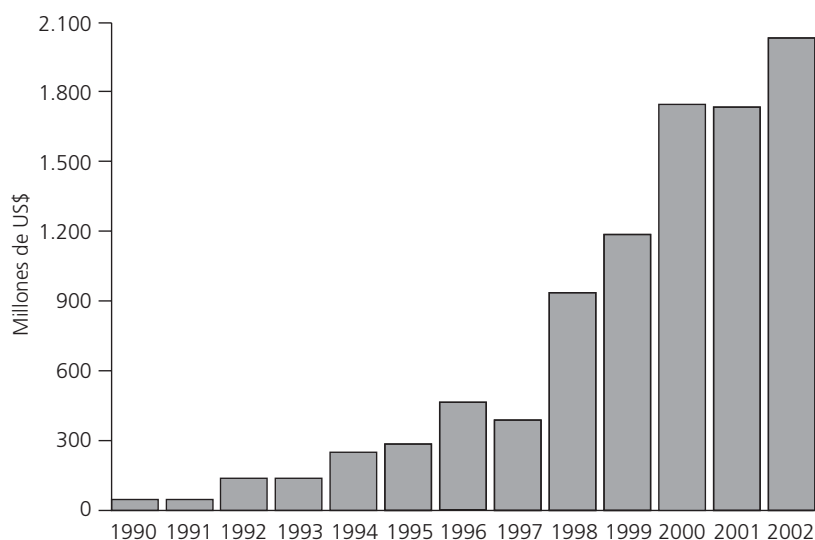
Fuente: Hugo, de próxima publicación.

Otra nación del sudeste asiático con una diáspora apreciable y creciente es Myanmar (Birmania). En 2000 el gobierno militar, buscando aliviar la escasez crónica de divisas del país, requirió a sus trabajadores en ultramar remitir la mitad de sus ingresos a través de las embajadas birmanas, además de pagar un impuesto de 10% sobre todos sus ingresos en el exterior. Los emigrantes podrían entonces cobrar estas remesas en forma de certificados en divisas extranjeras del Banco de Comercio Exterior de Myanmar (*South China Morning Post*, 11 de marzo de 2000).

Aunque hay pocos datos disponibles, la diáspora indochina, formada mayormente por desplazamientos de refugiados en las décadas de 1970 y 1980, han generado grandes corrientes de remesas hacia Laos, Camboya y Vietnam. En 1975, aproximadamente una décima parte de la población se fue de Laos, hacia Estados Unidos y otras naciones de la OCDE. Una importante emigración de trabajadores laosianos hacia la vecina Tailandia ha convertido a las remesas en la principal fuente de ingreso en el Valle de Vientiane, lo que comprende el 28% de todos los ingresos de los hogares en esta parte de Laos, en comparación con 25 % de la agricultura, 22% de los salarios y 18% de los negocios (*Far Eastern Economic Review*, 27 de julio de 2000, p. 48).

La diáspora vietnamita desempeña un papel creciente en la economía de su país de origen. El gráfico 14.2 muestra que en 2002 las remesas oficiales superaron los US\$2.000 millones (*Far Eastern Economic Review*, 26 de octubre de 2002, 2 de enero de 2003), el doble

Gráfico 14.2. Remesas enviadas por vietnamitas de ultramar a Vietnam



Fuente: Banco Estatal de Vietnam; *Far Eastern Economic Review*, 16 de enero de 2003, p. 48.

de los US\$1.200 millones registrados en 1998 (*Asian Migration News*, 31 de octubre de 1999). Este monto comprende remesas enviadas por aproximadamente 100.000 trabajadores contratados en el exterior — en Corea del Sur, Japón, Malasia, Taiwán y Rusia— así como la diáspora de 2,5 millones de *viet kieu*, los vietnamitas que han decidido residir en el exterior en forma permanente. No obstante, las remesas oficiales representan solamente una parte del flujo total de remesas de alrededor de US\$4.000 millones. Más de la mitad de las remesas a Vietnam son enviadas desde Estados Unidos, seguidas por las enviadas desde Canadá, Australia, Francia, Alemania y Japón. Un 70% de estos flujos se dirigen al ex Vietnam del Sur (*Far Eastern Economic Review*, 16 de enero de 2003, p. 48). Vietnam no aplica impuestos a las remesas y se ha producido una proliferación de compañías de remesas locales y sus agentes. Tan sólo Western Union tiene subagentes en 52 provincias y ciudades de Vietnam (*Far Eastern Economic Review*, 16 de enero de 2003, p. 48).

Las remesas se han convertido en un gran componente de las economías de los países del sur de Asia. En el caso de Bangladesh, las estadísticas oficiales del banco central capturan solamente una porción de ese flujo. Un estudio mostró que 40% de las remesas a Bangla-

desh son enviadas a través de sistemas ilegales *hundi/hawala*, 4,6% a través de amigos y familiares, 8% es llevado en mano por los emigrantes cuando retornan a su país de origen y 46% a través de mecanismos oficiales (*Independent Bangladesh*, 7 de enero de 2002). Medio Oriente representa 83% de las remesas oficiales totales a Bangladesh (*Gulf News*, 11 de julio de 2002).

Las cifras oficiales de Pakistán también constituyen subestimaciones sustanciales. Funcionarios bancarios de alto nivel estiman el flujo real entre US\$8.000 millones y US\$10.000 millones, de los cuales sólo US\$1.000 millones pasa por los canales oficiales (*Dawn*, 23 de febrero de 2002). Se cree que la inestabilidad y la corrupción generalizada en Pakistán han alentado a los pakistaníes en el exterior a depositar sus ahorros en bancos extranjeros, o inclusive a invertir en la India, más bien que enviar el dinero a su país de origen (*Dawn*, 2 de octubre de 1999). Se estima que los pakistaníes que se encontraban en la región del Golfo en 2002 enviaban en promedio a su país de origen US\$19 por mes, en comparación con US\$230 de los emigrantes indios no residentes, US\$270 de los emigrantes de Sri Lanka y US\$130 de los de Bangladesh (*Business News*, 14 de enero de 2003).

La India tiene una de las mayores diásporas del mundo, la segunda después de China. A mediados de la década de 1990 el gobierno indio comenzó a distinguir entre indios étnicos que tienen una ciudadanía no india (“personas de origen indio”, POI), e indios no residentes (INR). Los aproximadamente 20 millones de indios étnicos e indios que viven en el exterior, de los cuales una mitad nació en la India, tiene un ingreso anual estimado en US\$400.000 millones (*Migration News*, octubre de 2002; Abraham 2001). En 2000 se estimaba que el millón de indios que viven en Estados Unidos, equivalentes al 0,1% de la población total de la India, ganaba el equivalente del 10% del ingreso nacional indio (*Migration News*, noviembre de 2002). La India recibe unos US\$14.000 millones anuales en remesas oficiales, principalmente de trabajadores semicalificados o de baja calificación en los países del Golfo, que comprenden una parte importante de los US\$70.000 millones de reservas del país (*Far Eastern Economic Review*, 23 de enero de 2003, pp. 28–29). Los trabajadores de la comunidad india no residente son una gran fuente de remesas, realizan inversiones sustanciales en la India (como puede verse en el cuadro 14.5) y han desempeñado un papel decisivo en hacer participar a empresas de ultramar en actividades económicas importantes en la India.

En vista de que las personas de origen indio aportaron 9,2% de la inversión extranjera directa en la India en 2002, el gobierno indio

Cuadro 14.5. India: indios no residentes como fuente de inversión extranjera, 1983–2002

Year	Inversiones extranjeras totales aprobadas en la India (millones de US\$)	Inversión extranjera directa total de POI (millones de rupias)	Participación de INR (porcentaje)
1983	61,3	—	10,5
1984	99,5	—	13,0
1985	101,9	—	15,1
1986	84,8	—	7,4
1987	83,1	—	19,3
1988	172,2	—	7,4
1989	195,1	—	6,7
1990	73,3	—	4,1
1991	234,9	1.602,5	3,7
1992	1.267,2	1.496,6	11,6
1993 (enero–mayo)	1.046,9	5.604,5	5,6
1994	205.357,6	11.185,4	—
1995	533.067,3	19.705,6	—
1996	528.185,0	20.620,4	—
1997	746.721,5	10.396,2	—
2002	4.000,0	—	9,2 ^a

— No está disponible.

^a Redondeado.

Nota: Los POI son Personas de Origen Indio, indios étnicos que tienen una ciudadanía no india. Los INR son Indios No Residentes.

Fuente: *Far Eastern Economic Review*, 26 de enero de 1995, p. 51, y 23 de enero de 2003, p. 29 www.indiaonestop.com/economy-fid.htm; sitio POI en Internet www.indiandiaspora.nic.in

está intentando aumentar la inversión de los POI en la India a través de iniciativas que tienen por objetivo aumentar la entrada de divisas al país por parte de los expatriados, así como utilizar su competencia técnica a fin de ayudar a las empresas indias a crear nuevos productos y obtener acceso a los mercados internacionales (*Far Eastern Economic Review*, 23 de enero de 2003, pp. 28–29). Un desafío clave para el gobierno, no obstante, será superar el resentimiento de numerosos indios de ultramar que sienten que son mayormente ignorados por el gobierno indio excepto cuando este quiere su dinero (*Far Eastern Economic Review*, 23 de enero de 2003, pp. 28–29; Abraham 2001).

Los funcionarios del gobierno de Sri Lanka reconocen que las remesas “se han convertido ahora en la columna vertebral de la economía del país” (*Asian Migration News*, 31 de agosto de 2001). Alrededor de un millón de trabajadores contratados, de los cuales 60% son mu-

jeros que se desempeñan como empleadas domésticas, remitieron 100.000 millones de rupias de Sri Lanka en 2001 y 115.000 millones en 2002 (US\$1.200 millones) (*Asian Migration News*, 16–31 de enero de 2003). Nepal, un país pequeño, recibió 35.000 millones de rupias ne-palesas (US\$443 millones) en remesas en 1997 (Seddon 1999).

No hay datos disponibles sobre remesas para varios de los países que son grandes fuentes de emigrantes de Asia. China, la mayor nación del mundo, con una de las diásporas más numerosas, goza de entradas masivas de remesas. Las cifras del cuadro 14.6 para China comprenden únicamente las remesas del número relativamente reducido de los trabajadores contratados movilizados por el gobierno chino. Cabe destacar que aquellas no capturan los masivos flujos de fondos de los chinos establecidos en naciones extranjeras. Se estima que los chinos expatriados son responsables de aproximadamente una mitad de la inversión extranjera directa en el país. (*Far Eastern Economic Review*, 23 de enero de 2003, pp. 28–29). En los últimos años una cantidad sustancial de hombres de negocios chinos ha estado involucrada en Taiwán, Hong Kong y otros lugares en canalizar dinero hacia el territorio continental de China.

En las tres últimas décadas, Corea del Sur ha pasado de ser uno de los principales exportadores de mano de obra a importar más de 250.000 trabajadores contratados. El gráfico 14.1 muestra cómo las remesas llegaron a un máximo en la década de 1980 y caído desde entonces a proporciones mínimas.

Las remesas a Corea del Sur desempeñaron un gran papel en financiar la industrialización de las décadas de 1970 y 1980. Corea del Norte sigue recibiendo un flujo sustancial de remesas de los 100.000 coreanos pro-Pyongyang que viven en Japón. De hecho, las entradas de US\$600 millones a US\$700 millones en 1993 eran equivalentes al total del presupuesto gubernamental de Corea del Norte (*Far Eastern Economic Review*, 9 de septiembre de 1993, p. 23). Gran parte de este caudal fue dirigido hacia los 95.000 emigrantes que retornaron de Japón a Corea del Norte en la década de 1960.

Aunque los datos subestiman en gran escala las remesas a Asia, no hay duda de que estos recursos tienen un fuerte impacto sobre los países de la región. El cuadro 14.6 compara las estimaciones oficiales de remesas con el valor de las exportaciones e importaciones de mercancías totales en las dos últimas décadas en varias naciones asiáticas importantes como origen de emigración. En los mayores países de la región, especialmente China e Indonesia, las remesas son generalmente pequeñas en relación con los ingresos de exportación. La India

Cuadro 14.6. Principales países asiáticos exportadores de mano de obra: remesas de trabajadores en relación con exportaciones e importaciones, 1980–2001

(en millones de US\$)

País	Año	Remesas de trabajadores (R)	Total de mercancías		R	R
			Exportaciones (X)	Importaciones (M)	X	M
Bangladesh	1980	339	885	2.545	38,3	13,3
	1992	912	1.903	2.527	47,9	36,1
	2001	2.000	5.700	8.480	35,1	23,6
China	1982	541	21.875	19.009	2,5	2,8
	1992	228	84.940	80.585	0,3	0,3
	1999	384	207.584	165.894	0,2	0,2
Corea del Sur	1980	101	19.815	25.152	0,5	0,4
	1992	487	76.394	81.413	0,6	0,6
	1999	54	156.701	114.446	0,0	0,0
Filipinas	1980	421	5.744	8.295	7,3	5,0
	1992	2.222	9.790	15.465	22,7	14,4
	1997	5.742	40.365	50.477	14,2	11,4
	1999	6.795	39.012	36.767	17,4	18,5
	2000	6.050	40.000	34.600	15,1	17,5
India	1980	2.756	11.265	17.378	24,4	15,9
	1992	2.891	19.795	22.530	14,6	12,8
	1999	11.002	47.419	59.138	23,2	18,6
Indonesia	1980	33	21.908	10.834	0,1	0,3
	1992	264	33.815	27.280	0,8	1,0
	1997	1.261	63.238	62.830	2,0	2,0
	1998	1.252	48.848	27.337	2,6	4,6
	1999	1.295	55.741	42.071	2,3	3,1
Pakistán	2000	1.295	62.016	33.547	2,1	3,9
	1980	2.038	2.958	5.709	68,9	35,7
	1992	1.566	7.264	9.360	21,6	16,7
	2001	2.000	9.132	11.060	21,9	18,1
Sri Lanka	1980	152	1.293	2.197	11,8	6,9
	1992	548	2.487	3.470	22,0	15,8
	1999	1.056	5.648	6.661	18,7	15,9
Tailandia	1979	191	5.240	7.158	3,6	2,7
	1992	1.500	32.473	40.466	4,6	3,7
	1997	1.306	72.415	72.437	1,8	1,8
	1999	1.346	65.903	48.704	2,0	2,8
	2000	1.603	68.920	62.040	2,3	2,6

Fuente: Hugo 1995a; Battistella y Asis 1999; *Asian Migration News*, 30 de junio de 1999; *World Bank Development Report*, varias ediciones; Soeprrobo 2002, p. 5; Go 2002, p. 12; Chalamwong 2002; FMI, *Balance of Payments Statistics Yearbooks*; *Migration News*, marzo de 2002 y julio de 2002.

es una excepción, ya que las remesas constituyen una porción importante del ingreso de exportación. En todos los países de Asia meridional las remesas son significativas, especialmente en Sri Lanka y Bangladesh. En Filipinas, las remesas han constituido una parte principal de los ingresos de divisas por muchos años. En Tailandia las remesas son pequeñas aunque de consideración, mientras que las remesas en Corea del Sur son minúsculas.

También ha habido significativos flujos de remesas hacia afuera de algunos países. En Malasia, por ejemplo, ha habido preocupación por la fuga de capitales que acompaña la emigración permanente de los malayos y la salida de remesas. En 1987, durante el apogeo de la emigración malaya a países tales como Australia, el Bank Negara estimó que la fuga de capital fue de M\$1.200 millones (US\$316 millones) (*Far Eastern Economic Review*, 21 de enero de 1988, pp. 49–50). En época más reciente, la atención se ha centrado sobre los M\$5.000 millones (US\$1.300 millones) en remesas enviadas fuera de Malasia por trabajadores extranjeros. Esto ha movido al gobierno a alentar a los ciudadanos malayos a tomar los empleos que ahora ocupan los trabajadores extranjeros (*Asian Migration News*, diciembre de 2001). Es improbable que tales esfuerzos tengan un impacto mayor dado que los ciudadanos locales evitan los puestos de trabajo de bajos salarios que ocupan los trabajadores extranjeros, aun en períodos de alto desempleo (Hugo 1995a). La salida de remesas de Malasia comenzó a manifestarse en la cuenta corriente del país en 1996, cuando se estimaron los flujos hacia afuera en US\$789 millones (*Far Eastern Economic Review*, 10 de abril de 1997, p. 60). En 1997 se calculó que las salidas de remesas equivalían a 2% del PIB de Malasia (*Migration News*, julio de 1998).

En Arabia Saudita el gobierno estima que los siete millones de trabajadores extranjeros envían a sus países de origen US\$18.600 millones por año. Las autoridades han lanzado una campaña para reducir el número de trabajadores extranjeros y apoyar la nacionalización de los puestos de trabajo en el reino (*Bahrain Tribune*, 23 de abril de 2001). De manera similar, en Bahrein el gobierno tiene un programa para detener a la salida anual de 160 millones de dinares (US\$429 millones) mediante un programa para expandir el empleo de los ciudadanos a 5% por año (*Gulf News*, 23 de abril de 1999). Japón, como parte de una fuerte postura antiinmigratoria, ha comenzado un programa para reprimir a las organizaciones que ayudan a los 250.000 inmigrantes indocumentados a remitir ingresos a sus países de origen (*Asian Migration News*, 15 de marzo de 2001).

Impacto sobre las economías nacionales

Pese a que los datos presentados en el cuadro 14.6 son incompletos, se puede observar que en varias naciones asiáticas las remesas constituyen una parte importante del ingreso de divisas extranjeras. En Bangladesh las remesas equivalen a 35% de los ingresos de exportación; en India 23%; en Pakistán 22%; en Sri Lanka 19%; y en Filipinas 15%. Las remesas también han jugado un papel crucial en la recuperación económica de algunas naciones asiáticas. En Filipinas, por ejemplo, la transformación de la economía después de la revolución de 1986 ha sido parcialmente atribuida al efecto de las remesas (*Far Eastern Economic Review*, 19 de junio de 1997, p. 40). F.V. Lucero atribuye a las mayores remesas haber ayudado a reducir el déficit de la cuenta corriente de Filipinas (*Manila Chronicle*, 5 de marzo de 1993). Se estima que en 1994 US\$2.200 millones en remesas enviadas por canales oficiales tuvieron un impacto superior a US\$8.000 millones, equivalentes a un sexto del PIB de Filipinas. Entre 1990 y 1999 las remesas hicieron una contribución promedio equivalente a 20% del ingreso de exportaciones de Filipinas y a 5% del PNB (Go 2003).

En Pakistán, las remesas han sido reconocidas como un factor importante en la reducción de la deuda externa, la duplicación de las reservas de divisas y el logro de un superávit en la cuenta corriente de la balanza de pagos en 2002 (*Far Eastern Economic Review*, 18 de julio de 2002, p. 46). En 1995, en Pakistán las remesas oficiales eran más de cinco veces mayores que la inversión extranjera directa y sólo un poco menores que el déficit del comercio exterior (*Far Eastern Economic Review*, 23 de marzo de 1995, p. 55). En Vietnam se estima que las remesas equivalen a 11% del PIB, lo que ha sido crucial en ayudar al país a sobrellevar un déficit comercial de US\$2.800 millones, reducir la presión sobre la moneda local y estimular la inversión privada. Es más, las remesas superan a la inversión extranjera directa (US\$2.300 millones); las exportaciones de petróleo crudo, el principal producto de exportación (US\$3.200 millones); y la asistencia oficial para el desarrollo para 2003 (US\$2.500 millones) (*Far Eastern Economic Review*, 16 de enero de 2003, p. 48).

En las naciones que reciben grandes flujos de remesas, los efectos macroeconómicos pueden ser considerables. Las remesas significan no sólo una gran proporción del ingreso de divisas extranjeras, sino también del PIB. En Filipinas, a fines de 2000, la Secretaría de Planificación Socioeconómica exhortó a los trabajadores filipinos en ultramar a enviar más dólares para ayudar a frenar la depreciación del

peso (*Asian Migration News*, 15 de noviembre de 2000). Las estrategias de este tipo pueden no ser muy efectivas, sin embargo, ya que es sabido que los trabajadores asiáticos emigrados a menudo reducirán o retendrán remesas cuando las monedas de los países de origen sean inestables, como ocurrió durante la agitación política en Filipinas en noviembre de 2000 (*Asian Migration News*, 30 de noviembre de 2000).

Los estudios detallados del impacto de las remesas sobre las economías nacionales de Asia han sido limitados. Un estudio de Bangladesh (Mahmud y Osmani 1980) llegó a la conclusión de que el impacto absoluto de las remesas recibidas sobre el ingreso y el ahorro es sustancial, aunque haya podido contribuir a una mayor desigualdad en la distribución del ingreso. En una variación interesante sobre la fuga de cerebros, un análisis econométrico basado en datos de Filipinas sugirió que el país recibiría un beneficio neto mediante la formación y “exportación” de médicos, que entonces remitirían montos significativos de dinero a su país de origen (Goldfarb, Havrylyshyn y Mangum 1984).

Algunas naciones y regiones que dependen de las remesas son vulnerables cuando estos flujos se reducen o se detienen en forma súbita. La invasión de Kuwait por Irak y la posterior Guerra del Golfo de 1990 causó perturbaciones masivas en muchas de las áreas de origen de emigración de Asia. Una caída de 18% en las remesas de los filipinos en ultramar a fines de 2001 fue atribuida al retroceso económico que siguió a los acontecimientos del 11 de septiembre y las subsiguientes acciones militares en Afganistán (*Asian Migration News*, 31 de octubre de 2001). Esta situación se debió en parte a la pérdida de empleos, pero también a que los trabajadores “en todo el mundo se sentían inseguros acerca de su futuro tras los ataques y la mayoría optó por conservar su dinero esperando que amainase la recesión mundial” (*Business World*, 7 de enero de 2002). Otra amenaza obvia se presenta cuando los países de destino prohíben el ingreso de trabajadores migratorios desde naciones específicas. Por ejemplo, una prohibición aplicada en Taiwán a los trabajadores filipinos en la manufactura y en la construcción produjo la pérdida de 20.000 empleos y una estimación de US\$300 millones en remesas a Filipinas (*Asian Migration News*, 15 de septiembre de 2002).

Hay evidencia de que una excesiva dependencia de las remesas puede tener consecuencias negativas sobre las economías nacionales. R. Tiglao afirma que las remesas a Filipinas han protegido a un sector agrícola atrasado y desviado la atención de la necesidad de atraer inversión extranjera a la manufactura (*Far Eastern Economic Review*, 19

de junio de 1997, p. 40). También hay preocupación adicional en Asia de que las remesas puedan causar el “mal holandés”, una apreciación de la tasa real de cambio (Athukorala 1993a). Esta puede aumentar la vulnerabilidad a los *shocks* externos al estimular las importaciones, reducir los incentivos a las exportaciones y resultar en un uso inapropiado de métodos intensivos en el uso de capital en la producción. El mal holandés requiere una variedad de tratamientos, incluyendo la depreciación de la moneda y las reformas estructurales en el sector productivo (Quibria 1996).

El grado en el que las remesas ayudan a los países receptores de Asia a aliviar sus problemas económicos es tema de debate. Por ejemplo, en Filipinas la proporción de la deuda externa al PIB se amplió al 70% a fines de 2002 y el déficit presupuestario del país duplicó la meta establecida. Para algunos observadores de Filipinas, el papel desempeñado por las remesas en ayudar al país a superar sus problemas es ambiguo. Como lo expresó J. Hookway (*Far East Economic Review*, 12 de diciembre de 2002, p. 57):

Este es dinero privado remitido, de modo que beneficia a Filipinas en sentido amplio al ayudar a familias y al agregar a la economía... [pero] no añade al ingreso del gobierno. Estos trabajadores se encuentran fuera de la red fiscal de Filipinas. Sin embargo, no está claro cuántos de ellos habrían encontrado empleo en su país de origen, o pagado algún impuesto, de modo que hay un debate acerca de si sus ingresos en ultramar representan ingresos imponibles “perdidos”.

Impacto sobre la región y sobre las comunidades

El examen de las remesas a nivel nacional no siempre refleja su verdadero impacto. Los emigrantes no provienen al azar de todas partes de un territorio nacional y más bien tienden a provenir de regiones y localidades específicas, a menudo de las áreas más pobres de un país. En Indonesia, por ejemplo, los trabajadores contratados en ultramar son, en su inmensa mayoría, no calificados, pobremente educados y originarios de áreas rurales que son descuidadas tanto por los gobiernos como por los inversionistas privados (Hugo 1995a). Estas áreas, en particular en Java e Indonesia oriental, contienen “aldeas de emigración” donde a menudo la gente se va en grupos a trabajar al extranjero, magnificando así el impacto económico de las remesas en localidades específicas. En otros países, tales como Filipinas, la mayoría de los

emigrantes provienen de familias más prósperas de las áreas urbanas (Go 2003). En el caso de Filipinas, se puede preguntar en qué medida la riqueza ha sido un *resultado* de las remesas más bien que una característica anterior a la emigración.

En Indonesia, Nusa Tenggara Occidental y Nusa Tenggara Oriental son las provincias más pobres de la nación y las remesas son uno de los pocos mecanismos para generar sustanciales entradas de dinero (Raharto *et al.* 1999). En la provincia de Nusa Tenggara Occidental, por ejemplo, numerosos trabajadores emigraron a Malasia a mediados de la década de 1990, muchos con destino a las plantaciones de palmera oleaginosa, como única manera de escapar del círculo vicioso de deuda que enfrentaban en sus lugares de origen (*Far Eastern Economic Review*, 11 de enero de 1990, pp. 21–22; *Indonesian Observer*, 18 de marzo de 1995). Desde Malasia estos inmigrantes enviaban a sus lugares de origen un monto mayor que el total del presupuesto provincial de 1995/1996. Las estadísticas bancarias de un distrito de Nusa Tenggara Oriental muestran flujos anuales de remesas de US\$1,5 millones. Esta cifra es sólo la punta del iceberg, dada la multiplicidad de maneras utilizadas para enviar dinero desde Malasia. Sin embargo, aun esta cifra, producto de la subestimación, eclipsa el presupuesto anual del gobierno del distrito en el año del estudio: US\$31.550 (Hugo 1998).

En varios casos las entradas de remesas son mucho mayores que los presupuestos locales. Por ejemplo, en el distrito de Flores Oriental de Indonesia, el ingreso estimado por remesas en 1997 era cuatro veces mayor que el presupuesto de todo el gobierno provincial y 37% más alto que el valor de las exportaciones de Flores Oriental (Eki 2002).⁶ Las remesas recibidas en 1995 en Java Oriental en Indonesia eran varias veces mayores que el total del presupuesto gubernamental del distrito (*Republika*, 19 de febrero de 1995). En la provincia filipina de Zambales se estima que un tercio de las 729.387 familias de la provincia deriva la mayor parte de su ingreso de las remesas (*Asian Migration News*, 30 de junio de 1999).

El impacto de las remesas es sentido de manera más íntima por los pobres de Asia. Estudios sobre los usos de las remesas en Indonesia (véase Goma, Mantra y Bintarto 1993; Kapioru 1995) señalan que la mayoría abrumadora de las remesas es usada para el consumo. Algunos de estos estudios indican que las remesas tienen poco impacto

⁶ La población de Flores Oriental era solamente el 5,2% de la población de Nusa Tenggara Oriental en 2000.

sobre el desarrollo regional. Otra evidencia, como aquella de Nusa Tenggara Oriental, indica lo contrario. En primer lugar, los receptores gastan buena parte de sus remesas en vivienda. Adelman y Taylor (1990) han mostrado en datos de México que los efectos multiplicadores de segunda y tercera ronda del gasto en vivienda son altos donde se utilizan mano de obra y materiales locales, y técnicas de construcción intensivas en uso de mano de obra. Por cada dólar enviado del exterior, el PNB aumenta entre US\$2,70 y US\$3,20, con el multiplicador más elevado en las comunidades rurales. Similares resultados obtenidos en Bangladesh indican que las remesas enviadas por los emigrantes desde ultramar llevan a la creación de tres puestos de trabajo en el lugar de origen (Stahl y Habib 1989).

Otra contribución al desarrollo en Indonesia se origina de la sustancial proporción de las remesas que son invertidas en la educación de niños y otras personas vinculadas a los emigrantes. Este beneficio puede conducir a una migración interna de niños educados, que se mudan a áreas del país con mejores oportunidades para los capacitados y los educados. La evidencia también indica que algunas remesas son invertidas en actividades productivas, tales como el transporte (una ayuda al desarrollo local) y los negocios en pequeña escala. El éxodo de trabajadores alivia los problemas locales de desempleo así como las presiones sobre la disponibilidad de tierras.

Con datos del estado de Kerala en la India, Nair y Pillai (1994) examinaron el impacto de las remesas sobre variables macroeconómicas tales como el consumo, el ahorro, la inversión y el crecimiento económico; así como el impacto sobre diferentes sectores; los mercados de factores y productos; las desigualdades locales y el impacto a nivel de los hogares. Nair y Pillai estiman que las entradas de remesas representan 13% del ingreso total de Kerala y que han producido un nivel más alto de consumo, expandido los sectores comerciales, aumentado la demanda de servicios sociales, salud y educación, y elevado las expectativas. Sin embargo, los impactos secundario y terciario se han filtrado hacia las economías más grandes de la región, ya que el gasto de los gobiernos y los hogares se ha dirigido principalmente hacia los bienes y servicios importados desde fuera de la región. Por ese motivo, ha habido pocos efectos multiplicadores y eslabonamientos en las regiones mismas (Nair y Pillai 1994).

En el caso del distrito de Flores Oriental de Indonesia, también ha habido alguna fuga de remesas fuera del área, especialmente hacia Java. Funcionarios bancarios de Larantuka estiman que por cada US\$1,30 remitidos, aproximadamente US\$1 es remitido fuera del área

a fin de pagar por educación, grandes objetos domésticos y otros rubros similares. Es más, una baja demanda de préstamos bancarios en Flores Oriental indica que fondos de las remesas son transferidos a otras áreas de Indonesia. En general, las experiencias de Kerala en la India y Nusa Tenggara Oriental en Indonesia indican que, en muchas áreas, el potencial de las remesas para el desarrollo no se ha materializado. En muchos lugares similares hay pocas oportunidades atractivas para la inversión y no existe una estrategia para canalizar las remesas a actividades productivas.

Hay quienes afirman que las remesas aumentan la desigualdad en la distribución del ingreso. A nivel de los hogares, las familias que reciben dinero del exterior tienen una mejor situación económica que aquellas que carecen de un emigrante. A nivel macroeconómico, las entradas de remesas pueden contribuir a la desigualdad de los ingresos a través de efectos inflacionarios y el aumento de los precios (Mahmud y Osmani 1980). La bibliografía, de todos modos, no ofrece conclusiones firmes, ya que otros estudios descubren un efecto neutral de las remesas sobre la distribución del ingreso (Adams 1969). Una gran parte del problema de determinar el impacto de las remesas sobre la desigualdad es la separación de los elementos presentes en la interacción entre los perfiles de las familias, las categorías de empleo, los niveles de ingreso y otras variables importantes.

Impacto sobre las familias

La evidencia abrumadora que proviene de Asia es que las familias reciben un beneficio neto de las remesas en forma de un mayor consumo y ahorros más elevados, mejores viviendas y nivel de vida y mejor acceso a los servicios de salud y educación (Abella 1992). Taylor *et al.* (1996) notan que una de las características clave del impacto de las remesas es que en una primera ronda el impacto se concentra en las familias individuales que las reciben. Es más, casi todos los estudios dejan de tener en cuenta los impactos de la segunda y tercera rondas del gasto en consumo sobre la creación de puestos de trabajo y el crecimiento. Por cierto que si el consumo es, en forma predominante, de bienes de producción local, estos efectos serán sustanciales. Estudios recientes están descubriendo que el grado de inversión en la actividad productiva también se ha vuelto sustancial (véase Eki 2002).

En Filipinas, la Encuesta de Ingresos y Gastos Familiares hecha a nivel nacional descubrió que 17% de los hogares tenían a un trabaja-

dor contratado en ultramar que enviaba dinero a su lugar de origen, y que estos hogares representaban 25% de los gastos totales de los hogares del país.

Estas cifras no incluyen remesas enviadas al lugar de origen por filipinos que han emigrado en forma permanente a otros países, de modo que el impacto de las remesas sobre los hogares filipinos es bien alto (*Asian Migration News*, 16-28 de febrero de 2003). En Vietnam, el crecimiento de las remesas se asocia en parte con el dinamismo de la economía del país, que se predice crecerá casi 7% pese a la contracción económica mundial en 2003. En forma creciente, las remesas son utilizadas por las familias para establecer y expandir nuevas compañías y empresas familiares y para adquirir bienes raíces (*Far Eastern Economic Review*, 16 de enero de 2003, p. 48).

Un estudio de caso de vida aldeana en el área de Flores Oriental de Indonesia (Hugo 1998) ilustra varias cuestiones que son comunes a las áreas receptoras de remesas de Asia. En Flores Oriental, más de la mitad de los hogares tienen un miembro que trabaja en Malasia o uno que ha retornado. En estas comunidades rurales con grandes números de trabajadores en el extranjero hay una sensación de prosperidad, pese al potencial agrícola relativamente pobre del área. Por ejemplo, las casas tienden a estar hechas de ladrillo y piedra más bien que de madera o *atap* (frondas de palma), con ventanas de vidrio, aparatos de televisión y otros artefactos modernos.

Muchos trabajadores retornan de ultramar con bienes valiosos. Por ejemplo, 68% de una muestra de migrantes retornados en Yogyakarta y Java Central habían traído de regreso bienes tales como aparatos de radios y televisión, motocicletas y muebles (Mantra, Kasnawi y Sukamandi 1986). En Flores Oriental la *parábola*, el plato antena de satélite, es un símbolo moderno de éxito. Programas televisivos de Hong Kong, Malasia y Australia, entre otros, abren todo un nuevo mundo. El costo de instalar una parábola es casi tres veces el promedio del ingreso anual local, pero esa antena es común en las aldeas y alrededor de ellas, donde hay un número sustancial de emigrantes.

El impacto de las remesas en las viviendas es evidente en el cuadro 14.7, que muestra que aunque sólo 18% de los hogares de Nusa Tenggara Oriental tienen casas con paredes de ladrillo, en Flores Oriental esa proporción se eleva a 40%. El gasto del dinero de las remesas en instalaciones de generación eléctrica para los poblados es igualmente claro, ya que 13% de las casas de Flores Oriental posee tal instalación, en comparación con 2% para toda la provincia. De hecho, grupos de inmigrantes a menudo se asocian para pagar por los equi-

Cuadro 14.7. Indonesia: Indicadores de vivienda, Nusa Tenggara Oriental y Flores Oriental, 1994

Indicador de vivienda	Nusa Tenggara Oriental	Flores Oriental
Porcentaje de casas con paredes de piedra/ladrillo	18,2	40,0
Porcentaje con pisos de cemento/baldosa	24,4	27,7
Porcentaje con electricidad propia	1,6	13,2
Porcentaje que miró televisión la semana anterior	19,8	23,0
Porcentaje que leyó un diario la semana anterior	9,6	15,5
Porcentaje que escuchó radio la semana anterior	20,5	23,2

Fuente: Kantor Statistik Nusa Tenggara Timur 1995.

pos generadores de electricidad para las aldeas, el tendido de cables de transmisión y demás instalaciones.

La alta proporción de hogares que poseen aparatos de televisión también refleja el impacto de las remesas en las áreas rurales. El cuadro 14.7 indica que una proporción más alta de hogares en Flores Oriental tenía pisos de cemento que en Nusa Tenggara Oriental en su conjunto. Es más, una proporción sustancialmente más elevada de la población de Flores Oriental leía diarios y escuchaba la radio que en la provincia en su conjunto. En los escasos estudios disponibles sobre la utilización de remesas en Flores, es claro que un monto considerable del ingreso por remesas es gastado en edificación o en la remodelación sustancial de casas, como en otras partes de Indonesia (Hugo 1995b).

Además de ser usadas para las expensas de consumo, las remesas enviadas a Flores Oriental a menudo son utilizadas para repagar deudas incurridas por los trabajadores emigrantes, particularmente aquellos que emigran por primera vez y no pueden financiar su viaje por sí mismos. Esta suma es normalmente financiada mediante préstamos de miembros de la familia, prestamistas de dinero o por el *calo* (reclutador o contratista), que explota las circunstancias del emigrante cobrando un porcentaje de los ingresos de este por un período especificado.

Un tercio de las remesas enviadas al lugar de origen son usadas para las expensas cotidianas de las familias que quedaron atrás, lo que refleja el fuerte empuje causado por la ausencia de oportunidades para ganar dinero en el área de origen. Un monto sustancial de las remesas también financia la educación de hijos y hermanos, con un creciente monto gastado en enviar a niños adolescentes a escuelas de otros lugares de Indonesia (especialmente Java), donde hay instituciones secundarias y de educación superior de mejor calidad. La segunda gran

expensa de remesas se hace en mejoras en las viviendas. Una porción reducida pero importante de las remesas es utilizada para pagar obligaciones consuetudinarias, tales como el precio de novia y los gastos de una ceremonia de boda.

Son escasos los datos sobre los grandes montos de dinero llevados por los emigrantes a sus lugares de origen, pero se sabe en general que estos recursos financian rubros de magnitud mayor, tales como las renovaciones de viviendas, grandes compras para el hogar y terrenos (Graham 1997). Algunas remesas son usadas para invertir en transporte, con adquisiciones individuales o de grupo de minibuses que proveen transporte por caminos de regiones y aldeas. Aunque las aldeas tienen pocos negocios, la progresiva comercialización presenta crecientes oportunidades para la inversión de los ingresos de los emigrantes.

En muchas localidades las oportunidades de ganar un ingreso en efectivo son muy escasas, y es evidente que la emigración es un elemento clave en la provisión de dinero en efectivo a las comunidades de origen. Los hogares que reciben remesas en Flores Oriental han adoptado pautas de conducta más modernas que los de otras áreas. Por ejemplo, unos dos tercios de los niños de Flores Oriental han sido vacunados, en comparación con 47% para la provincia en su conjunto. Más de un tercio de las mujeres se casa por primera vez a la edad de 25 años o más, mientras que solamente 21% de las mujeres de la provincia en su conjunto espera tanto tiempo. La aceptación de la planificación familiar es algo más baja que el promedio provincial, pero esto puede deberse a las largas ausencias de los maridos y la edad promedio más avanzada en el momento del casamiento (Graham 1997).

Cuestiones de política

Las políticas sobre remesas de los países exportadores de mano de obra de Asia han sido generalmente de dos tipos. El primer conjunto de prescripciones políticas tiene por objetivo maximizar las entradas de remesas enviadas por trabajadores en ultramar y otros expatriados, mientras que un segundo conjunto se concentra en la movilización de las remesas dentro del sistema bancario formal. Ambos tipos son intentos de maximizar las entradas de divisas necesarias para el desarrollo y para la balanza de pagos (Athukorala 1993b). En algunos casos estas políticas han sido mal concebidas. Por ejemplo, en el Sexto Plan Quinquenal de Indonesia (1994–99) el gobierno decidió maximizar las en-

tradas de remesas mediante la sustitución de su emigración de mano de obra mayormente no calificada por trabajadores semicalificados y calificados. Sin embargo, estos planes y la realidad no concuerdan (Hugo 1995a). La emigración de trabajadores desde Indonesia se compone en su mayoría abrumadora de mano de obra no calificada y se ha mantenido así por lo menos por una década. En realidad, una evidente ventaja comparativa de que goza Indonesia está en el suministro de grandes números de trabajadores no calificados a los países que demandan tal tipo de mano de obra.

Después de la crisis económica de finales de la década de 1990, varios países asiáticos, tales como Filipinas, Tailandia e Indonesia, llegaron a reconocer el papel significativo desempeñado por las remesas en sus economías nacionales, regionales y locales. Al producirse una caída abrupta de la inversión extranjera y un salto en el desempleo, países de toda Asia pusieron nuevo énfasis en las remesas como fuente de divisas extranjeras, en particular después de algunas severas devaluaciones de las monedas locales. La emigración de trabajadores a ultramar se convirtió en una estrategia para enfrentar los efectos de la crisis. Algunas naciones han incorporado objetivos para las remesas en sus planes nacionales de desarrollo. En Indonesia, por ejemplo, el Quinto Plan Quinquenal (1989–94) estimó que US\$1.800 millones serían transferidos al país a través de canales oficiales. Un nuevo objetivo de US\$8.400 millones fue establecido para el Sexto Plan (Hugo 1995a).

Otras naciones intentaron maximizar las entradas de divisas extranjeras enviadas por sus ciudadanos en el exterior. Corea del Sur fue el pionero de esta estrategia al emitir permisos de salida a trabajadores contratados solamente con la condición de que por lo menos 80% de sus ingresos fuesen remitidos a través del sistema bancario coreano (Athukorala 1993b). Sin embargo, intentos similares en Bangladesh, Pakistán, Filipinas y Tailandia han fracasado, en gran medida a causa del grado en que la emigración laboral se escapa de la influencia gubernamental en esos países (Abella 1992).

Los países exportadores de emigrantes han usado dos sistemas para alentar a los trabajadores a enviar remesas a través de canales oficiales: “cuentas en divisas extranjeras repatriables” y bonos denominados en monedas extranjeras.

La mayoría de los países asiáticos con números sustanciales de trabajadores en ultramar tienen en los bancos que operan en sus territorios sistemas para canalizar las remesas hacia cuentas en divisas extranjeras repatriables. Estos fondos no están sujetos a regulaciones

sobre divisas y pueden ofrecer tasas de interés atractivas, como en los casos de India y Pakistán (Athukorala 1993b). La India por largo tiempo ha alentado a los indios que se encuentran en el extranjero a enviar dinero a su país de origen. Varios programas han incluido la venta de bonos nacionales a indios en ultramar. Parte de los recursos obtenidos han financiado proyectos de infraestructura en la India. En 1998, por ejemplo, el gobierno indio ofreció “Bonos Indios Resurgentes” denominados en divisas extranjeras y solamente disponibles para inversionistas indios (*Far Eastern Economic Review*, 13 de agosto de 1998, p. 53). Los bonos están libres de riesgo de cambio, exentos de impuestos al patrimonio y al ingreso, y ofrecen tasas de interés muy atractivas. Esa emisión de bonos apuntó a obtener entre US\$5.000 millones y US\$6.000 millones, aproximadamente una cuarta parte de las reservas totales de divisas extranjeras de la India.

Pakistán también ha implementado medidas para encauzar las remesas a través de canales oficiales, más bien que el tradicional sistema *hundi*. Estos programas gubernamentales han tenido que abordar las preocupaciones prevalentes entre los pakistaníes de ultramar respecto de la corrupción y la ineficiencia en el país, sentimientos exacerbados por la decisión tomada en 1999, y mantenida por corto plazo, de congelar las cuentas en divisas extranjeras (*Pakistan Economist*, 13–26 de marzo de 2000). De todos modos, el Ministerio de Finanzas ha ofrecido una nueva Tarjeta de Remesas en Divisas Extranjeras para los emigrantes que envíen por lo menos US\$2.500 mediante los canales oficiales. Los portadores reciben beneficios tales como la emisión y renovación libres de cargo de sus pasaportes y franquicias de importación, a los que se suman beneficios adicionales otorgados a aquellos que envían sumas mayores (*Asian Migration News*, 31 de agosto de 2001).

En Filipinas se ha promovido el establecimiento de bancos filipinos en destinos principales de emigración para facilitar la captura de remesas (*Manila Chronicle*, 28 de mayo de 1995) y se ofrecen varios incentivos a los trabajadores que gastan en el país los ingresos que obtienen en el extranjero. El Programa Balikbayan otorga beneficios a los trabajadores que estuvieron en ultramar de hasta US\$2.000 en tiendas exentas de impuestos durante las dos semanas siguientes a su retorno a Filipinas (*Asian Migration News*, 31 de octubre de 2000). Otros privilegios incluyen la emisión de bonos del Tesoro por montos reducidos para los emigrantes con el fin de movilizar las remesas en dólares de los trabajadores en ultramar (*Asian Migration News*, 31 de marzo de 1999).

Los gobiernos asiáticos han hecho intentos muy limitados por encauzar las remesas hacia la inversión productiva. En su mayor parte estos han involucrado la capacitación en administración de negocios y la asesoría para negocios locales y emigrantes que retornan a su país. Tailandia, Pakistán, las Filipinas, Sri Lanka y la India han provisto una combinación de capacitación en administración y habilidades prácticas de aplicación en los negocios, mientras que programas tales como el de Kerala, India, han asistido a los emigrantes indios que retornan al país a establecer nuevos negocios. Algunas naciones asiáticas han gravado impositivamente las remesas, esfuerzos que han tenido éxito en empujar estos flujos más profundamente hacia los canales extraoficiales. En 2002, Sri Lanka anunció que impondría un impuesto de 15% sobre los US\$1.200 millones en remesas recibidas por año, pero rápidamente debió cancelar la medida luego de protestas masivas (*Migration News*, enero de 2003).

Muchos países de Asia han emprendido la descentralización y prestado más atención al desarrollo regional. Sin embargo, el papel de las remesas en el desarrollo regional sigue siendo mayormente ignorado. En el caso de Flores Oriental en Indonesia, hogares y aldeas con trabajadores emigrados se han beneficiado de las remesas, pero las regiones circundantes siguen siendo pobres y mayormente ignoradas por el gobierno central (Hugo 1998). Hay escasa evidencia de que las remesas sean aplicadas a la inversión en producción local para la exportación o el estímulo al empleo local. Para una provincia pobre en la cual la migración laboral es una de las pocas fuentes de recursos, es curioso que las remesas no sean consideradas en la planificación regional del desarrollo, en particular en vista de la incorporación de los temas relacionados con la emigración en la planificación nacional del Sexto Plan Quinquenal de Indonesia (Hugo 1995a). Omisiones similares se ven en toda Asia, en la medida en que el carácter ilegal de muchos flujos de remesas, su concentración en áreas pobres y la ausencia de una planificación regional integrada continúan obstaculizando las políticas que podrían maximizar el impacto de esos flujos.

La reforzada vigilancia de las remesas a raíz de las repercusiones de los acontecimientos del 11 de septiembre ha tenido un impacto mixto. En Pakistán, por ejemplo, las leyes internacionales más estrictas contra el lavado de dinero provocaron una orden presidencial para expresar que Pakistán no estaba interesado en la fuente del dinero depositado en el país. Las remesas de divisas extranjeras hacia Pakistán se duplicaron en 2001–2002. Este, entre otros factores, hizo que la brecha entre las tasas de cambio intercambiaria y de mercado abierto se

redujera casi hasta la paridad, alentando así a los pakistaníes de ultramar a enviar a su país de origen sus ingresos en divisas extranjeras a través de canales bancarios más bien que el hundi (Dawn, 18 de mayo de 2002).

En Filipinas, por otra parte, la economía, que lucha por superar grandes dificultades, corre el riesgo de sufrir perturbaciones en los flujos de remesas a causa de las nuevas regulaciones (Go 2003). Se estima que estas remesas, a través de sus efectos multiplicadores, representan 30% de todo el gasto en consumo del país. El Grupo de Trabajo de Acción Financiera sobre Lavado de Dinero (GTAF), con sede en París, organismo internacional de vigilancia que conduce una campaña para cortar el financiamiento a los grupos terroristas, probablemente imponga sanciones que reducirían la entrada de remesas y lastimarían la credibilidad de los bancos filipinos. El GTAF quiere que Filipinas baje el umbral obligatorio para reportar transferencias sospechosas de US\$80.000 a la norma internacional del GTAF de US\$10.000 y que a la vez realice cambios importantes en sus leyes sobre secreto bancario.

Conclusión

Los flujos de remesas de los emigrantes hacia sus países de origen han sido mayormente ignorados en el análisis del desarrollo económico de Asia. El motivo es que la mayor parte de los flujos ocurre por canales informales, que son en gran medida subestimados y tienen su mayor efecto visible en las localidades y regiones más pobres, más bien que a nivel nacional. Sin embargo, el gran aumento reciente en los flujos de remesas hacia los países asiáticos ha producido un creciente reconocimiento de su importancia para el desarrollo económico y social de la región. Casi con certeza, estos flujos son mayores que las corrientes de inversión extranjera directa o la asistencia oficial para el desarrollo y probablemente son más estables y predecibles que la inversión o la asistencia.

Aunque sabemos que las remesas son un componente significativo del desarrollo de muchos países de Asia, una evaluación precisa de su impacto es difícil, en vista de la limitación de los datos y la escasez de estudios detallados sobre el tema. Es más, aún no tenemos una comprensión sólida de cómo funcionan las diásporas asiáticas y de cómo generan remesas. Aunque la mayoría de los países asiáticos exportadores de mano de obra reconocen la importancia de las remesas, el desarrollo de políticas y programas sigue siendo amplio y limitado

en sus efectos. Aunque hay considerable variación entre las naciones en este campo, hay un gran potencial para el desarrollo de políticas y programas integrados que pueden maximizar los beneficios potenciales de las remesas para naciones, regiones, comunidades y familias. Hoy en día, sin embargo, estos avances son obstaculizados por el hecho de que muchas corrientes migratorias están compuestas de personas indocumentadas y por el hecho de que los trabajadores migratorios a menudo son reclutados en áreas pobres en las cuales la ausencia de un planeamiento regional integrado y la escasez de oportunidades de inversión reducen el impacto que las remesas podrían tener sobre las economías regionales y locales.

Bibliografía

- Abella, M. I. 1992. Contemporary Labour Migration from Asia: Policies and Perspectives of Sending Countries. En L. L. Lim y H. Zlotnik, editores. *International Migration Systems: A Global Approach*. Oxford: Oxford University Press.
- Abraham, J. 2001. Global NRI/PIO Community—A Perspective. Talk delivered at the Overseas Indian Conference organized by Indian Merchant Chamber, January 7, Mumbai. Disponible en: http://www.gopio.net/NRI_PIO_Talk_Mumbai.html.
- Adams, W. 1969. *The Brain Drain*. New York: MacMillan.
- Adelman, I. y J. E Taylor. 1990. Is Structural Adjustment with a Human Face Possible? The Case of Mexico. *Journal of Development Studies* 26(3): 387–407.
- Asian Migrant Center. 1999. *Asian Migrant Yearbook 1999*. Hong Kong: Asian Migrant Center Ltd.
- Athukorala, P. 1993a. International Labor Migration in the Asia-Pacific Region: Patterns, Policies and Economic Implications. *Asian-Pacific Economic Literature* 7(1): 28–57.
- . 1993b. Improving the Contribution of Migrant Remittances to Development: The Experience of Asian Labour Exporting Countries. *International Migration* 31(1): 103–24.
- Banco Mundial. Varios años. *World Development Report*. New York: Oxford University Press.
- Battistella, G. y M. B. Asis. 1999. *The Crisis and Migration in Asia*. Quezon City, Philippines: Scalabrini Migration Center.
- Chalamwong, Y. 2002. Economic Stagnation, Labour Market and International Migration in Thailand. Paper presented at annual conference, Economic Labour Market and International Migration, organized by the Japan Institute of Labour, February 4–5, Tokyo.
- Eki, A. 2002. International Labour Emigration from Eastern Flores Indonesia to Sabah Malaysia: A Study of Patterns, Causes and Consequences. Unpublished Ph.D. thesis, Population and Human Resources, Department of Geographical and Environmental Studies, University of Adelaide.
- Go, S. 2002. Recent Trends in Migration Movements and Policies: The Movement of Filipino Professionals and Managers. Paper presented at workshop, International Migration and Labour Markets in Asia, Japan Institute of Labour, February 4–5, Tokyo.
- . 2003. Recent Trends in International Movements and Policies: The Philippines. Paper prepared for the workshop, International Migration and Labour Markets in Asia, Japan Institute of Labour, February 5–6, Tokyo.

- Goldfarb, R., O. Havrylyshyn y S. Mangum. 1984. Can Remittances Compensate for Manpower Outflows? *Journal of Development Economics* 15 (May–June–August): 1–17.
- Goma, J. N., I. B. Mantra, y R. Bintarto. 1993. Labour Force Mobility from East Flores to Sabah Malaysia and the Extent of the Influence in the Village Origin: A Case Study at Nelereren Village. *BPPS-UGM* 6(4A): 401–12.
- Graham, P. 1997. 'Widows' at Home, Workers Abroad: Florenese Women and Labour Migration. Monash University, Melbourne, unpublished paper.
- Hugo, G. J. 1995a. Labour Export from Indonesia: An Overview. *ASEAN Economic Bulletin* 12(2): 275–98.
- . 1995b. Manpower and Human Resource Development in Nusa Tenggara Timur. Draft report prepared for the Regional Manpower Planning and Training Project (RMPT), Bureau of Manpower, Jakarta, National Development Planning Agency (BAPPENAS).
- . 1998. International Migration in Eastern Indonesia. Paper prepared for East Indonesia Project, Australian National University, Canberra.
- . Forthcoming. Recent Labour Related Migration in Indonesia: Trends and Implications. In *Creating Socio-Economic Security as a Poverty Eradication Project*. Jakarta: International Labour Organisation.
- Kantor Statistik Nusa Tenggara Timur. 1995. *Nusa Tenggara Timur Dalam Angka 1994* (Nusa Tenggara Timur in Figures 1994). Nusa Tenggara, Timur: Kantor Statistik Kupang.
- Kapioru, C. 1995. *Mobilitas Pekerja Yang Berstatus Suami, Dan Dampaknya Terhadap Perubahan Status Wanita Dan Kondisi Sosial Ekonomi Rumah Tangga*. Kupang, Indonesia: UNFPA.
- Mahmud, W. y S. R. Osmani. 1980. Impact of Emigrant Workers' Remittances on the Bangladesh Economy. *Bangladesh Development Studies* 8(3): 1–28.
- Mantra, I. B., T. M. Kasnawi y Sukamardi. 1986. *Mobilitas Angkatan Kerja Indonesia Ke Timor Tengah* (Movement of Indonesian Workers to the Middle East). Final Report Book 1. Yogyakarta: Population Studies Centre, Gadjah Mada University.
- Naciones Unidas. 2002. *International Migration 2002*. New York: United Nations.
- Nair, P. R. G. y P. M. Pillai. 1994. *Impact of External Transfers on the Regional Economy of Kerala*. Trivandrum, India: Centre for Development Studies.
- Nguyen, N. X. 2002. International Migration of Highly Skilled Workers in Vietnam. Paper presented at the workshop on International Migration and Labour Markets in Asia, Japan Institute of Labour, February 4–5, Tokyo.
- Organization for Economic Co-operation and Development (OECD), 1999. *Trends in International Migration: Continuous Reporting System on Migration: Annual Report*. Paris: OECD.

- . 2000. *Trends in International Migration: Continuous Reporting System on Migration: Annual Report*. Paris: OECD.
- . 2001. *Trends in International Migration: Continuous Reporting System on Migration: Annual Report*. Paris: OECD.
- Quibria, M. G. 1996. Migration, Remittances and Trade: With Special Reference to Asian Developing Economies. In P. J. Lloyd and S. Williams, editores. *International Trade and Migration in the APEC Region*. Melbourne: Oxford University Press.
- Raharto, A., G. J. Hugo, H. Romdiati y S. Bandiyono. 1999. *Migrasi dan Pembangunan Di Kawasan Timur Indonesia: Isu Ketenagakerjaan* (Migration and Development in Eastern Indonesia: Manpower/Human Resource Issues). Jakarta: Center for Population and Manpower Studies of the Indonesian Academy of Sciences (PPT-LIPI).
- Russell, S. S. 1991. Population and Development in the Philippines: An Update. World Bank, Asia Country Department II, Population and Human Resources Division, Washington, D.C.: World Bank.
- Russell, S. S. y M. S. Teitelbaum. 1992. *International Migration and International Trade*. World Bank Discussion Paper 160. Washington, D.C.: World Bank.
- Scalabrini Migration Center. 1999. *Asian Migration Atlas 1999*. Disponible en: <http://www.scalabrini.asn.au/atlas/amatlas.htm>
- . 2000. *Asian Migration Atlas 2000*. Disponible en: <http://www.scalabrini.asn.au/atlas/amatlas.htm>.
- Seddon, D. 1999. Foreign Labour Migration and the Remittance Economy of Nepal. Unpublished report of the Department for International Development, United Kingdom.
- Soeprobo, T. B. 2002. Recent Trends of International Migration in Indonesia. Paper presented at the Workshop on International Migration and Labour Markets in Asia, Japan Institute of Labour, February 4–5, Tokyo.
- Stahl, C. W. y A. Habib. 1989. The Impact of Overseas Workers' Remittances on Indigenous Industries: Evidence from Bangladesh. *The Developing Economies* 27(3): 269–85.
- Stahl, C. W. y PECC-HRD Task Force. 1996. International Labour Migration and the East Asian APEC/PECC Economies: Trends, Issues and Policies. Paper presented at PECC Human Resource Development Task Force Meeting, June 7–8, Brunei.
- Taylor, J. E., G. J. Hugo, J. Arango, A. Kouaouci, D. Massey y A. Pellegrino. 1996. International Migration and National Development. *Population Index* 62(2): 181–212.
- Wilson, J. F. 2002. Hawala and Other Informal Payments Systems: An Economic Perspective. Talk prepared for the Seminar on Current Developments in Monetary and Financial Law, May 7–17, Washington, D.C.

Xiao, Chu D. 2002. Report from China. Paper presented at Workshop on International Migration and Labour Markets in Asia, Japan Institute of Labour, February 4–5, Tokyo.

QUINTA PARTE

CONCLUSIONES

Página en blanco a propósito

Para que las remesas produzcan resultados

Manuel Orozco y Steven R. Wilson

La dura realidad de las remesas

En un mundo ideal todos tendrían la libertad de mudarse a donde quisieran y habría muy poca inmigración que no fuese bienvenida. La realidad actual es que mucha más gente quisiera mudarse de los países pobres a los más ricos de lo que está oficialmente permitido. Mientras tanto, los países desarrollados, en todos los continentes, continúan levantando barreras contra la inmigración a causa de preocupaciones acerca del empleo, los costos percibidos de la inmigración y la seguridad, así como por cuestiones culturales que incluyen los prejuicios y la xenofobia.

La mayoría de los economistas está de acuerdo en que hasta un pequeño aumento en la migración desde los países de bajos salarios a los de altos salarios mejoraría la eficiencia y el bienestar globales y produciría mayores retornos que la liberalización del comercio.¹ Mientras los países desarrollados se han beneficiado en gran medida de la migración, el impacto de esta en las economías de los países exportadores de trabajadores ha sido más difícil de determinar. Esto no es sorprendente. Comparada con el comercio, la inversión y la ayuda, la migración es uno de los aspectos menos estudiados de los flujos globales (Banco Mundial 2002). Las remesas de los migrantes han merecido aún menos atención.²

En los últimos 25 años las presiones migratorias han aumentado a la par de la divergencia económica entre las naciones ricas y las po-

¹ La obra de Martin (2004), que contribuyó a dar forma a esta sección, ofrece una excelente discusión de temas actuales de la migración global. Massey et al. (1998) es también una fuente útil.

² Aunque es pequeña en comparación con la bibliografía sobre comercio e inversiones, hay una significativa cantidad de obras sobre remesas. Esta sección se ha beneficiado de reseñas de esa literatura en Chami, Fullenkamp y Jahjah (2003); Waller Meyers (2002); DeSipio (2002) y Taylor (1999). Elbadawi y de Rezende Rocha (1992) también proporcionan una reseña útil de los textos empíricos y teóricos sobre remesas.

bres. Entre 1975 y 2000 la población mundial aumentó 50%, mientras que el número de migrantes se ha casi duplicado. Un 15% de la población mundial vive en países desarrollados; sin embargo un 60% de los trabajadores migratorios reside allí, temporal o permanentemente. El otro 40% de los emigrantes se ha mudado de países pobres a menos pobres, por ejemplo de Myanmar (anteriormente Birmania) a Tailandia, de Haití a la República Dominicana, o de Nicaragua a Costa Rica.

Los países en desarrollo continúan sufriendo de alto desempleo y subempleo, mientras que añaden hasta 40 millones de trabajadores nuevos por año a la fuerza laboral global. Mientras tanto, los costos laborales permanecen relativamente altos en las economías desarrolladas y, dadas las tendencias actuales, los mercados laborales de varios de estos países se contraerán en pocas décadas. De allí que muchos tipos de emigrantes conservarán su atractivo para los empleadores de los países más ricos.

La demanda de trabajadores migratorios internacionales de crecimiento más rápido se presenta en dos segmentos del mercado laboral: trabajadores con los niveles más altos de educación y destreza, y aquellos con los menores niveles. La bien conocida “fuga de cerebros” continúa atrayendo a trabajadores muy bien educados a los países desarrollados, mientras que el abandono de la tierra por parte de los trabajadores agrícolas pobremente educados se agrega al número de trabajadores dispuestos a aceptar empleos sucios, peligrosos y difíciles dentro y fuera de sus propios países (Martin 2004).³

A menos que ocurra un cambio dramático en las políticas de los países más ricos, la migración continuará siendo una válvula de escape para muchos “trabajadores redundantes” en los países más pobres, un medio de generar remesas y una manera de proporcionar a las diásporas destrezas e ideas que también pueden ser usadas en el país de origen. El movimiento internacional de trabajadores y su dinero crecerán en el mediano plazo y seguirán siendo un factor del menguante costo de las telecomunicaciones, del viaje por vía aérea y de la tecnología de la información.

Mientras en los países receptores continúa el debate sobre los costos y beneficios de la inmigración, se han planteado preocupaciones acerca de los beneficios de la migración para los países más pobres.

³ La mayor parte de los fenómenos de fuga de cerebros, tales como la pérdida de médicos y enfermeras de los países africanos, es considerada una pérdida neta para los países en desarrollo. Sin embargo, algunas fugas de cerebros pueden ser beneficiosas, tales como la emigración que produce crecimiento en el país que se deja atrás, como ha sido el caso de la migración de trabajadores indios del sector de tecnología de la información (Martin 2004).

Algunos estudios sugieren que la migración puede drenar recursos humanos y financieros de las áreas de emigración, reducir el esfuerzo laboral y contribuir a una caída en los ingresos per cápita. Desde esta perspectiva las remesas —como incentivo a la migración— son parte de un círculo vicioso de migración e ingresos en baja (para reseñas de la bibliografía véanse Martín 2004; Chami, Fullenkamp y Jahjah 2003; Elbadawi y de Rezende Rocha 1992).

Otros han equiparado las remesas con el así llamado “mal holandés”, que recibió su nombre del efecto económico del descubrimiento de gas natural en el Mar del Norte sobre los Países Bajos. Este término ha sido usado en forma imprecisa para diagnosticar la volatilidad de las tasas de cambio, la inflación, la pérdida de competitividad en los mercados internacionales y otros efectos, tales como la apreciación de la propiedad inmueble, causados por el ingreso de divisas (incluidas las remesas) a un país.⁴ Otros estudios sugieren que las remesas pueden empeorar la desigualdad del ingreso y llevar a la dependencia en las localidades receptoras. En muchos países las remesas no fluyen hacia los hogares más pobres, un hecho que despierta preocupación por la distribución del ingreso.

A veces se citan “efectos de demostración” negativos para captar la realidad de que algunos hogares recipientes gastan el dinero de forma conspicua, por ejemplo en la compra de antenas parabólicas para recepción satelital o equipos importados, o mejoras en viviendas existentes o construcción de viviendas nuevas. Algunos estudios sostienen que las remesas permiten a los gobiernos evitar reformas, o gastar en exceso apostando a la obtención de ingresos crecientes en el futuro.⁵

⁴ El mal holandés se produjo a raíz de una abundancia inesperada de un recurso natural en un país desarrollado, mientras que las remesas son causadas por algo más serio: la incapacidad de los países pobres para dar empleo a sus ciudadanos. De manera diferente del mal holandés, las remesas reflejan la separación de las familias, el trastorno de los mercados laborales, y el éxodo de esfuerzo humano y creatividad de los países pobres a los ricos. Este diagnóstico tiene relativamente poco valor para la comprensión de los efectos macroeconómicos de las remesas en los países pobres.

⁵ Los investigadores han usado encuestas de hogares y analizado datos agregados para examinar tanto las causas como los efectos de los flujos de remesas. Sin embargo, una evidencia sólida para todas sus proposiciones sigue siendo elusiva. Es más, mientras que la mayoría de los estudios se basa en algún tipo de andamiaje teórico, ha habido poco consenso y no ha emergido un modelo dominante para analizar estos flujos. Elbadawi y de Rezende Rocha (1992) hacen notar que la mayor parte de la bibliografía puede ser dividida en análisis que examinan la economía de los lazos familiares, y estudios que se concentran más en las decisiones individuales de emigrar, ahorrar y enviar dinero. En los últimos años la bibliografía que incorpora los lazos familiares parece cobrar mayor influencia, y continúa inspirándose en la pionera obra de Stark y Bloom “New Economics of Labor Migration” (1985). Sin embargo la mayor parte de los trabajos continúa dando origen a generalizaciones tales como que “la mayoría de las remesas se utiliza para el consumo” o que “algún porcentaje de las remesas se invierte”. Un intento reciente de desarrollar un marco teórico unificado para analizar las remesas es Chami, Fullenkamp y Jahjah (2003).

Aun así otros autores sospechan que la distancia geográfica y la información asimétrica entre quienes envían remesas y quienes las reciben lleva a problemas de riesgo moral, por el cual los receptores pueden involucrarse en actividades contrarias a los deseos o intereses de los remitentes. Algunos sugieren que este problema puede ser mitigado mediante la canalización de más remesas a través de instituciones microfinancieras, con instituciones internacionales en el papel de inspectores (Chami, Fullenkamp y Jahjah 2003).⁶

Aunque muchos estudios han cuestionado los beneficios de las remesas, a menudo subestiman dos realidades básicas. *En primer lugar, aunque las remesas no son motivo de celebración, no son la causa del subdesarrollo.* La incontestable realidad es que las remesas existen porque muchos países no pueden proporcionar empleos e ingresos adecuados a sus ciudadanos. Aunque la situación puede no ser económicamente óptima, los flujos de remesas se han convertido en una importante fuente de ingreso para millones de familias. Es imposible imaginarse las condiciones sociales en ausencia de estos recursos.

En segundo lugar, las remesas pueden no producir resultados económicos óptimos en los países que las reciben, pero tampoco lo hacen otras actividades económicas en contextos en los cuales los incentivos económicos pobres y las instituciones débiles desalientan a los hogares, a las empresas y a los inversores de ahorrar, invertir y correr riesgos. Aun los inversores internacionales sofisticados, dotados de la mejor inteligencia sobre mercados y de recursos considerables, a menudo evitan los proyectos en los países en desarrollo. De hecho, dado el contexto económico de muchos países de origen, es notable que las remesas apoyen tanta actividad productiva como lo hacen.

Mirando hacia el futuro las remesas deben ser vistas como componente esencial para multiplicar el potencial de desarrollo de 175 millones de personas que han emigrado de países pobres a países ricos en todo el mundo. En conjunto este masivo movimiento de gente iguala en población al sexto mayor país del mundo. Las “3 R” de la migración y el desarrollo —remesas, reclutamiento de trabajadores por los países receptores y retorno de los emigrantes a sus países de origen— serán esenciales para aprovechar el poder de esta diáspora tan notable (Martin 2004).

⁶ Sin embargo, en el capítulo 4 de este volumen Susan Pozo presenta evidencia empírica persuasiva de que muchos remitentes, por interés propio, vigilan cuidadosamente el uso de sus remesas. Si este es el caso, el riesgo moral puede no ser un problema generalizado.

La segunda “R”, *reclutamiento*, se refiere a quién recibe permiso para inmigrar a los países anfitriones. Comprende políticas tales como aquellas que rigen las cuotas y los programas para trabajadores inmigrantes. En ausencia de un amplio consenso internacional, los países anfitriones continuarán ejerciendo una gran influencia en la magnitud de la fuga de cerebros y del volumen de trabajadores no calificados a quienes se permitirá (o se tolerará en forma no oficial) en sus territorios. Sin embargo, la globalización continuará ejerciendo presión sobre todos los países, ricos y pobres, para tomar en cuenta las consecuencias económicas y sociales de sus políticas sobre el bienestar global. Las remesas serán un factor de creciente importancia en estos cálculos.

La tercera “R”, el *retorno de los emigrantes a sus países de origen*, se refiere al proceso de aplicación de las destrezas y del capital de la diáspora en los países de origen. Los migrantes en general son personas dispuestas a correr riesgos, y los que retornan a sus países de origen proporcionan energía, aprendizaje y perspicacia empresarial a muchas comunidades. Los emigrantes que retornan, sea de modo permanente o periódico, tienen alta probabilidad de haber mantenido contacto con sus familias en los lugares de origen, y en consecuencia de haber sido remitentes de fondos.

La mejora del impacto de las remesas sobre el desarrollo, por medio de la reducción de los costos de envío de dinero y el aumento del abanico de opciones financieras para las familias, por ejemplo, también beneficia a los emigrantes que regresan en su papel de inversores, empresarios y organizadores de esfuerzos de desarrollo. De esta manera, dos de las “R”, remesas y emigrantes que retornan, son una combinación de refuerzo mutuo para la provisión de capital tanto humano como financiero para el desarrollo de los países de origen de los emigrantes.

El cambio del papel de las remesas en el desarrollo debe estar basado en el reconocimiento de que los emigrantes y sus familias responden a incentivos, al tomar decisiones calculadas en respuestas a los riesgos y a los costos (en dinero, tiempo y esfuerzo) asociados con enviar, recibir, ganar, ahorrar, invertir u otras maneras de multiplicar los beneficios de su dinero. Al igual que otros que tienen que tomar decisiones, los emigrantes usarán su dinero racionalmente sobre la base de las opciones e información de que dispongan.

Donde los incentivos económicos locales son pobres, la emigración puede convertirse en “estrategia de inversión” viable para muchas familias. Por ejemplo, si las posibilidades locales de empleo son

nulas, las familias pueden hacer los sacrificios necesarios para asistir a un miembro en buscar trabajo en el exterior, tal vez ahorrando dinero para el viaje y la subsistencia hasta que el pariente pueda trabajar en el exterior y comenzar a enviar dinero a su hogar. Los fondos enviados por el emigrante a su familia se convierten en el principal “retorno” financiero para la exitosa inversión financiera de la familia. En el caso de ingresos familiares reducidos y pocos usos productivos alternativos para el dinero, muchas familias gastarán la mayor parte de las remesas que reciban para el consumo. De allí que la emigración se convierta en estrategia racional, dados ciertos incentivos, para aumentar la seguridad financiera de muchas familias de los países pobres.

Es claro que la perenne búsqueda por mejorar el empleo y la destreza laboral en los países en desarrollo es un proyecto a largo plazo. Mientras tanto la emigración persistirá en vista de las asimetrías globales en salarios y oportunidades. Pero en un plazo más corto la multiplicación de las opciones financieras abiertas a los emigrantes y sus familias puede llevar a cambios benéficos en la conducta económica de muchas familias. En la actualidad, las transacciones de remesas “efectivo-a-efectivo” pueden tener sentido económico donde los emigrantes y sus familias tienen pocas alternativas líquidas o seguras en las que colocar su dinero.

Esto comenzará a cambiar cuando los bancos y otras instituciones financieras, compañías remesadoras y otras empresas reconozcan lo que Prahalad (2004) llama “la fortuna en la base de la pirámide”: el poco aprovechado mercado de hogares de bajos ingresos de los países en desarrollo. A medida que se comprenda mejor el poder de este mercado, aparecerá un abanico de nuevos productos y servicios competitivos para migrantes y sus familias en los países anfitriones y en los de origen.

La motivación del lucro asegurará que el sector financiero y otras empresas cambien el modo en que consideran a los emigrantes y a sus familias. A estas familias, a su vez, un mejor conocimiento financiero las ayudará a cambiar la manera en que ven las instituciones financieras e interactúan con ellas. Un reto para los gobiernos y la sociedad civil será mejorar el conocimiento financiero entre las familias transnacionales, así como crear un contexto regulatorio e institucional para reducir los riesgos y costos (en tiempo y dinero) que enfrentan estas familias cuando eligen gastar, ahorrar o invertir sus remesas.

Expandir la gama de opciones y productos financieros y el conocimiento financiero y optimizar el entorno regulatorio ayudará

mucho a multiplicar mejor el potencial de las remesas.⁷ Pero ninguno de estos pasos convertirá, mágicamente, a hogares pobres en inversores sofisticados. Sin embargo, crear nuevos incentivos y la capacidad necesaria para que la gente responda a esos incentivos puede lograr cambios importantes en la manera en que la gente piensa sobre su dinero y en cómo lo maneja. Lo que resulta importante es que estos cambios ofrecen a los remitentes y sus familias la oportunidad tanto de participar en la economía financiera como de contribuir a ella. Sin estos cambios, las remesas seguirán siendo flujos privados en búsqueda de productos financieros y oportunidades públicas, con beneficios muy disminuidos en términos del desarrollo de los países de origen de los emigrantes.

Aunque el crecimiento de las remesas parece asegurado en el mediano plazo, las perspectivas de largo plazo dependerán del crecimiento económico en los países de origen, la tasas de reunificación familiar en los países anfitriones, la edad promedio de los emigrantes y de las decisiones de los emigrantes de permanecer en los países anfitriones, entre otras variables. Cambios significativos en estas pueden llevar a caídas en los volúmenes de las remesas, tales como las que ocurrieron después de que muchas familias turcas fueron reunidas en Alemania a fines de la década de 1990.

Las remesas no son sustituto de las políticas favorables al crecimiento, la inversión en educación, o la formación de destrezas en los países que exportan mano de obra. Sin embargo, mediante el cambio de los incentivos, los gobiernos pueden mejorar el efecto económico de las remesas. La mejor manera de hacerlo es mientras estos flujos se mantengan robustos. Aun así algunos países receptores pueden considerar a las remesas como una atractiva fuente de ingreso, una tentación a menudo disfrazada en nombre del desarrollo. Estos esfuerzos deben evitarse. Este capítulo vuelve sobre este tema más adelante.

Al evolucionar las economías y cambiar en el tiempo la demografía de los emigrantes y sus familias, también lo harán los motivos que subyacen a los flujos de remesas. Independientemente del futuro

⁷ Abundan los impedimentos regulatorios que enfrentan los emigrantes y sus familias. Bajo los requerimientos de “conozca a su cliente” que emergieron luego del 11 de septiembre de 2001, muchos bancos han evitado los negocios con emigrantes, a veces cerrando unilateralmente sus cuentas, tanto en los países anfitriones como en los de origen. Numerosas cuestiones regulatorias, tales como aquellas que impiden a las cooperativas de crédito abrir cuentas de ahorro, o prohíben alianzas entre bancos y cooperativas de crédito, sirven para impedir que los emigrantes entren en el sistema financiero regular. Muchas otras cuestiones requieren cambios regulatorios, incluyendo permitir la firma electrónica para las transferencias electrónicas de fondos.

de las remesas interfamiliares, es la trayectoria intergeneracional de flujos migratorios lo que está creando redes transnacionales completamente nuevas. Estas están formadas por familias e individuos, incluyendo emigrantes que retornan a sus países de origen, empresas e inversores que continuarán forjando conexiones a través de las fronteras. Estas redes se beneficiarán de la liberalización de las economías y de nuevas formas de tecnología, y su crecimiento creará nuevos mercados de bienes y servicios. En las Américas este proceso está bien avanzado. La discusión se vuelca ahora a las perspectivas de las Américas, el mayor de los mercados de remesas.

Redes transnacionales y el crecimiento de las remesas en las Américas

América Latina y el Caribe sigue siendo la principal región del mundo en la recepción de remesas. En 2004 estas representaron un 2% del PIB total de la región; según estimaciones del Banco Interamericano de Desarrollo, más de US\$45.000 millones ingresaron en la región desde el resto del mundo. Los flujos de remesas están superando el valor de las principales exportaciones nacionales, incluido el petróleo, en muchos países receptores de las Américas. Es más, estos flujos demuestran una considerable capacidad de resistencia al cambio de su entorno. Ningún país receptor de envergadura de América Latina y el Caribe ha experimentado una baja significativa de las remesas, pese a la debilidad económica de los países anfitriones y las mayores restricciones introducidas en las leyes de inmigración de Estados Unidos como consecuencia de los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001 (Orozco 2003a).

Un número mayor de países de la región está recibiendo remesas, incluidos países que no habían sido exportadores tradicionales de trabajadores ni receptores de remesas, tales como Argentina, Colombia, Guatemala, Perú y Venezuela. Como resultado, la participación de México en todas las remesas a la región cayó de aproximadamente la mitad a aproximadamente un tercio entre 1999 y 2003. La crisis de Argentina ha estimulado los flujos de remesas desde Italia, España y Estados Unidos. Es probable que cada año ingresen por lo menos US\$200 millones en remesas en Argentina tan sólo desde Estados Unidos.⁸ Venezuela ha pasado de ser un remitente neto a ser un receptor neto de remesas; las remesas a Guatemala se han casi cuadruplicado de

⁸ Este dato y los que lo siguen, en su mayoría inéditos, se basan en datos obtenidos y analizados por Manuel Orozco.

US\$600 millones a más de US\$2.200 millones entre 2001 y 2003. En Perú las remesas crecieron de US\$700 millones a US\$1.100 millones en el mismo período (Orozco 2003b; Ratha 2003) (véase capítulo 8).

En todo el mundo, las remesas reflejan oportunidades contrastantes y el surgimiento de redes transnacionales compuestas de individuos, familias, empresas y otros grupos que mantienen relaciones sociales, económicas y culturales a través de las fronteras internacionales. El alcance y el campo de acción de estas redes sólo ahora comienzan a comprenderse en las Américas y otros lugares. Sin embargo, es evidente que reflejan una reorganización espacial de la producción entre regiones del mundo, movimientos migratorios de gran escala entre ellas y dentro de ellas, complejos entramados de redes que conectan procesos de producción y compradores y vendedores, y la emergencia de estructuras culturales transnacionales que median entre estos procesos (Mittelman 2000, p. 4).

Es más, están en evolución complejos flujos entrecruzados de emigrantes al intensificarse la competencia por trabajadores dentro de las regiones y entre ellas. Estos son mediados por lo que Mittelman llama “micropautas” de redes étnicas y familiares (Mittelman 2000, p. 65). A su vez, este flujo migratorio entrecruzado produce una amplia gama de efectos económicos en todo el planeta, tanto en los países que exportan trabajadores como en los que los importan. Todas estas interconexiones alimentan la demanda y la oferta de cinco elementos de la migración: remesas, turismo, transporte, telecomunicaciones y comercio nostálgico.

Considérese el turismo. Con el advenimiento de tarifas aéreas más baratas y una mayor frecuencia de vuelos a más destinos en los países en desarrollo, los viajes de los trabajadores migratorios a sus países de origen son mucho más frecuentes. El turismo se ha expandido rápidamente en muchos países que no habían sido destinos tradicionales de turismo, tales como El Salvador, Honduras y Nicaragua. El comercio turístico depende cada vez más de ciudadanos que viven en el exterior (capítulo 8).

Los vínculos creados por el transporte y las telecomunicaciones también están floreciendo. Estos vínculos se encuentran entre los factores que vuelven tan distintiva la nueva ola de movilidad laboral. En el pasado no muy distante salir del país natal significaba cortar virtualmente todos los vínculos. Hoy no es así. El viaje aéreo, la telefonía, las transferencias electrónicas de fondos y las computadoras, entre otros medios, permiten a las familias transmitir dinero, información y afecto a través de las fronteras. Como resultado, estas familias “se han rebelado contra

la geografía y han trazado un mapa... con nuevas redes de interconexión económica”, destaca Roberto Suro en el capítulo 2.

Además hay que considerar el así llamado comercio nostálgico. En los países anfitriones se multiplican los negocios que proveen comida, bebida, videos y otros artículos familiares del país de origen, lo que incrementa el comercio tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados.

La transferencia de remesas apenas está comenzando a tener un efecto significativo en el mundo de las finanzas. Aunque el crecimiento de los flujos, de millones a muchos miles de millones, ha atraído considerable atención, el efecto completo de esas transferencias aún está por ocurrir. Los cinco factores mencionados (remesas, turismo, transporte, telecomunicaciones y comercio nostálgico) están adquiriendo una dinámica propia, con importantes consecuencias para el progreso de los países en desarrollo y su integración en la economía global.

Las redes transnacionales facilitan el flujo de remesas y se fortalecen como resultado de canalizar el ahorro de los emigrantes, sus inversiones y el ingreso de las empresas entre países anfitriones y países de origen. El caso de Centroamérica presenta un ejemplo de cómo la integración empuja tanto las remesas como las redes transnacionales relacionadas con aquellas. A medida que las economías de Centroamérica se diversifican apartándose de una “economía de sobremesa”, basada en café, azúcar y ron, los países han buscado la integración con la economía hemisférica y la global mediante nuevos medios: exportaciones no tradicionales, el modelo maquiladora de fábricas de ensamblaje de bajos salarios, migración y turismo (Orozco 2002). Casi la mitad del ingreso nacional de la mayoría de los países de Centroamérica deriva de estas cuatro actividades.

Esas actividades están relacionadas entre sí: la emigración alimenta las remesas y la demanda de una porción significativa de las telecomunicaciones y de los viajes aéreos entre la región y Estados Unidos. Es más, los emigrantes centroamericanos son una fuente principal de turismo para El Salvador, Honduras y Nicaragua (Orozco 2003c). La integración también se está beneficiando del crecimiento de negocios administrados por emigrantes en los sectores de comercio nostálgico y étnico en Estados Unidos y otros países.⁹ Los exitosos

⁹ Los productos nostálgicos son los consumidos por personas en sus países de origen, y que tienen demanda en el extranjero de parte de los emigrantes procedentes de esos países. Los productos étnicos tienen demanda tanto de parte de los emigrantes como de otros interesados en la cultura de un país específico.

dueños de esos negocios participan cada vez más en un amplio abanico de proyectos de desarrollo social en sus países de origen, sea por cuenta propia o en concierto con clubes u otros grupos de migrantes.¹⁰

En consecuencia, en las Américas la emigración y las remesas refuerzan los vínculos interhemisféricos y aumentan el poder económico y político de la diáspora latinoamericana.¹¹ Esto no ha sido ignorado por los principales actores del mercado de remesas de las Américas, a medida que nuevas formas de competencia —consolidación y adquisición, alianzas interindustriales e intraindustriales— y la agresiva implementación de tecnologías avanzadas están llevando a la introducción de productos y servicios nuevos para esta diáspora.¹²

A diferencia de otras regiones, los bancos de las Américas han sido, en general, lentos en responder a la oleada de remesas. En México, por ejemplo, la participación de los bancos en el mercado de la remesa de dinero ha oscilado alrededor del 1% del mercado total. En Estados Unidos, los bancos han tenido pocas sucursales en los barrios étnicos y han sido lentos en adaptar sus servicios al consumidor a las necesidades de este mercado, generalmente de bajos ingresos. Esta situación está cambiando a medida que los bancos forman alianzas y asociaciones con otras instituciones financieras y con compañías remesadoras; estos nuevos acuerdos, a su vez, están llevando al creciente uso de transferencias electrónicas, cajeros automáticos, tarjetas prepagas y de débito, y otros productos que expandirán la presencia de los bancos en el mercado de transferencia de dinero.

Nuevas estrategias de mercado para atraer los negocios de los emigrantes están reforzando esta tendencia. Por ejemplo, a comienzos de 2005 el Bank of America eliminó las comisiones que aplicaba a las remesas y a las operaciones de cambio de divisas sobre las transferencias a México desde sus sucursales en Chicago, sugiriendo así que para los bancos grandes los servicios de remesas bien podrían convertirse en operaciones promocionales, inclusive a pérdida, en busca de captar los negocios financieros de los emigrantes (ver www.bankofamerica.com/newsroom/press/archives).

¹⁰ Los clubes de migrantes varían en su estructura, pero todos involucran prácticas y relaciones entre emigrantes y sus comunidades de origen. Pueden comprender una amplia gama de actividades a fin de promover el desarrollo económico y social en la comunidad de origen, y a veces también entre comunidades emigrantes en el país anfitrión (véase capítulos 7 y 8).

¹¹ Esta sección se basa en parte en entrevistas con funcionarios gubernamentales y líderes de la comunidad empresarial, y datos sobre transferencias actuales recogidos por Manuel Orozco.

¹² Véase también Orozco (2003b, 2003c) y Ratha (2003).

Estas medidas tendrán éxito si pueden atraer al gran número de inmigrantes latinoamericanos que no tienen cuentas bancarias, que constituyen más del 40% de todos los inmigrantes latinoamericanos en Estados Unidos (en comparación con 13% para la población total) (Fomin-BID 2001).¹³ Estos clientes potenciales han evitado a las instituciones financieras a causa de sus dificultades lingüísticas, su bajo nivel de educación y reducido conocimiento financiero, las preocupaciones por los requerimientos de documentación y otros factores (Dunham 2001). El número de latinoamericanos sin cuentas bancarias ha permanecido alto, pese a las ventajas que se obtienen al enviar dinero a través de los bancos. Vale la pena notar que los remitentes con cuentas en instituciones financieras aumentan los montos que transfieren en un promedio de 8% (Blanton, Rhine y Williams 2001).

A medida que se intensifica la competencia en el mercado de transferencia de dinero, los emigrantes y sus familias probablemente se benefician de bajas adicionales en el costo del envío de dinero y de nuevos productos y servicios financieros. Pero siguen existiendo serios desafíos. Muchas instituciones financieras y otras empresas no consideran los bajos ingresos de muchos hogares receptores como una “fortuna al pie de la pirámide”; prefieren tratar con clientes pudientes. A su vez, muchos emigrantes y sus familias carecen de conocimientos sobre finanzas y se ven así impedidos en su capacidad de sacar ventaja de nuevos productos y servicios. Estos y otros problemas ponen de relieve la necesidad de políticas a nivel nacional e internacional a fin de mejorar el efecto económico de las remesas.

Hacia una respuesta de políticas para mejorar el efecto de las remesas en el desarrollo

La globalización pone de relieve los vínculos entre diásporas y las economías de sus países de origen a nivel de hogares, empresas y comunidades locales. La emigración, por largo tiempo una variable en el desarrollo económico y social de los países en desarrollo, es ahora la fuente dominante de divisas para muchos países exportadores de mano de obra en América Latina y otras áreas del mundo.

Aunque el conocimiento y el reconocimiento de las remesas están creciendo rápidamente, queda mucho por aprender. La recolección de datos está mejorando pero aún no es amplia, uniforme o sistemática.

¹³ El porcentaje estadounidense está basado en la Encuesta de Finanzas del Consumidor de la Reserva Federal. Véase Oficina del Director de la Moneda de Estados Unidos (1997) y Caskey (1997).

De allí que las estimaciones de los flujos de remesas por parte de varias organizaciones pueden variar en forma significativa. Las deficiencias en la recolección de datos continúan impidiendo una bien informada elaboración de políticas. Asimismo, los estudios empíricos tienden a concentrarse en países o grupos de inmigrantes en particular, volviendo difíciles las generalizaciones amplias. Y todavía tiene que elaborarse un modelo ampliamente aceptado con el que analizar las remesas.

En 2000 el Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) lanzó un programa titulado “Remesas como instrumento del desarrollo” a fin de generar nuevos datos acerca de las remesas y mejorar el conocimiento de importantes temas relacionados con ellas, incluidos los volúmenes de las remesas, los costos de envío y recepción de dinero, las características y preferencias de remitentes y receptores, el papel de las instituciones financieras y las cuestiones atinentes a las regulaciones que afectan al sector.

Además de apoyar estudios, encuestas y conferencias, este programa apoya 19 proyectos nacionales y regionales de asistencia técnica para promover el impacto de las remesas sobre el desarrollo en América latina y el Caribe. Estas iniciativas incluyen esfuerzos por facilitar los flujos de remesas a través de instituciones microfinancieras, cooperativas de crédito, bancos y otras instituciones financieras; proyectos que promueven los incentivos y capacidades necesarias para alentar los flujos de una parte de las remesas hacia proyectos de inversión, y esfuerzos por promover la creación de nuevos productos y servicios financieros para los emigrantes y sus familias. El programa también apoya los vínculos entre remesas y empresariado (incluyendo a los empresarios que retornan a sus países de origen), el desarrollo económico local, la conversión de remesas en valores,¹⁴ los vínculos entre flujos de remesas y financiamiento de la vivienda, desarrollo rural, capacitación laboral y otras áreas nuevas y prometedoras (véase www.iadb.org/mif/V2/spanish/remittances.html).

Sin embargo, aunque los costos del envío de remesas han bajado, especialmente en América Latina y el Caribe, siguen siendo excesivos, particularmente en una era de transferencia electrónica de fondos. La competencia y nuevas formas de tecnología juegan un papel importante en reducir esos costos, pero los esfuerzos internacionales por

¹⁴ La conversión de remesas en valores sería una manera de que los bancos que operan en mercados emergentes pudiesen tomar préstamos en divisas fuertes mediante la emisión de bonos que tuviesen como garantía colateral los futuros flujos de remesas y otros pagos electrónicos procedentes de otro país.

crear mayor conciencia y fomentar nuevas asociaciones deberían continuar a fin de ayudar a recortar esos costos.

Es más, las remesas siguen siendo flujos financieros a la búsqueda de productos financieros. Demasiado pocas instituciones financieras ofrecen productos u opciones financieras económicamente asequibles a las familias transnacionales. Las autoridades públicas se han quedado atrás en crear contextos favorables para impulsar estos flujos.

Serán necesarios los esfuerzos de todos los interesados —familias transnacionales, compañías remesadoras e instituciones financieras, organismos públicos, sociedad civil y organizaciones internacionales— para liberar el potencial pleno de las remesas para el desarrollo. Ello requerirá una intensa concentración sobre por lo menos tres cuestiones: la mejora de los contextos regulatorio e institucional, la intensificación de la competencia para bajar los costos de transacción, y la promoción de la democracia financiera.

La democracia financiera, es decir, dar a los emigrantes y sus familias más opciones para usar su dinero, presentará tanto grandes retos como oportunidades históricas. Como ocurre en otras regiones en desarrollo, los sistemas financieros de América Latina y el Caribe no sirven a la mayoría de la población. La “brecha de intermediación” resultante se refleja en los mercados financieros, poco profundos, que ayudan a perpetuar la desigualdad en la región, particularmente en las áreas rurales.

Sin embargo, la escala y la amplitud de las remesas pueden ser una palanca poderosa para abrir sistemas financieros, movilizar ahorros, generar créditos comerciales pequeños, y multiplicar, de muchas maneras, el efecto sobre el desarrollo de las comunidades locales.

A partir de una extensa red de actores en el campo de las remesas, el Fomin formó un Comité Asesor de Remesas para América Latina y el Caribe, que comprende a los principales representantes de instituciones financieras internacionales y regionales y compañías remesadoras.¹⁵ El Comité reconoció que la mejora del impacto de las re-

¹⁵ Entre los miembros se cuentan ACCION International, Banco Bolivariano (Ecuador), Banco Caja Social (Colombia), Banco de Crédito de Perú, Banco Solidario (Ecuador), Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, BANSEFI (México), Banco Itaú (Brasil), Banco Hipotecario Dominicano-BHD (República Dominicana), BPA Bank (Portugal), Confederación Española de Cajas de Ahorro-CECA (España), Diálogo Interamericano (Estados Unidos), Internationale Micro Investitionen (Alemania), Microfinance International Corporation (Estados Unidos), Remesas Quisqueyana Inc. (organización remesadora), Viaméricas (organización remesadora), Vigo Remittance Corporation (Estados Unidos), Visa Internacional (tarjeta de pago), Western Union (organización remesadora), Woman's World Banking, World Council of Credit Unions (WOCCU, Estados Unidos), y World Savings Banks Institute (WSBI, Bélgica). La Caixa (España) fungió como presidente.

mesas sobre el desarrollo requerirá medidas ambiciosas en tres áreas: las prácticas de las instituciones remesadoras,¹⁶ los organismos públicos¹⁷ y la sociedad civil.¹⁸

Luego de una amplia consulta con el Grupo de Tareas, el Fomin redactó las siguientes recomendaciones, llamadas Principios Centrales, para ayudar a organizar y enfocar prioridades en el esfuerzo colectivo por mejorar el potencial de esos flujos (Fomin-BID 2004). Cada principio es sujeto merecedor de investigaciones adicionales, y todos han sido discutidos en alguna medida en varios capítulos de este libro. Estos Principios tratan de deficiencias, barreras y cuellos de botella en tres áreas principales que son críticas para multiplicar los beneficios de la enorme escala de las remesas: instituciones remesadoras, organismos públicos y sociedad civil (véase lista, p. 418).

El progreso en cualquiera de estos Principios mejorará las vidas de muchos emigrantes y sus familias, pero la transformación del potencial económico y social de las remesas en los países en desarrollo requerirá un esfuerzo concertado sobre todos ellos. Aunque estos Principios se orientan al mercado de las remesas de América Latina y el Caribe, son lo suficientemente generales como para ser relevantes para los mercados de remesas de otras regiones.¹⁹

Más allá del cambio chico

El éxito en la implementación de estos Principios significará que las familias transnacionales tendrán más dinero disponible para sus propios propósitos y, lo que es más, tendrán el poder que otorgan las op-

¹⁶ Las instituciones remesadoras incluyen instituciones financieras e instituciones no depositarias que son reguladas y/o autorizadas para ejecutar transacciones de pagos internacionales y actúan en la industria de las remesas, del lado del envío y/o de la recepción. Las instituciones financieras incluyen bancos, bancos de ahorro, cooperativas de crédito, instituciones microfinancieras y otras instituciones autorizadas para recibir fondos del público y colocarlos en activos financieros. Las instituciones no depositarias incluyen compañías remesadoras y otras instituciones que tengan licencia para transferir dinero de remitentes a receptores.

¹⁷ Las autoridades públicas se refieren a gobiernos, autoridades locales y organismos de regulación nacionales e internacionales que influyen en estabilizar el sector financiero, mantener la confianza del público, o implementar políticas monetarias u otras con efectos sobre el funcionamiento del sector financiero.

¹⁸ La sociedad civil incluye sindicatos, clubes de migrantes y otras organizaciones no gubernamentales (ONG).

¹⁹ Estos Principios Centrales Fomin-BID sobre Remesas en América Latina y el Caribe apuntan a complementar otros trabajos sobre principios globales y estándares de remesas, incluidos los esfuerzos conjuntos del Grupo de Trabajo Interagencias sobre Remesas (Banco Mundial, Comité sobre Sistemas de Pagos y Compensaciones-CPSS, FMI, Comité de Basilea sobre Supervisión Bancaria, BID y otros bancos de desarrollo, entre otros interesados).

Principios centrales para el mercado de remesas de América Latina y el Caribe

INSTITUCIONES REMESADORAS

Mejorar la transparencia

Las instituciones remesadoras deberán hacer una declaración completa y transparente sobre su información acerca de los costos y condiciones de transferencia, incluyendo todas las comisiones y cargos, tasas de cambio aplicadas y tiempo de ejecución.

Promover una competencia leal y precios justos

Las instituciones remesadoras deberán competir sobre la base de acuerdos contractuales equitativos y no discriminatorios. Se limitará la aplicación abusiva de precios o márgenes en los cambios de divisas.

Aplicar tecnología adecuada

Las instituciones remesadoras aplicarán tecnologías eficientes y productos innovadores para abaratar costos y mejorar la rapidez y seguridad de las transacciones, contribuyendo a reducir el lavado de dinero y cualquier tipo de actividad ilegal.

Buscar asociaciones y alianzas

Las instituciones remesadoras deberán buscar asociaciones y alianzas, incluyendo enlaces con compañías de remesas e instituciones financieras, para multiplicar su potencial y promover servicios de “moneda al contado a cuenta”, y otras fórmulas de intermediación financiera.

Ampliar los servicios financieros

Las instituciones financieras deberían profundizar los mercados financieros mediante la oferta de servicios globales e integrados para los clientes de remesas, tales como servicios de cuentas corrientes, ahorro, de crédito y productos hipotecarios, entre otros.

ORGANISMOS PÚBLICOS

No perjudicar

Los organismos públicos deberán favorecer a los mercados de remesas y evitar gravarlos con impuestos, regularlos en exceso o actuar en contra del flujo de las remesas.

Mejorar la información

Los organismos públicos deberán mejorar los sistemas de recolección y difusión de información sobre mercados de remesas, y ayudar a desarrollar normas internacionales para su evaluación.

Estimular la intermediación financiera

Los organismos públicos deberían apoyar el flujo de las remesas hacia instituciones financieras mejorando los marcos regulatorios y financieros del sector.

Promover conocimientos financieros

Los organismos públicos deberán crear conciencia sobre los beneficios asociados con el ahorro y otros productos financieros e información sobre los derechos del consumidor relacionados con las remesas.

SOCIEDAD CIVIL

Multiplificar el impacto sobre el desarrollo

Las organizaciones de la sociedad civil y del sector privado deberían identificar de forma sistemática los obstáculos que impiden el impacto multiplicador de las remesas sobre el desarrollo y asociarse con todos los actores relevantes en este sector para identificar y eliminar esos obstáculos.

Apoyar la inclusión social y financiera

Las organizaciones de la sociedad civil y del sector privado deberán apoyar la inclusión social y financiera de las familias transnacionales en sus comunidades, mejorar su capacitación e impulsar oportunidades de desarrollo productivo a nivel local.

ciones adicionales para usar esos recursos. En los próximos años, el Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo trabajará con una red de actores participantes en este campo para ayudar a lograr dos objetivos para 2010:

- Reducir en un 50% el costo promedio de las transacciones del mercado de remesas de América Latina y el Caribe promoviendo una mayor competencia y mecanismos innovadores de pago.
- Aumentar en un 50% el número de familias que reciben sus remesas a través del sistema financiero formal.

Aunque estos principios siguen siendo objetivos no cumplidos hasta ahora, las buenas noticias son que a medida que ha crecido el conocimiento del tema, también lo ha hecho la respuesta de los organismos internacionales de desarrollo a las remesas. En 2003 Fomin-BID se convirtió en miembro del Grupo de Trabajo Interagencias sobre Remesas, patrocinado por el Departamento de Desarrollo Internacional del Reino Unido (DFID) y el Banco Mundial, a fin de coordinar la futura investigación sobre remesas y las actividades operacionales entre varias instituciones de desarrollo.

El Grupo de Trabajo incluye a varios organismos internacionales como miembros, entre ellos el Banco Asiático de Desarrollo (BAD), el Grupo Consultivo para Asistir a los Pobres (CGAP), la Organización Internacional para las Migraciones (OIM), la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la Organización de los Países Bajos para la Cooperación en el Desarrollo Internacional (NOVIB), la Oficina Nacional de Estadísticas del Reino Unido (UK ONS) y el Instituto Bancario para el Ahorro Mundial (WSBI), entre otros.

Hay numerosos esfuerzos en marcha alrededor del mundo para generar mejores datos sobre remesas. El Banco Mundial ha tomado el liderazgo en mejorar la obtención de datos mediante su trabajo con bancos centrales y el desarrollo de nuevas encuestas.²⁰ La Agencia para el Desarrollo Internacional de Estados Unidos (USAID) está apoyando iniciativas en las Américas para reducir los costos de la transferencia de dinero mediante tarjetas inteligentes y tecnología avanzada, y mediante la asociación con cooperativas de crédito y sociedades de construcción. La agencia alemana de desarrollo, Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ), apoya iniciati-

²⁰ Esta breve reseña del creciente esfuerzo internacional para mejorar el efecto de las remesas se basa parcialmente en Orozco (2004).

vas en Centroamérica para crear un fondo de microcrédito basado en remesas.

El Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola de las Naciones Unidas (FIDA), que cuenta con una extensa red rural en América Latina y el Caribe, ha estado apoyando esfuerzos a fin de canalizar remesas a través de clubes de migrantes hacia el desarrollo rural en El Salvador. El Fomin también colabora con el FIDA en una asociación regional para desarrollar servicios financieros rurales e inversiones productivas entre receptores de remesas en áreas rurales. La Fundación Ford también financia varios programas que se concentran en servicios de microfinanzas y finanzas para los pobres, con particular concentración en cuestiones técnicas y legales que involucran a las remesas y a las instituciones microfinancieras no reguladas.

La Fundación Rockefeller apoya una iniciativa interdisciplinaria llamada “Comunidades Norteamericanas Transnacionales”, que financia un modelo de enlaces transnacionales de inversión para mejorar la vida de familias transnacionales. La Fundación Interamericana (IAF), un centro de análisis de políticas en el Hemisferio Occidental situado en Washington, D.C., también ha enfocado la cuestión de las comunidades transnacionales y las remesas, patrocinando estudios de caso e investigaciones en las Américas, y cofinanciando proyectos de desarrollo comunitario con organizaciones de las diásporas que viven en Estados Unidos y México.

El progreso en la implementación de los Principios descritos anteriormente acercará más gente al sistema financiero. También transferirá más remesas a un modo de enviar dinero basado en el cuenta-a-cuenta desde la modalidad actual de efectivo-a-efectivo, y expandirá considerablemente las opciones financieras abiertas a los emigrantes y sus familias. La tecnología que está ayudando a reducir los costos de enviar dinero también puede facilitar el movimiento de remesas a través de los sistemas financieros formales.

Pero la cuestión no es primariamente tecnológica, como muestra el capítulo 1. En su lugar, los retos involucran la necesidad de planes de negocios creativos y contextos regulatorios mejorados a fin de apoyar el crecimiento de opciones financieras y multiplicar los beneficios de las remesas a través de enlaces con las microfinanzas, las hipotecas sobre viviendas y la conversión de bonos en valores para préstamos a pequeñas empresas.

Las remesas también pueden ser el punto de ingreso al sistema bancario formal para muchos remitentes y sus familias, pero la mayoría de ellos no operan con ese sistema y tienen una experiencia limi-

tada con las instituciones financieras. Esto representa una importante oportunidad de hacer negocios, tanto en los mercados desarrollados como en los mercados en desarrollo, para bancos, cooperativas de crédito, entes de microfinanciamiento y otras instituciones financieras formales. Como ha observado C.K. Prahalad, cuando los pobres son vistos como empresarios y consumidores racionales, se abren nuevos y grandes campos de oportunidad (2004). El potencial del mercado para productos financieros relacionados con las remesas es muy grande en muchos países en desarrollo.

Sin embargo, aprovechar las oportunidades “al pie de la pirámide” también demanda cambios en los marcos regulatorios de los países de origen. Como nota Hernando de Soto, los pobres no pueden usar sus activos de la misma manera que los ciudadanos más ricos (2001). Las remesas no son la excepción, aunque siguen siendo, mayormente, flujos privados en busca de oportunidades públicas. La falta de democracia financiera perpetúa la desigualdad, limita el potencial económico de las remesas, mantiene altos los costos bancarios, y niega a muchos el acceso a las cuentas de ahorro que pagan interés, al crédito y al disfrute de los beneficios impositivos que se asocian a la propiedad de la vivienda y a las cuentas de ahorro para el retiro. Si los gobiernos fuesen a adherirse a los Principios, podrían abrir la participación financiera a todos los ciudadanos en sus propias economías, y sacar ventaja de todo el potencial de los grandes flujos de remesas.

En particular, los gobiernos deben evitar la tentación de gravar impositivamente o desviar estos flujos por una razón u otra. Estos montos son enviados, usualmente, en cantidades relativamente pequeñas, muy inferiores a las que preocupan a las autoridades migratorias o monetarias de virtualmente todos los países. Es más, cualesquiera impuestos o gravámenes que se aplicasen terminarían por ser altamente regresivos a causa de los bajos ingresos de la mayoría de los remitentes. Asimismo, los gravámenes podrían servir para empujar alguna porción de estos flujos de regreso a los canales informales.

Lo que resulta más importante es que los países pueden obtener avances económicos y sociales mucho mayores sobre la base de las remesas haciendo los cambios regulatorios e institucionales necesarios para facilitar un mayor número de opciones viables para la gente de gastar, ahorrar, invertir o multiplicar de alguna otra manera los beneficios de su dinero. Mejorar los contextos económicos para permitir al mayor número de receptores el acceso a más canales económicos para sus remesas producirá multiplicadores económicos más amplios, lo

que expandirá la base impositiva. Es sencillamente una mejor política impositiva proporcionar incentivos a fin de promover una mayor actividad económica que gravar (e impedir así) los flujos financieros que podrían generar esa actividad.

De manera simple y profunda, cuando se trata de remitentes y receptores de remesas, el dinero es de ellos. Las remesas representan mucho más que simples transacciones financieras; son el resultado de la separación de familias, de los trastornos de las economías nacionales y del éxodo de adultos creativos y que trabajan duro desde los países pobres a los ricos. Estos flujos producen grandes beneficios financieros, pero a un costo humano muy alto.

Sin embargo las remesas siguen siendo flujos privados en busca de oportunidades públicas. La acción de parte de los organismos públicos, las instituciones remesadoras y la sociedad civil pueden hacer mucho por proporcionar los incentivos y capacidades necesarias para permitir que la gente vuelque su dinero a usos que redunden en beneficio de sus familias y de sus futuros. Las remesas, por tanto tiempo señal de problemas mayores, tienen ahora el potencial de ser parte de una solución de gran alcance. En suma, es hora de transformar el efectivo en cambio.

Bibliografía

- Banco Mundial. 2002. *Globalization, Growth, and Poverty*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Blanton, J. L., S. L. Rhine, y A. Williams, editores. 2001. *Changing Financial Markets and Community Development: A Federal Reserve System Research Conference*. Federal Reserve Bank of Richmond.
- Caskey, John. 1997. Defining the Market. Paper prepared for proceedings, Financial Access in the 21st Century, February. Washington, D.C.: U.S. Comptroller of the Currency, Administrator of National Banks.
- Centro Hispánico Pew y Fondo Multilateral de Inversiones (CHP-Fomin). 2002. Billions in Motion, Latino Immigrants, Remittances, and Banking. Washington, D.C.: Centro Hispánico Pew y Fondo Multilateral de Inversiones.
- Chami, Ralph, Connel Fullenkamp, y Samir Jahjah. 2003. *Are Immigrant Remittances Flows a Source of Capital for Development?* IMF Working Paper Wp/03/189. Washington, D.C.: International Monetary Fund.
- DeSipio, Louis. 2002. Sending Money Home... For Now: Remittances and Immigrant Adaptation in the United States. En Rodolfo O. de la Garza y Briant Lindsay Lowell, editores. *Sending Money Home: Hispanic Remittances and Community Development*. Lanham, Maryland: Rowman & Littlefield Publishing Group.
- De Soto, Hernando. 2001. *The Hidden Architecture of Capitalism*. Lima: Institute of Liberty and Democracy. Disponible en: [at www.ild.org.pe/eng/articles_en1.htm](http://www.ild.org.pe/eng/articles_en1.htm).
- Dunham, Constance. 2001. The Role of Banks and Nonbanks in Serving Low and Moderate-Income Communities. En J. L. Blanton, S. L. Rhine, y A. Williams, editores. *Changing Financial Markets and Community Development: A Federal Reserve System Research Conference*. Federal Reserve Bank of Richmond.
- Elbadawi, Ibrahim A., y Robert de Rezende Rocha. 1992. *Determinants of Expatriate Workers' Remittances in North Africa and Europe*. Policy Research Working Paper 1038, Washington, D.C.: World Bank.
- Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo. (Fomin-BID). 2001. Survey of Latino Immigrants. Report by Bendixen & Associates (November). Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- . 2004. Remittances to Latin America and the Caribbean: Goals and Recommendations. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- . 2005. Transforming Labor Markets and Promoting Financial Democracy. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones.
- Martin, Philip. 2004. Migration. En Bjorn Lomborg, editor. *Global Crises, Global Solutions*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Massey, Douglas S., Joaquin Arango, Graeme Hugo, Ali Kouaouci, Adela Pellegrino, y J. Edward Taylor. 1998. *Worlds in Motion: International Migration at the End of the Millennium*. Oxford: Oxford University Press.
- Mittelman, James H. 2000. *The Globalization Syndrome: Transformation and Resistance*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Oficina del Director de la Moneda de Estados Unidos. 1997. Financial Access in the 21st Century. Disponible en: www.occ.treas.gov/pubs.htm
- Orozco, Manuel. 2003a. Changes in the Atmosphere? Increase in Remittances, Price Decline and New Challenges. Washington, D.C.: Inter-American Dialogue, (March).
- . 2003b. *Worker Remittances in an International Scope*. Washington, D.C.: Inter-American Dialogue, (March).
- . 2003c. Migration and Development: Integration to the Global Economy and Policy Opportunities for Donors. Presented at the conference on International Migrant Remittances: Development Impact, Opportunities for the Financial Sector and Future Prospects, October 9–10, London. Disponible en: www.livelihoods.org/hot_topics/migration/remittances.html.
- . 2004. International Financial Flows and Worker Remittances: A Best Practices Report Commissioned by the Population and Mortality Division of the United Nations. New York: United Nations.
- Prahalad, C. K. 2004. *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits*. Upper Saddle River, N.J.: Wharton School Publishing/Pearson Education Inc.
- Ratha, Dilip. 2003. Workers' Remittances: An Important and Stable Source of External Development Finance. En *Global Development Finance 2003: Striving for Stability in Development Finance*. Washington, D.C.: World Bank.
- Stark, Oded, y David Bloom. 1985. The New Economics of Labor Migration. *American Economic Review* 75 (2): 173–78.
- Taylor, J. Edward. 1999. The New Economics of Labor Migration and the Role of Remittances in the Migration Process. *International Migration* 37(1): 63–88.
- Waller Meyers, Deborah. 2002. Migrant Remittances to Latin America: Reviewing the Literature. En Rodolfo O. de la Garza and Briant Lindsay Lowell, editores. *Sending Money Home: Hispanic Remittances and Community Development*. Lanham, Maryland: Rowman & Littlefield Publishing Group.

Acerca de los autores

Sheila Bair es la profesora decana de Política de la Regulación Financiera en la Facultad de Administración Isenberg de la Universidad de Massachussets. Anteriormente fue secretaria asistente para Instituciones Financieras en el Departamento del Tesoro de Estados Unidos, vicepresidente *senior* para Relaciones Gubernamentales en la Bolsa de Nueva York, comisionada y presidenta provisional de la Comisión reguladora del mercado de futuros de productos de Estados Unidos, y directora de investigaciones y subasesora jurídica de Robert Dole, presidente del bloque mayoritario del senado. Tiene un J.D. y un B.A. de la Universidad de Kansas. Es parte del Comité Asesor sobre Política Bancaria del FDIC y de la Junta del Centro para el Crédito Responsable. Ha publicado varios artículos en el campo de la regulación financiera y ha declarado ante el Congreso en numerosas oportunidades.

Sergio Bendixen es presidente de Bendixen & Associates, firma que se ocupa de investigar sobre opinión pública y mercado con sede en Coral Gables, Florida. Es reconocido como el principal experto en investigación sobre opinión pública hispana en Estados Unidos y América Latina. Ha pasado 14 años trabajando como analista político para las siguientes cadenas televisivas en castellano: SIN (1985–86), Univisión (1987–92), CNN en Español (1993), y Telemundo (1994–98). Los resultados de sus encuestas y sus artículos han sido publicados en *Newsweek*, *New York Times*, *Wall Street Journal*, *Los Angeles Times*, *Washington Post* y *Miami Herald*. Obtuvo su B.A. en Ingeniería Química en la Universidad de Notre Dame. Nacido en Perú, ha vivido en Estados Unidos por más de 40 años.

Micah Bump es investigador asociado en el Instituto para el Estudio de la Migración Internacional (ISIM) en la Universidad de Georgetown. Ha hecho estudios sobre prácticas para facilitar la integración social, económica y cívica de los inmigrantes recientes en asentamien-

tos nuevos en Estados Unidos. Continuará explorando cuestiones relacionadas con los inmigrantes recientes en áreas rurales de Estados Unidos gracias al apoyo financiero del Departamento de Agricultura de Estados Unidos. Otras áreas en las que está realizando investigaciones son el tráfico de seres humanos y los flujos de remesas. Tiene un M.A. en Estudios Latinoamericanos con un certificado sobre Emergencias Humanitarias y Refugiados de la Escuela Graduada del Servicio Exterior de la Universidad de Georgetown y un B.S. *cum laude* en Castellano de la misma institución.

Mohammed El-Sakka es un ciudadano egipcio con un Ph.D. en Economía de la Universidad de Gales, Reino Unido. Enseñó en la Universidad Helwan de El Cairo y luego se unió al Departamento de Economía y Finanzas de la Universidad de Kuwait. Sus áreas de especialización son la economía informal, las economías monetarias, las remesas de emigrantes internacionales, la economía internacional y la privatización. Actualmente participa en varios proyectos de investigación financiados por la Universidad de Kuwait. El-Sakka es autor de varias publicaciones, entre ellas *The Underground Economy of Egypt* (Dar al-Nahda Al-Masriah 1996).

Nicholas P. Glytsos es investigador principal del Centro de Planificación e Investigaciones Económicas en Atenas, Grecia. Por muchos años fue jefe de la División de Economía Laboral del Centro. Sus intereses en materia de investigación incluyen temas relacionados con el mercado laboral, la emigración internacional y las remesas, y la economía de la educación y el capital humano. Ha publicado numerosos artículos sobre estos temas, en particular sobre emigración y remesas, en revistas de investigación y en libros.

Graeme Hugo es profesor del Departamento de Estudios Geográficos y Ambientales y director del Centro Nacional para las Aplicaciones Sociales de los Sistemas de Información Geográfica de la Universidad de Adelaide, Australia. Es autor de más de 200 libros, artículos y capítulos de libros, así como de un gran número de monografías e informes para conferencias. En 2002 obtuvo una Beca ARC Federation de US\$1.125.000, por un período de cinco años, para su proyecto de investigación “El nuevo paradigma de la migración internacional a y desde Australia: dimensiones, causas y consecuencias”.

María F. Jaramillo es directora de Productos de Remesas y Ahorro en la Unidad de Marketing y Desarrollo de Productos de ACCION International. Ha trabajado en VIAMERICAS Corporation, una compañía de transferencia de dinero que realiza transferencias de remesas a América Latina, como analista de proyecto para inversiones internacionales en Leucadia International Corporation, y como consultora de la Unidad de Microempresa del Banco Interamericano de Desarrollo. Jaramillo obtuvo su B.A. en Política Internacional con especialización en Economía en Oberlin College. También tiene un M.A. en Relaciones Internacionales, con especialización en Economía Internacional y América Latina, de la Escuela de Estudios Internacionales Avanzados Paul H. Nitze de la Universidad de Johns Hopkins. Jaramillo nació en Ecuador y ha vivido en Estados Unidos por más de 12 años.

Claremont Kirton es instructor *senior* en el Departamento de Economía de la Universidad de las Indias Occidentales, Jamaica. Dicta cursos de grado y postgrado en desarrollo económico, banca y finanzas. Ha publicado extensamente sobre diversos temas, incluyendo la integración económica regional, el planeamiento y la política del desarrollo, crisis del sector financiero, actividades económicas informales y remesas. Su obra más reciente es *Jamaica's External Debt: Estimation Analysis and Policy Implications* (2004). Ha sido consultor en varios temas económicos tanto para la Unión Europea, el Banco Mundial, PNUD, FAO, y el Centro Técnico ACP-EC para la Cooperación Agrícola y Rural como para varios gobiernos caribeños. Forma parte del Grupo de Investigaciones sobre Remesas de la Universidad de las Indias Occidentales, Jamaica, e investiga cuestiones relacionadas con la seguridad alimentaria y las políticas regionales de desarrollo agrícola.

Theodore Lianos es profesor en la Universidad de Economía y Negocios de Atenas, Grecia, y editor del *South-Eastern Europe Journal of Economics*. Ha sido presidente de Olympic Airways, presidente de la Universidad Técnica de Creta, y presidente del Centro para la Planificación y la Investigación Económicas (KEPE) en Grecia. Ha recibido su doctorado de la Universidad Estadual de Carolina del Norte y ha publicado en *European Economic Review*, *Journal of Macroeconomics*, *International Review of Applied Economics* y *Journal of the American Statistical Association*, entre otras revistas. También ha realizado extensas investigaciones sobre emigración y remesas, y publicó los resultados en *International Journal of Economic Development*, *International Migration* e *International Migration Review*, así como en varios libros y monografías.

Manuel Orozco es asociado *senior* en el Diálogo Interamericano y enseña en el Instituto del Servicio Exterior de Estados Unidos. Ha trabajado como consultor sobre políticas para varias organizaciones en Centroamérica, Estados Unidos y Sudáfrica, programas sobre desarrollo en las áreas de democracia y gobernanza, así como sobre migración y remesas. Fue profesor asistente visitante en la Universidad de Akron, Ohio, e investigador en el Instituto Tomás Rivera de Políticas, donde trabajó sobre cuestiones relacionadas con migración, etnografía, relaciones internacionales y sus implicaciones para Estados Unidos. Sus áreas de interés incluyen Centroamérica, globalización, democracia, migración, conflicto en sociedades desgarradas por la guerra y políticas relacionadas con minorías poblacionales. Tiene un Ph.D. en Ciencias Políticas de la Universidad de Texas en Austin, un M.A. en Administración Pública y Estudios Latinoamericanos, y un B.A. en Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de Costa Rica. Ha publicado extensamente sobre remesas, democracia, migración y relaciones internacionales.

Susan Pozo es profesora de Economía en la Universidad de Michigan Occidental en Kalamazoo, Michigan, y ha enseñado en la Universidad Estadual de Pennsylvania. Ha publicado extensamente sobre temas económicos relacionados con remesas, migración y regímenes de tasas de cambio en *Journal of Macroeconomics*, *Review of International Economics*, *Southern Economic Journal*, *Review of Economics and Statistics*, *Eastern Economic Review*, *International Migration Review* y *World Development*, entre varias otras publicaciones de investigación. También ha sido funcionaria y miembro de directorios, en diversos puestos, en la Asociación de Economía de Medio Oeste y la Asociación Americana de Economía.

Andrés Solimano, de nacionalidad chilena e italiana, tiene un Ph.D. en Economía del Instituto Tecnológico de Massachussets. Es consejero regional de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL) en Santiago de Chile. Antes de asumir ese cargo, ocupó diversos puestos durante diez años en el Banco Mundial, fue director ejecutivo por Chile y Ecuador en los Directorios del Banco Interamericano de Desarrollo y la Corporación Interamericana de Inversiones, y presidente del Comité de Programación del Directorio Ejecutivo del BID. Es editor general de la serie *Justicia Distributiva y Desarrollo Económico*, publicada por la Editorial de la Universidad de Michigan, y ha editado y escrito varios libros y artículos sobre reforma económica, crecimiento, desarrollo y distribución del ingreso.

Erin St. Onge es directora de Investigaciones de Bendixen & Associates, firma de investigaciones sobre opinión pública y marketing de Coral Gables, Florida. Se desempeñó anteriormente en la Universidad de Connecticut como directora de proyectos del Centro de Investigaciones y Análisis de Encuestas y como instructora y directora asistente del programa de Estudios Urbanos y de Comunidades. Sus intereses en materia de investigación se han centrado en raza y género. Obtuvo un B.A. en Estudios Urbanos y un M.A. en Ciencias Políticas con especialización en Investigación sobre Opinión Pública en la Universidad de Connecticut.

Roberto Suro es director del Centro Hispánico Pew, organización de investigaciones y análisis de políticas con base en Washington, D.C. Ex periodista, tiene casi 30 años de experiencia escribiendo sobre temas hispanos e inmigración. Es autor de *Stranges Among Us: Latino Lives in a Changing America* (Vintage), así como informes, artículos y otras publicaciones sobre el crecimiento de la población latina. Durante su carrera periodística trabajó para *Time*, *New York Times* y *Washington Post*, además de otras publicaciones. Trabajó extensamente en Washington, fue corresponsal en el país en Chicago y Houston, y corresponsal extranjero en América Latina, Europa y Medio Oriente. Es graduado de la Universidad de Yale (B.A., 1973) y la Universidad de Columbia (M.S., 1974).

Donald F. Terry ha sido gerente del Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin) del Banco Interamericano de Desarrollo desde su establecimiento en 1993. El Fondo de US\$1.300 millones ha aprobado más de 640 proyectos en América Latina y el Caribe que apuntan a mejorar el contexto regional para los negocios, apoyar la participación del sector privado en el proceso de desarrollo, y concentrar la atención en los miembros más pequeños de la comunidad empresarial. Antes de unirse al Fomin, Terry fue subsecretario asistente del Departamento del Tesoro de Estados Unidos y director de personal del Comité Económico Conjunto, el Comité de la Cámara de Representantes sobre Pequeñas Empresas, el Comité de la Cámara de Representantes sobre Banca e Instituciones Financieras, y el Comité de la Cámara de Representantes sobre Ética, y el Personal del Comité Judicial de la Cámara de Representantes. Tiene un B.A. en Ciencias Políticas de la Universidad de Yale (1968) y un J.D. de la Facultad de Derecho de la Universidad de California en Berkeley (1972). Se graduó del Programa de Gerentes *Senior* de Gobierno de la Facultad de Negocios de la Universidad de Harvard en 1978.

Patricia Weiss Fagen es investigadora *senior* asociada en el Instituto para el Estudio de la Migración Internacional (ISIM) en la Universidad de Georgetown, donde realiza investigaciones y dicta cursos sobre reintegración y reconstrucción post-conflicto. Ha trabajado con el Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados, el Instituto de Investigaciones sobre Desarrollo Social de las Naciones Unidas y el Instituto de Desarrollo Económico del Banco Mundial. Tiene un Ph.D. de la Universidad de Stanford y ha publicado varios trabajos sobre historia de América Latina, derecho y política de derechos humanos, cuestiones de asilo político y refugiados y reconstrucción post-conflicto.

Steven R. Wilson ha trabajado en el Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin) del Banco Interamericano de Desarrollo desde 2000, donde colabora en el desarrollo de nuevas prioridades, incluyendo aquellas en las áreas de las remesas de emigrantes, comercio y integración, y estándares internacionales. Recibió un Ph.D. en Economía de la Universidad de Tennessee en 1992 y se desempeñó en las Naciones Unidas en Viena, Austria, entre 1992 y 2000. Escribió *Beyond Quality: An Agenda for Improving Manufacturing in Developing Countries* (Edward Elgar 1996) y ha publicado artículos sobre la reforma económica en América Latina, desarrollo industrial, control de procesos estadísticos y productividad. Ha enseñado Economía en la Universidad Webster en Viena y ha sido asistente de investigación del Centro de Desarrollo de la Administración de la Universidad de Tennessee.

Germán A. Zárate-Hoyos tiene un Ph.D. en Economía de la Universidad de California en Riverside y enseña Economía en la Universidad Estadual de Nueva York en Cortland. También es investigador asociado en El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana. Es un economista del desarrollo con interés en la investigación y las publicaciones sobre migración internacional, remesas, pobreza y zonas de procesamiento de exportaciones. Su tesis doctoral versó sobre el efecto macroeconómico de las remesas sobre la economía de México. Es editor del libro *Remesas de los mexicanos y centroamericanos en Estados Unidos* (El Colegio de la Frontera Norte 2004).

Índice de materias

- ACCIÓN Internacional, 146–151, 154, 156, 160, 167, 255, 256, 416ⁿ¹⁵
- Acuerdo de Libre Comercio de Centroamérica, 227
- Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), 146, 419
- Ahorros, 156–157. *Ver también* Cuentas bancarias
- Ajuste estructural, 352
- Albania:
- balanza de pagos, 329–331
 - bancos griegos en, 325
 - flujo de remesas hacia, 319
 - remesas de Grecia a, 327–333
- Aldeas de emigración, 385
- Alemania:
- bancos griegos en, 325
 - como destino de emigrantes, 320
 - como país desde donde se envían remesas, 323, 326
 - inmigrantes griegos en, 322, 325
 - inmigrantes vietnamitas en, 377
 - proporción de remesas a PIB, 329
 - remesas a Grecia, 326–327
 - trabajadores turcos en, 322
- Alianza para la Prosperidad, 104, 138
- Altruismo, 85–90, 94–95, 267–269
- América Latina/Caribe. *Ver también los países y regiones de manera individual:*
- Conferencia Regional de América Latina y el Caribe sobre las Remesas como Instrumento de Desarrollo, mayo 2001, 179
 - inmigración japonesa a, 63
 - inmigrantes en Estados Unidos frente a aquellos en, 257–259
 - Latino Community Credit Union (LCCU), Durham, Carolina del Norte, 101ⁿ¹, 122, 126–127, 130
 - migración como bomba de combustible para las economías de, 24–25
 - receptores de remesas en, 46–51
 - remesas de Estados Unidos, 51–63
 - remesas entre países vecinos en, 235–240
 - remesas por estado de Estados Unidos a, 7^{mapa}, 59, 60^{gráf}
 - remesas por remitente, 5
 - remesas recibidas por país, 282, 283^{cuad}
 - totales de remesas, 3, 4^{mapa}, 410
- American Airlines, 212
- Anguila, 281ⁿ¹, 296, 299
- Antecedentes de crédito, 122
- Anticipos sobre el reintegro tributario, 136ⁿ²⁵
- Antigua, 281ⁿ¹, 287, 296
- Aplicación del art. 326 de la Ley USA PATRIOT, 118
- Apoyo Integral, 147, 151
- Apoyo Opinión y Mercado, 146ⁿ²
- Arabia Saudita, 319, 350, 382
- Argelia:
- como tradicional exportador de mano de obra, 342
 - dependencia de las remesas, 341
 - determinantes de las remesas, 357
 - inmigrantes en Francia provenientes de, 329
 - magnitud de remesas a, 342–343
 - proporción de remesas a PIB, 347
 - transferencias a través del mercado negro, 349
- Argentina:
- como país receptor de remesas, 239, 253, 410
 - crisis económica, 2001, 251–252, 255–256, 259
 - envío de remesas desde, 253–257
 - inmigrantes bolivianos en, 251–257

- inmigrantes japoneses en, 63
- inmigrantes peruanos en, 251
- población nacida en el exterior, 237
- remesas a Bolivia, 148
- Arrendamiento financiero transfronterizo, 169
- Arvest Bank (Rogers, Arkansas), 101*n1*, 122, 135
- Asia:
 - competencia con trabajadores de Medio Oriente/norte de África, 357
 - desarrollo económico en, 393–395
 - impacto de las remesas sobre las familias, 388–391
 - impacto de remesas sobre economías nacionales, 383–385
 - impacto de remesas sobre región y comunidades, 385–388
 - impacto macroeconómico de las remesas, 383–388
 - medición de las remesas, 365–367
 - métodos de envío de remesas, 373
 - número de migrantes en, 370*cuad*, 371*cuad*
 - pautas de la migración, 367–369
 - políticas gubernamentales sobre remesas, 391–395
 - redes sociales de migrantes, 365
 - remesas en relación con exportaciones/importaciones, 381*cuad*
 - tendencias en las remesas, 369–382
- Asilo político, 211
- Asistencia extranjera, 3, 15, 202, 298*cuad*
- Asistencia Oficial para el Desarrollo (AOD), 3, 145, 265, 296, 298*cuad*, 307
- Asociación de Bancos de Barrio Independientes (ICBA), 104
- AT&T, 212
- Aufhauser, David, 114
- Australia:
 - inmigrantes asiáticos en, 369
 - migración de Malasia a, 382
 - remesas a Grecia, 327
 - remesas a Vietnam, 377
- Austria, 326–327, 329
- Ayala, Karen, 257*n24*
- Bahamas, 281*n1*, 287
- Bahrain, 366*n2*, 382
- Bair, Sheila C., 16, 17, 35, 102, 308
- Balanza de pagos, 312, 319, 329
- Bancentro, 244
- Banco Asiático de Desarrollo (BAD), 419
- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, 325
- Banco Bolivariano (Ecuador), 416*n15*
- Banco Caja Social (Colombia), 416*n15*
- Banco Central de Argentina, 254
- Banco Central de Costa Rica, 217
- Banco Central de Egipto, 350
- Banco Central de Guyana, 286
- Banco Central de México, 176–177, 178*cuad*, 179
- Banco Central de Nicaragua, 243
- Banco Central del Caribe Oriental (ECCB), 286, 293*n7*
- Banco Colombia, 255
- Banco de Crédito de Perú, 416*n15*
- Banco de la Reserva Federal, 127
- Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI) (México), 416*n15*
- Banco do Brasil, 70–71
- Banco Hipotecario Dominicano (BHD), 416*n15*
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID), 39, 244, 410
- Banco Itaú (Brasil), 416*n15*
- Banco Mundial:
 - aumento en recepción de remesas, 35
 - Consejo Mundial de Cooperativas de Crédito (WOCCU), 104, 131, 224, 416*n15*
 - indicadores del desarrollo mundial, 235*n1*
 - Instituto Bancario para el Ahorro Mundial (WSBI), 235*n1*
 - clubes de migrantes salvadoreños, 230
- Banco Nacional, Argentina, 256

- Banco Popular, 101*n*1, 113, 129, 131–132
- Bancos:
- acceso físico a, 128–129
 - antecedentes de crédito, 122–123
 - colaboración con los empleadores, 134–135
 - cuentas de desarrollo personal, 126, 136–137
 - desconfianza de, 127–128
 - educación financiera por, 125–128
 - estrategias de marketing, 130–135
 - estructura y costo de los servicios, 123–125
 - imagen de servicios bancarios de transferencia de fondos, 162–164
 - inmigrantes en América Latina y, 230–231, 249–251
 - modos de envío de remesas, 26, 29–33, 68–70, 94, 299–303, 323–325, 336–337
 - prácticas óptimas en servicio de remesas, 107–110
 - requisitos de la Ley de Secreto Bancario/Ley USA PATRIOT, 105–106, 109–110, 117–120
 - remesas como oportunidad para, 12–13
 - servicios bilingües, 121, 122
 - servicios de preparación de declaraciones del impuesto sobre la renta, 137
 - uso que hacen los inmigrantes de, 120, 160–161, 393–394, 408–409
 - vecindarios de bajos ingresos y, 103–104
- Bancos de comunidades, 103
- BancoSol, 148, 151, 255–257
- Banco Solidario (Ecuador), 416*n*15
- Bangladesh:
- impacto macroeconómico de las remesas, 383–385, 387
 - políticas gubernamentales sobre remesas, 392
 - tendencias en las remesas a, 375*gráf*, 377–378
- Bank Negara, 382
- Bank of America (B of A):
- avisos publicitarios multiculturales, 130
 - documentos de identidad, 115
 - SafeSend, 34, 104
 - servicios bilingües, 121
 - servicios para inmigrantes, 101*n*1, 413
 - sucursales accesibles, 129
- Bank of Indonesia, 366
- Barbados, 287, 289, 292, 293, 296, 299
- Bélgica:
- envío de remesas desde, 324, 326–327, 336
 - inmigrantes en, 320
 - proporción de remesas a PIB, 329
- Belize:
- aumento en las remesas hacia, 293–311
 - cocientes remesas/exportaciones, 296
 - recopilación de datos sobre remesas, 287
- Bell South, 212
- Bendixen & Associates, 27, 45, 51, 63, 71
- Bendixen, Sergio, 17, 45
- Bethex Federal Credit Union, 101*n*1, 129, 131–133
- Birmania, 376, 404
- Bolivia:
- como país de ingresos medianos bajos, 235*n*1
 - compañías de transferencia de dinero, 164–165
 - envío de remesas a, 265, 272–273
 - IMF y remesas, 147–151
 - inmigrantes en Argentina provenientes de, 251–257
 - inmigrantes japoneses en, 63
 - importancia de las remesas a, 266, 276–277
 - matrículas consulares, 239, 258
 - tarjetas de débito, 148
 - uso de bancos por inmigrantes provenientes de, 162
- Bonos Indios Resurgentes, 393

- BPA Bank (Portugal), 416*n*15
- Brasil:
- inmigrantes japoneses en, 63
 - receptores de remesas en, 46–47
 - remesas de Japón a, 66–69
 - uso del sistema bancario para remesas, 47
- Brecha de intermediación, 12, 416
- Buenos Aires, 251
- Bulgaria, 325, 327, 333
- Bump, Micah, 18, 235
- Bush, George W., 14, 104
- C2it (Citibank), 104
- Cajeros automáticos, 30, 127, 134, 155, 162
- California, 60–61
- Cámara de Compensación Automática (Reserva Federal), 105
- Camboya, 376
- Cambronero, Juan Carlos, 243*n*9
- Camerún, 87
- Campeños, 196–197
- Canadá:
- inmigrantes asiáticos en, 369
 - inmigrantes filipinos en, 369
 - inmigrantes jamaquinos en, 302
 - inmigrantes vietnamitas en, 377
 - papel que cumplen los bancos en, 79
 - remesas a Polonia desde, 329
 - transferencias electrónicas de fondos, 105
- Canal de Suez, 346
- Capital and Credit Remittance Limited (CCRL), 311
- Capital de inversión, 9–10, 306
- Carecen, 228
- Caribe angloparlante. *Ver también los países de manera individual:*
- antecedentes de migración desde, 292–293
 - coeficientes de remesas a exportación e importación, 296, 300*cuad*, 301*cuad*
 - cuestiones de política para, 307–310
 - desempeño macroeconómico reciente, 287–292
 - estudios sobre remesas a, 281
 - impacto macroeconómico de remesas en, 304–307
 - motivos de emigración desde, 291–293
 - niveles de remesas a, 293–304
 - PIB y remesas en, 296
 - pobreza en, 291*n*6
 - recopilación de datos sobre remesas, 284–287, 311–312
- CARITAS Nicaragua, 245*n*12
- Carolina del Norte, 60
- Cashbol, 254*n*19
- Castells, Manuel, 24
- Castillo, Janet, 257*n*25
- Centroamérica. *Ver también los países de manera individual:*
- aumento de las remesas a, 38–39, 213–214
 - comercio nostálgico, 211–212, 226–227
 - como región exportadora de mano de obra, 220
 - clubes de migrantes, 215, 218–220
 - economía familiar de receptores de remesas, 216–218
 - fondo de microcrédito, 420
 - grupos de presión étnicos, 220–221
 - IMF en, 226
 - lazos familiares y culturales de inmigrantes en Estados Unidos, 211–213
 - migración de, 209–211
 - opciones en materia de política para, 223–231
 - papel en la economía global, 221–222, 223*cuad*, 230–231
 - pobreza en, 222, 230–231
 - turismo, 211, 216, 222
 - valor de las remesas a 213–216
- Centro de Desarrollo Agrícola y Rural, 227
- Centro de Estudios sobre Inmigración, 118
- Centro de Progreso Económico, 136*n*25

- Centro Hispánico Pew (PHC):
 actitudes de los inmigrantes hacia el
 envío de remesas, 26
 Encuesta Nacional de Latinos, 24, 27
 encuestas sobre remesas, 37
 flujos de remesas, 23
 necesidades financieras de inmi-
 grantes, 124
- Certificados de depósito, 158–159
- Charter One Bank, 129
- Chávez, Laura, 244*n*11
- Chicago Fed Letter*, 137
- China, 378, 380
- Citibank, 104, 115, 126, 256
- Clubes de migrantes (o asociaciones
 urbanas locales):
 Centroamérica, 215, 218–220
 descripción de, 13
 México, 197–201, 215, 218
 países andinos, 278
- Coahuila, 184
- Colaboración con empleadores,
 134–135
- Colegio de la Frontera Norte (COLEF),
 82
- Colombia:
 como país receptor de remesas, 410
 clubes de migrantes, 218
 envío de remesas a, 265, 272–273
 importancia de las remesas a, 266,
 276–277
 niveles de emigración, 269
 PIB y remesas, 276–277
 receptores de remesas en, 47
 remesas de Costa Rica a, 218
- Comercio nostálgico, 211–212,
 226–227, 411
- Comité de Basilea sobre Supervisión
 Bancaria, 417*n*19
- Comité sobre Sistemas de Pagos y
 Compensaciones (CPSS), 417*n*19
- Compañías de transferencia de fondos,
 28, 58, 79, 82, 164–165, 303. *Ver
 también* Western Union y otras
compañías de forma individual.
- Compañías de transferencia telegráfica,
 17, 29
- Comunidad de Naciones Andinas
 265*n*2
- Comunidades Norteamericanas Trans-
 nacionales, 420
- Comunidades Unidas Salvadoreñas,
 228
- Conexiones aéreas para los inmigran-
 tes, 211–213
- Confederación Española de Cajas de
 Ahorro (CECA) (España),
 416*n*15
- Congreso Nacional de Organizaciones
 Guatemaltecas, 198*n*15
- Connecticut, 61
- Consejo Nacional de La Raza, 35, 124
- Consulado de México, Chicago, 113
- Continental Airlines, 212
- Contrato implícito, 299
- Contrato laboral, 242, 367
- Control de inmigración, 14
- Convenio Kyodai, 70–71
- Cooperativa de Crédito de Empleados
 Estatales de Carolina del Norte,
 125
- Cooperativas, 224–225, 245–246, 250
- Cooperativas de crédito, 102–103, 219,
 224–225, 311
- Corea del Norte, 380
- Corea del Sur:
 inmigrantes vietnamitas en, 377
 políticas gubernamentales sobre re-
 mesas, 392
 tendencias en remesas a, 380,
 381*cuad.*, 382
- Coreanos, 253
- Corporación Federal de Garantía de
 Depósitos, 128
- Cortadores de caña, 246
- Coseguro, 268–269, 282
- Costa Rica:
 disposición de remesas en, 217
 envían remesas en, 242–244
 inmigrantes nicaragüenses en,
 239–244, 404
 migrantes del Caribe a, 292
 población nacida en el exterior de,
 237

- Costos de remesas:
 - a la región andina, 266, 272–275, 277–278
 - América Latina y el Caribe en el nivel más alto de, 308
 - bajar los, 11–12
 - como obstáculo para el desarrollo, 201
 - dentro de América Latina, 244, 254
 - en Medio Oriente, 348–349
 - naturaleza oculta de, 28–29
 - papel de las IMF en la reducción de, 18
- Crédito tributario por ingresos del trabajo, 136n25
- Croacia, 319, 331
- Cuba:
 - migrantes del Caribe a, 292
 - remesas enviadas a, 84, 218–219
 - porcentaje de remesas del Caribe recibidas por, 282
- Cuentas bancarias:
 - ahorros programados, 156–157
 - divisas extranjeras, 278
 - entre centroamericanos, 223–226
 - entre inmigrantes mexicanos en Estados Unidos, 79–82
 - para depósitos en divisas extranjeras, 360–392
 - prácticas óptimas en procedimientos para la apertura, 112–118
 - requisitos de apertura, 110–112, 118–120
 - tipos de, 155–157
- Cuentas corrientes, 123
- Cuentas de desarrollo personal, 136–137
- Cumbre de las Américas (enero, 2004), 11
- Cumbre del G-7 (junio, 2004), 11
- Dakota del Norte, 60
- De Soto, Hernando, 8, 421
- Déficit comercial, 383
- Delgado Travel, 164–165
- Delta Airlines, 212
- Democracia financiera, 11–14, 416
- Departamento de Desarrollo Internacional (DFID) (Reino Unido), 419
- Depósito electrónico, 134
- Desarrollo económico:
 - en Asia, 383–384, 394
 - en los países andinos, 265–267
 - estudios sobre, 173–175
 - regional, 259
 - remesas como instrumento para, 179, 415
- Desarrollo económico en México:
 - características socioeconómicas de receptores de remesas, 180–190
 - cuantificación de remesas en estudio de, 175–180
 - efectos de los clubes de migrantes en, 197–198, 218
 - efectos multiplicadores de las remesas y, 191–197
 - estudios sobre remesas y, 173–175
 - recomendaciones de política para, 201–203
- Desastres naturales, 10, 75. *Ver también* Huracán Mitch
- Desempleo, 252–253, 275–276
- Deuda, 186
- Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ), 419
- Diálogo Interamericano, 416n15
- Dinero al instante (Wells Fargo), 104, 113, 115
- Dirección de Seguridad Social, 106n7, 116
- Distrito Federal, 188
- Divisas extranjeras, 9, 202
- Doble ciudadanía, 221
- Documentos de identidad, 32
- Documentos de identidad consulares:
 - de Bolivia, 239, 258
 - de Guatemala, 113n12
 - de México, 32, 58, 112–114
- Dolarización, 223, 269n7, 273
- Dominica, 289, 293, 296
- Durango, 184, 188, 198

- Eakes, Martin, 124
- Economía de la migración, 337
- Ecuador:
- compañías de transferencia de dinero, 165
 - envío de remesas a, 265–267, 271–275
 - IMF y remesas, 147
 - importancia de las remesas a, 266, 275–276
 - niveles de migración, 269
 - receptores de remesas en, 36–37, 45–46
 - remesas como respuesta a la crisis, 37–38
- Educación, 387–388, 390
- Educación financiera, 125–128
- Efecto multiplicador, 304, 335
- Efecto multiplicador keynesiano, 304
- Efectos de demostración, 186, 405
- Egipto:
- adquisición de viviendas, 351
 - cantidad de remesas a, 329, 343
 - cuentas bancarias con altas tasas de interés, 360n4
 - dependencia de las remesas, 341
 - determinantes de remesas, 354–355
 - efectos inflacionarios de las remesas, 351
 - impacto económico de las remesas, 351–352
 - políticas gubernamentales sobre remesas, 354–357
 - proporción de remesas a PIB, 347
 - relación de remesas para consumo privado, 348
 - remesas en especie, 350
 - transferencias en el mercado negro, 349, 355
- El Colegio de la Frontera Norte, 184
- El Niño, 37
- El Rescate, 228, 230
- El-Sakka, Mohamed, 19, 342
- El Salvador:
- aumento en las remesas hacia, 38–39
 - bonos basados en remesas, 219
 - clubes de migrantes, 218, 227–230
 - comercio nostálgico, 226–227
 - disposición de remesas en, 214–216
 - estrategias de marketing de bancos, 131
 - IMF y remesas, 147–151
 - inmigrantes en Estados Unidos de, 210–211
 - leyes de doble ciudadanía, 221
 - programa de donaciones de contrapartida, 220
 - receptores de remesas en, 35, 46
 - servicios de transferencias informales, 219
 - turismo en, 211, 215–216, 411–412
 - tarjetas de débito, 148
 - uso de bancos por inmigrantes de, 155–157
 - valor de remesas a, 213
- Empresa Servicios Courier de Perú, 254
- Empresas de servicios monetarios, 106
- Encuesta de Condiciones de Vida de Jamaica, 304
- Encuesta de Remitentes de Remesas (Fomin-BID 2002), 77, 101–103
- Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos (ENIGH) (México), 182
- Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares de México, 1996, 180
- Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica (ENADID), 179–181
- Encuesta Nacional de Latinos (Fundación de la Familia Kaiser), 24, 27
- Encuesta sobre Migración en la Frontera Norte de México (EMIF), 77, 82, 91, 179, 184
- Entrenamiento en negocios, 394
- Espacio de flujos, 24
- España:
- balanza de pagos, 329, 331
 - como país desde donde se envían remesas, 326
 - flujo de remesas a, 319, 327, 329, 336
 - inmigrantes argentinos en, 253, 410
 - inmigrantes ecuatorianos en, 276

- inmigrantes en Alemania procedentes de, 322
- inmigrantes latinoamericanos en, 46*n1*
- remesas a Bolivia, 148
- remesas per cápita, 332
- transferencias de remesas por medio de bancos, 324–325, 337
- Estados Unidos:
 - bancos europeos en, 325
 - crecimiento de la población hispanoamericana, 60*gráf*, 201
 - documentos de identidad para trabajadores indocumentados, 34–35
 - grupos de presión étnicos en, 220–221, 228
 - inmigración caribeña a, 292–293
 - inmigrantes argentinos en, 253–410
 - inmigrantes asiáticos en, 372
 - inmigrantes en América Latina frente a aquellos en, 257–259
 - inmigrantes filipinos en, 369–372
 - inmigrantes vietnamitas en, 376–377
 - papel de los bancos en el crecimiento económico, 79
 - población salvadoreña, 147
 - remesas a América Latina y el Caribe por estado, 7*mapa*
 - remesas a Grecia, 327
 - remesas desde, 51–63
 - servicios consulares mexicanos en, 34, 114, 199, 258
 - servicios consulares salvadoreños en, 258
 - tamaño de la población hispánica en, 101
- Europa. *Ver también los países de manera individual:*
 - canales no oficiales de remesas, 323–324
 - como exportador/importador de personas, 319–320
 - cumbre de la Unión Europea/América Latina y el Caribe (mayo, 2004), 11
 - modelos para remitentes en, 320–323
 - exportaciones/importaciones y remesas en, 296, 300*cuad*, 301*cuad*
 - políticas gubernamentales sobre remesas, 323–325
 - propensión a remitir, 331–333
 - relaciones macroeconómicas de remesas en, 333–336
 - remesas a países no miembros de la UE, 330*cuad*
 - remesas netas a países de, 328*cuad*, 336–337
 - remesas por migrante, 331–332
 - significado de remesas desde, 329–331
 - tendencias de remesas en, 326–328
- Evasión impositiva, 356
- Exportaciones de petróleo, 343
- Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), 243, 245*n13*
- Familias, 268–269, 388–391
- Familias transnacionales, 8, 12, 17, 24, 167–168
- FedACH Internacional (Banco de la Reserva Federal), 105
- Federación de Asociaciones Civiles Bolivianas (Facbol), 253
- Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador (Fedecaces), 224
- Federación Integrada de Entidades Bolivianas (Fidebol), 253
- Federación para la Reforma de la Inmigración en Estados Unidos, 118
- FIE, 256–257
- Filipinas:
 - compilación de estadísticas sobre remesas, 367
 - familias afectadas por las remesas, 388
 - impacto macroeconómico de remesas en, 335, 382–385
 - políticas gubernamentales sobre remesas, 391–393

- prohibición en Taiwán a trabajado-
res de, 385
- remesas de Grecia a, 327
- tendencias en remesas a, 369, 372,
374*gráf*, 382
- Financiamiento de terroristas, 105–107
- First Bank of the Americas, Chicago,
101*n*1, 127
- First National Bank and Trust, Rogers,
Arkansas, 135
- Flores Express, 166
- Flores Oriental:
 - desarrollo regional, 394
 - familias afectadas por las remesas,
388–390
 - fuga de remesas de, 387
 - remesas en especie, 366*n*4
 - tendencias en las remesas a, 373
- Florida, 60–61
- Fondo de Inversión Social para el Des-
arrollo Local (FISDL) (El Salva-
dor), 227–228
- Fondo Latinoamericano de Desarrollo
(Folade), 245
- Fondo Monetario Internacional (FMI):
 - aumentos en recepción de remesas,
35
 - División de Balanza de Pagos, 176
 - medición de remesas, 284
 - Principios Centrales sobre Remesas,
417*n*19
 - remesas como “errores y omisiones”,
5
- Fondo Multilateral de Inversiones
(Fomin):
 - actitudes de los inmigrantes hacia la
transferencia de remesas, 26
 - Comité Asesor de Remesas para
América Latina y el Caribe, 416
 - encuestas sobre remesas, 11, 36, 267
 - flujos de remesas, 24
 - necesidades financieras de inmi-
grantes, 123, 131
 - principios relativos a las remesas,
16, 416–419
 - Programa Remesas como Instru-
mento de Desarrollo, 179, 415
 - remesas de Japón a América Latina
y el Caribe, 63
 - servicios financieros para remiten-
tes, 12, 255
- Fondo Nacional de Inversiones comu-
nitarias, 132*n*23
- Fondos de contrapartida, 188, 199–200,
228, 278
- Fondos Financieros privados, 256
- Fonkoze, 249–250
- Formación de pequeñas empresas,
199–200, 306
- Fox, Vicente, 32, 104
- Francia:
 - bancos portugueses en, 325
 - como destino de emigrantes, 320
 - como país desde donde se envían
remesas, 326–327, 329
 - inmigración caribeña en, 292
 - inmigrantes vietnamitas en, 377
 - proporción de remesas a PIB, 329
 - remesas a Túnez, 324, 329
 - remesas por migrante, 332
- Frias, Michael, 113, 128
- Fuga de cerebros, 404, 407
- Fundación de la Familia Kaiser, 24, 27
- Fundación Fannie Mae, 127
- Fundación Ford, 420
- Fundación Interamericana, 250
- Fundación Rockefeller, 420
- Garantía inversa, 160
- Garantías de crédito, 158–159
- Garantías transfronterizas, 169
- Gente económicamente inactiva, 183
- Georgia (Estados Unidos), 60
- Gigante Express, 165–166
- Globalización, 15
- Glytsos, Nicholas, 19, 319
- Gnaizda, Bob, 121
- Grace, David, 131
- Grace Kennedy Remittance Services
Ltd., 310
- Gran Depresión, 175
- Gran Poder, 256
- Grecia:
 - balanza de pagos, 329

- como país desde donde se envían remesas, 326
- flujo de remesas a, 319, 321–322, 326, 329
- impacto macroeconómico de remesas en, 333–336
- propensión de los inmigrantes a remitir, 333
- remesas por migrante, 331–332
- transferencias de remesas por medio de bancos, 325
- Grenada, 289, 293, 296, 299
- Grupo Consultivo para Asistir a los Pobres (CGAP), 420
- Grupo de Trabajo de Acción Financiera (GTAF), 395
- Grupo de Trabajo Interagencias sobre Remesas, 419
- Grupos de opinión, 147–148, 149*cuad*
- Grupos de presión étnicos, 220–221, 228
- Grupo Financiera BBVA-Bancomer, 325
- Grupo Fortaleza, 255
- Grupo Taca, 212
- Guanajuato, 36, 184, 188–189, 198–200
- Guatemala:
 - aumentos en remesas a, 38
 - como país receptor de remesas, 410
 - clubes de migrantes, 197, 218
 - disposición de remesas en, 217
 - estrategias de marketing de bancos, 131
 - IMF y remesas, 147, 149
 - inmigrantes en Estados Unidos procedentes de, 210–211
 - leyes de doble ciudadanía, 221
 - programas de donación de contrapartida, 220
 - receptores de remesas en, 45
 - uso de bancos por migrantes de, 160
 - uso del sistema bancario para remesas, 45
 - tarjetas consulares de identidad, 113*n12*
- Guerra del Golfo (1990–1991), 343, 352, 384
- Guerrero, 198–199
- Guyana:
 - aumento en remesas a, 293
 - clubes de migrantes, 218
 - como miembro de la Caricom, 281
 - inmigrantes de, 293
 - recopilación de datos sobre remesas, 87, 286, 305
- Haití:
 - como miembro de la Caricom, 281
 - como país de bajos ingresos, 235*n1*
 - emigrantes de, 293
 - importancia de remesas a, 238
 - migración hacia República Dominicana, 246–251, 404
 - PIB y remesas, 296
 - servicios de mensajería en, 219, 249
- Hasan, ex príncipe heredero de Jordania, 351
- Hawala, 365, 366*n1*, 378
- Herbas, Julio Cesar, 256*n23*
- Herencias, 87, 268
- Herrera, John, 127*n20*
- Hidalgo, 189
- Hinojosa, Ruben, 118
- Honduras:
 - aumentos en remesas a, 38
 - clubes de migrantes, 218
 - comercio nostálgico, 226–227
 - estrategias de marketing de bancos, 131
 - inmigrantes en Estados Unidos provenientes de, 210–211
 - leyes de doble ciudadanía, 221
 - migrantes del Caribe a, 292
 - receptores de remesas en, 45
 - turismo en, 211, 215–216, 411–412
- Hong Kong, 380, 389
- Hookway, J., 385
- Hugo, Graeme, 19, 365
- Hundi, 365, 366*n1*, 378, 393
- Huracán Mitch:
 - emigración nicaragüense a Costa Rica luego del, 241
 - niveles de remesas luego del, 10, 38

- respuesta del Congreso Nacional de Organizaciones Guatemaltecas al, 198*n15*
- Importaciones, 196, 212
- Impuestos sobre remesas, 394, 418, 421
- Incentivos impositivos, 310
- India:
- emigrantes de, 367–368
 - impacto macroeconómico de remesas, 383, 387–388
 - inversiones pakistaníes en, 378
 - políticas gubernamentales sobre remesas, 391
 - tendencias en remesas a, 174, 371*cuad*, 378–380
- Índices de Desarrollo Humano, 289, 290*cuad*
- Indonesia:
- familias afectadas por remesas, 388–389
 - impacto macroeconómico de remesas sobre, 385–386
 - medición de remesas en, 366–367
 - emigrantes a Malasia, 365, 372, 386, 389
 - políticas gubernamentales sobre remesas, 391–392
 - remesas en especie, 366
 - tendencias en remesas a, 374*cuad*
- Inflación, 334, 347, 351
- Informe de actividad sospechosa, 112
- Informes sobre remesas familiares (Banco Central de México), 176–177, 178*cuad*
- Ingreso comunitario, 191*gráf*
- Iniciativa de Servicios Financieros Minoristas, 132*n23*
- Inmigrantes:
- como activos, 268
 - conexiones aéreas para, 211–213
 - costos de inmigración, 354
 - de Centroamérica por país, 210*cuad*
 - de origen urbano, 252–253
 - flujos de remesas y tipos de, 180–181, 282–283
 - hostilidad en América Latina hacia, 239–240, 242, 253
 - metas de inversiones de, 151–154
 - perspectivas futuras para, 359
 - reclutamiento* de, 407
 - redes sociales, 365, 410–412
 - retorno al país de origen, 407
 - situación de, 5–6
- Inmunización, 393
- Instituciones de microfinanzas (IMF):
- costos de transferencia, 18
 - desarrollo de productos de transferencia de remesas, 145–147
 - en Centroamérica, 226
 - metodología de la investigación sobre, 147–151
 - repercusiones de la estructuración de productos y servicios, 168–169
 - riesgo moral e, 406
- Instituciones financieras de desarrollo comunitario, 132*n23*
- Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), 182
- Instituto Greenlining, 104*n4*, 121–122
- Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), 182
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), 180–182
- Integración regional, 260–261
- InterCuenta Express (Wells Fargo), 104
- Interés propio, 86–88, 90, 268–269
- Intermediación financiera, 96
- Internationale Micro Investitionen (Alemania), 416*n15*
- Inversión directa extranjera:
- en América Latina y el Caribe, 3
 - en el Caribe, 296, 299*cuad*, 307
 - en China, 380
 - en la India, 378
- Iraq, 342*n2*
- Islas Caimán, 302
- Israel, 253
- Italia:

- como país desde donde se envían remesas, 326–327
- flujo de remesas a, 319
- inmigrantes albaneses en, 331
- inmigrantes argentinos en, 410
- inmigrantes en Alemania procedentes de, 322
- políticas para canalizar remesas, 323
- remesas por migrante, 331–333
- J. B. Consultores, 146*n*2
- Jalisco, 36, 184, 188, 193, 198–199
- Jamaica:
 - aumento en remesas a, 294, 302, 311
 - cocientes remesas/exportaciones, 296
 - como miembro de la Caricom, 281
 - costos del envío de remesas, 287, 308
 - datos sobre remesas, 286, 306
 - desempeño macroeconómico, 287
 - emigrantes de, 292
 - estacionalidad de remesas a, 302
 - formación de empresas pequeñas y remesas a, 306
 - inmigración en el Reino Unido proveniente de, 292
 - métodos de transferencia de remesas, 302–303
 - porcentaje de remesas del Caribe recibidas por, 282, 296
 - remesas como capital en, 10
 - remesas per cápita, 296
- Jamaica Cooperative Credit Union League (JCCUL), 311
- Jamaica National Building Society, 310
- Japón:
 - inmigración a América Latina, 63
 - inmigrantes de Corea del Norte en, 380
 - inmigrantes tailandeses en, 372
 - inmigrantes vietnamitas en, 377
 - medidas contra remesas ilegales, 382
 - remesas a América Latina, 63–71
- Jaramillo, María, 18, 145, 256*n*23
- Jesuitas, 324
- Jordania:
 - adquisición de viviendas, 351
 - cantidad de remesas a, 342–343
 - coeficiente de remesas a consumo privado, 347
 - como nuevo exportador de mano de obra, 342
 - cuentas bancarias con altas tasas de interés, 360*n*4
 - efecto inflacionario de remesas, 351
 - dependencia de las remesas, 341, 343
 - políticas gubernamentales sobre remesas, 354–355
 - proporción de remesas a PIB, 346
 - remesas per cápita, 346
 - transferencias a través del mercado negro, 349
- Jujuy, 252
- Kamasaki, Charles, 105, 126
- Kantuta Express, 254*n*19
- Kennedy-King College, 127
- Kerala, 387–388, 394
- King Express, 165
- Kirton Claremont, 19, 281
- Kuwait:
 - Guerra del Golfo, 342*n*2, 384
 - inmigrantes egipcios en, 350, 353
- La Caixa (España), 416*n*15
- LaSalle Bank, 129
- Lavado de dinero, 105–107
- Lazos, remesas basadas en, 211, 278, 354–355, 393, 414
- Ley de Igualdad de Oportunidades de Crédito, 125
- Ley de la Comisión Federal de Comercio, 125
- Ley de operaciones monetarias y extranjeras, 110
- Ley de Protección del Ahorrista, 124–125
- Ley de Protección del Deudor, 124
- Ley de Secreto Bancario, 105–106, 109–110, 115, 117
- Ley de Transferencia Electrónica de Fondos, 125

- Ley USA PATRIOT, (2001), 106,
109–110, 114, 117
- Leyes de inmigración, 14
- Lewis, Kenneth D., 130
- Lianos, Theodore, 19, 319
- Libia, 329, 341
- Lieberman, Joseph, 137
- Liderazgo, 200
- Límites para las transacciones, 109–110
- Listas de terroristas, 109, 112
- Lucero, F. V., 383
- Luxemburgo:
 como país desde donde se envían
 remesas, 327, 329, 336
 proporción de remesas a PIB, 329
- Mal holandés, 11n5, 385, 405
- Malasia:
 inmigrantes indonesios en, 365, 372
 inmigrantes vietnamitas en, 377
 remesas en especie, 366
 tendencias en remesas a, 382
- Manual de la Balanza de Pagos*, 284
- Maquiladoras, 200, 412
- Márgenes sobre la tasa de cambio,
273–274
- Marketing por bancos, 130–137
- Marruecos:
 adquisición de viviendas, 353
 cantidad de remesas a, 342
 como tradicional exportador de
 mano de obra, 342
 dependencia de remesas, 341
 determinantes de las remesas, 357
 impacto macroeconómico de las re-
 mesas en, 333
 políticas para canalizar remesas, 323
 proporción de remesas a PIB, 346
 remesas a, 329
 remesas per cápita, 347
 transferencias a través del mercado
 negro, 349
- Maryland, 60
- Massachusetts, 60, 61
- Matrículas consulares, 32, 58, 112–114,
118
- Medio Oriente y norte de África. Ver
 *también los países de manera in-
 dividual*:
 balanza de pagos, 357
 competencia con trabajadores asiá-
 ticos, 359
 dependencia de las remesas, 341
 determinantes de las remesas de
 emigrantes, 357–358
 impacto económico de las remesas
 en, 351–354
 magnitud e importancia de remesas
 en, 342–348
 migrantes de Bangladesh a, 378
 patrones de uso para remesas,
 351–353
 perspectivas futuras de remesas a,
 359–360
 políticas gubernamentales sobre,
 323, 354–357, 360–361
 proporción de remesas a exporta-
 ciones, 346
 proporción de remesas a importa-
 ciones, 346, 347*cuad*
 remesas de inmigrantes a, 343,
 344*cuad*, 345*cuad*
 remesas en especie, 350
 remesas no registradas, 348–350
- Mercado laboral global, 6–8, 15
- Mercado negro, 343, 349–350, 355, 357,
361
- Mercado y Economía Únicos del Caribe
(MEUC), 281n1
- Metas de inversión de inmigrantes,
151–154
- Métodos de envío de remesas:
 bancos, 26, 31–35, 70–72, 95–96,
 302–303, 324–325, 337
 cooperativas de crédito, 103,
 224–225
 en Asia, 373
 en especie, 4, 84, 177–178*cuad*,
 305–306, 348, 350, 366n4
 en Jamaica, 302–303
 en Japón, 70–71
 en los países andinos, 271–272
 en México, 178*cuad*

- instituciones de microfinanzas, 145–147
- medios informales, 51, 82, 83*gráf*, 84
- según la nacionalidad del remitente/receptor, 47, 50*cuad*, 51
- por sexo, 58, 59*cuad*
- tendencias en, 79–85
- México. *Ver también* Desarrollo económico en México:
 - asociaciones de bancos estadounidenses en, 31, 413
 - aumentos en remesas a, 40
 - bonos basados en remesas, 219
 - Cámara de Compensación Automática, 105
 - clubes de migrantes, 197–198, 218
 - como segmento más grande de remitentes de remesas, 56, 174, 410
 - Consejo Nacional de Población (CONAPO), 176
 - crisis del peso, 183
 - cuantificación de remesas a, 175–180
 - duración de la estancia en el exterior y remesas a, 26
 - gasto público comparado con remesas, 190*cuad*
 - inversión española en, 323–325
 - matrículas consulares, 32, 58, 112–114, 118
 - perfil de receptores de remesas en, 36–37
 - receptores de remesas en, 46–51
 - riesgo de trabajadores indocumentados provenientes de, 92–93
 - sectores económicos, 192–194
 - tarjetas para cajero automático por partida doble, 107
 - tasas de migración, 175–176
 - uso de servicios bancarios en, 79–82
- México (estado), 188
- Michoacán, 36, 184, 188, 197
- Microcrédito, 420
- Microfinance International Corporation, 416*n15*
- Migración:
 - beneficios de, 407
 - causas de, 37–40
 - circular, 249, 257
 - como bomba de combustible para las economías de Latinoamérica y el Caribe, 24–25
 - como estrategia de inversión, 407–408
 - de Centroamérica, 209–211
 - diaria, 177, 180
 - emigración como oportunidad para mitigar riesgos, 75
 - entre países de América Latina, 235–240
 - presiones a favor y en contra, 403–405
- Migración circular, 249, 257
- Migración laboral, 6, 220, 223
- Migrantes de tiempo parcial, 283
- Migrantes durante parte de su vida, 282–283
- Migrantes económicos, 14
- Migrantes familiares, 283
- Migrantes que retornan, 284
- Migrantes permanentes, 283
- Missouri, 61
- Mittelman, James H., 411
- Modelo Harris-Todaro, 75
- Modelo matriz de contabilidad social, 192–196
- Money Card (Citibank), 104
- MoneyGram, 17, 26, 245, 254–255, 275, 310
- Money Smart, 128
- Montserrat, 293, 296
- Morales, Abelardo, 243*n9*
- Motorola, 212
- Mujeres:
 - como inmigrantes en Costa Rica, 242
 - como inmigrantes en República Dominicana, 247
 - como receptoras de remesas, 46–47, 49*cuad*
 - como trabajadoras contratadas, 369
 - edad de casamiento, 391
 - sectores de empleo de, 237

- “Mulas”, 84
 Myanmar, 376, 404
- Naciones Unidas:
 Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 199
 Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA), 230, 420
 Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, División de Población, 173
- Nava, Elizabeth, 257n24, 257n25
- Navidad, 302
- Nayarit, 198
- Negocios étnicos, 266, 267, 271
- Nepal, 380
- Nicaragua:
 clubes de migrantes, 218
 comercio nostálgico, 226–227
 como país de ingresos bajos, 235n1
 debilidades económicas, 222
 disposición de remesas en, 218
 emigrantes a Costa Rica, 239–246
 importancia de las remesas a, 238
 inmigrantes en Estados Unidos de, 211–212
 leyes de doble ciudadanía, 221
 servicios de mensajería en, 218–219
 turismo en, 211–212, 215–216, 411
 valor de las remesas a, 213
- North American Integration Department* (NAID) (UCLA), 13
- North Arkansas Poultry, 135
- North Shore Bank (Wisconsin), 101n1, 113
- Noruega, 79
- Nueva York, 60, 61
- Nueva Zelanda, 369
- Nuevo León, 188
- Números de seguridad social, 106, 115–116
- Número individual de identificación del contribuyente, 106, 115–118
- Nusa Tenggara Occidental, 386
- Nusa Tenggara Oriental, 386–389
- Oaxaca, 189, 198, 203
- Oficina de Control de Activos Extranjeros, 109
- Oficina Nacional de Estadísticas (Reino Unido), 419
- Oficinas de Atención a Oriundos en el Exterior (OFAOE), 200
- Operadores nacionales de transferencia de dinero, 266, 271, 275
- Organización de los Estados del Caribe Oriental (OECS), 281n1, 285, 298
- Organización de los Países Bajos para la Cooperación en el Desarrollo Internacional (NOVIB), 419
- Organización Internacional del Trabajo (OIT), 246–247, 419
- Organización Internacional para las Migraciones (OIM), 246, 253, 419
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), 367, 368cuad, 369
- Orozco, Manuel, 18, 20, 84, 209, 403, 413n11
- Países andinos. *Ver también los países de manera individual:*
 asociaciones urbanas locales en, 278
 costos del envío de dinero a, 272–275
 impacto macroeconómico de las remesas en, 275–278
 mercado de remesas en, 271–272
 PIB y remesas en, 275–277
 remesas y crecimiento en, 276–277
 revisión de las remesas a, 265–267
 tasas de aumento de remesas, 269–270, 271cuad
 tendencias en las remesas, 269–270, 276–277
- Países Bajos:
 como destino de emigrantes, 320
 como país desde donde se envían remesas, 326, 329, 336
 inmigración caribeña en, 292
 mal holandés, 11n5, 385, 405

- proporción de remesas a PIB, 329, 331
- Países de la Caricom:
 - desempeño macroeconómico, 287, 288*cuad*, 290*cuad*
 - lista de, 281*n1*
 - migración desde, 289, 291
 - niveles de remesas, 293–304
 - recopilación de datos sobre remesas en, 285
- Pakistán:
 - bancos frente a sistemas informales, 365–366
 - compilación de estadísticas de remesas, 367
 - emigrantes de, 369
 - impacto macroeconómico de remesas en, 335, 383
 - políticas gubernamentales sobre remesas, 394
 - tendencias en remesas a, 374*gráf*, 377
- Panamá, 292
- Parábolas*, 389
- Paraguay, 46, 251
- Paredes, Carlos de, 243*n9*
- Patagonia, 251
- Pennsylvania, 62*cuad*
- People2People Money Transfers (Transferencias de dinero persona a persona), 311
- Perú:
 - como país receptor de remesas, 410
 - envío de remesas a, 265–266
 - importancia de las remesas a, 265–266, 275–276
 - inmigrantes en Argentina de, 251
 - inmigrantes japoneses en, 63
 - niveles de emigración, 269–270
 - remesas de Japón a, 66–67, 70–71
- Pobreza:
 - capital de inversión y, 9
 - en Centroamérica, 222, 230–231
 - en el Caribe angloparlante, 291*n6*
 - efecto de las remesas en, 335
 - entre inmigrantes en América Latina, 241, 260
 - niveles de ahorro y, 6
 - y acceso al sistema bancario, 421
- Política aduanera de valor nulo (Sudán), 354
- Políticas gubernamentales sobre remesas:
 - aumento del impacto económico, 407–408
 - desarrollo de, 414–417, 421–422
 - en Asia, 391–395
 - en Centroamérica, 221–231
 - en el Caribe angloparlante, 307–311
 - en Europa, 323–325
 - en Medio Oriente y el norte de África, 323, 354–357, 360–361
 - en México, 201–203
- Polonia, 319, 329, 331
- Ponce Ibáñez, Zenón, 254*n19*
- Popular Cash Express (PCE) (Banco Popular), 132
- Portugal:
 - como país desde donde se envían remesas, 326
 - determinantes de las remesas, 357
 - envío de remesas por medio de bancos, 325–326
 - flujo de remesas a, 319, 327, 329, 335
 - impacto macroeconómico de las remesas en, 333–334
 - inmigrantes en Alemania de, 322
- Pozo, Susan, 17, 75, 406*n6*
- Prahalad, C. K., 9, 421
- Precios del petróleo, 311
- Presión del mercado cambiario, 90
- Préstamo de día de pago, 103
- Producto bruto interno (PIB), 275–277, 296, 331, 346–347, 351
- Productos de ahorros programados, 156–157
- Productos de depósito directo, 155
- Productos de remesas, 107–108, 145–147, 162–164, 168–169
- Productos de transferencia de fondos, 107–109, 145–147, 168–169, 413–414
- Programa Balikbayan (Filipinas), 393

- Programa Bracero, 175
- Programa Cash and Save (Union Bank), 132
- Programas de amnistía, 240–241, 251–253
- Programa de asesoramiento para la compra de vivienda, 126
- Programa de Atención a las Comunidades Mexicanas en el Extranjero, 199
- Programa de cuenta de desarrollo personal, 126, 136–137
- Programa de identificación del cliente, 111–112, 114
- Programa de la primera cuenta, 138
- Programa de protección contra sobregiros, 124–125
- Programa de Reconstrucción y Modernización Rural, 230
- Programa de tierra para emigrantes (Sudán), 356–357
- Programa “Get Checking”, 123
- Programa “Mi casa”, 200, 202
- Programa tres por uno, 188, 200, 202
- Proyecto de Migración Mexicana (MMP71), 77, 80
- Proyecto de ley de Simpson-Mazzoli, 197
- Proyectos comunitarios, 197
- Publicidad multicultural, 130
- Puebla, 189, 199
- RAND Corporation, 173
- Rapid Money, 225
- Recesión económica, 9
- Receptores de remesas:
- características socioeconómicas de, 180–190
 - edades de, 46, 48*cuad*
 - economía familiar y, 216–218
 - en América Latina, 46–51
 - niveles de educación de, 47, 48*cuad*
 - patrones de consumo de, 185–186, 187*cuad*, 188
 - perfil de, 35–37
 - por tipo de miembro de familia, 51
 - remesas como porcentaje de ingreso de, 46, 47*cuad*, 180–181
 - sexo de, 46–47, 49*cuad*, 183
- Red Centroamericana de Microfinanzas (Redcamif), 245
- Red Internacional de Remesas (IRnet), 104, 224
- Reino Unido, 79, 291–292, 299, 320
- Remesas:
- ahorradas, 284
 - bienes como, 4, 84, 177–178, 267, 305–306, 348, 350, 366*n4*
 - cambios en flujos de, 23–24
 - cantidades de, 3, 151, 319
 - colectivas, 198–200
 - como respuesta a las crisis, 37–39
 - como seguro, 91–94, 267–269, 276
 - como sustituto de salarios, 185
 - definición de, 282–284
 - discrecionales, 284, 307
 - estudios sobre, 45–51, 78*gráf*, 101–103, 146, 173–175
 - fijas, 284, 307
 - medición de, 284–287
 - no registradas, 348–350
 - potenciales, 284
 - significado de, 329–331, 411–413
 - sociales, 198
- Remesas Quisqueyana, Inc., 416*n15*
- Remitentes de remesas:
- duración de la residencia en el exterior de, 57, 67
 - edades de, 53*gráf*, 54, 65*gráf*, 66*cuad*
 - educación financiera entre, 34–35
 - en Argentina, 253–257
 - en Costa Rica, 242–244
 - en Estados Unidos, 51–53
 - en República Dominicana, 248–251
 - motivos para remitir, 79, 91–94, 267–269, 282
 - nivel socioeconómico de, 68–69
 - niveles de educación de, 55, 69
 - perfil de, 26–35, 53*gráf*, 63–64, 65*gráf*, 236–237
 - por país de origen, 53
 - sexo de, 54, 58, 59*cuad*, 64, 66*gráf*
- República Árabe del Yemen, 341*n1*

- República Democrática del Congo, 324
- República Democrática Popular de Laos, 376
- República Dominicana:
- clubes de migrantes, 218
 - como país de ingresos medianos bajos, 236*n1*
 - emigrantes de, 292
 - envían remesas a, 56
 - flujos de remesas, 87–88
 - industria azucarera, 247
 - inmigrantes haitianos en, 246–251
 - migrantes del Caribe a, 292
 - PIB y remesas, 296
 - población nacida en el exterior de, 237
 - porcentaje de remesas del Caribe recibidas por, 282
 - receptores de remesas en, 45–46
 - turismo en, 211
- Requisitos de depósito mínimo, 123
- Requisitos para la apertura de cuentas, 110–120
- Riesgo:
- compartir el, 17
 - mitigación como motivo de emigración, 75, 269
 - para trabajadores indocumentados, 93–94
 - valoración que hace el migrante del, 77
- Riesgo moral, 406
- RiteCheck, 133
- Roslow Research Group, 146*n2*
- Ross Foods, Inc., 212
- Rumania, 325, 333
- Rusia, 377
- Sabah, 366*n4*
- Sada, Carlos, 113
- SafeSend (Bank of America), 34, 104
- Salta, 251
- San Luis Potosí, 36, 188, 198
- San Vicente y las Granadinas, 281*n1*, 293
- Sandinistas, 211
- Santa Lucía, 281*n1*, 289, 293, 311
- Santorum, Rick, 137
- Second Federal Savings Bank, Chicago, 101*n1*, 122
- Seguro, 91–95, 267–269, 276
- Seguro de salud, 156, 159
- Seguro de vida, 159
- Septiembre 11, 2001, atentados terroristas:
- documentos de identidad y, 32, 110
 - efectos sobre los inmigrantes de, 359, 384, 409*n7*, 410
 - regulaciones sobre divisas en Paquistán y, 394
- Servicio de impuestos internos, 113
- Servicios bancarios bilingües, 121–122
- Servicios de cambio de cheques, 27–28, 103, 129
- Servicios de mensajería, 165–166, 219
- Servicios de preparación de declaraciones de impuestos, 136
- Servicios del Valle, 254*n19*
- Servicios SWIFT, 255
- Sinaloa, 198
- Singapur, 372
- Siria:
- adquisición de viviendas, 351
 - como nuevo exportador de mano de obra, 342
 - cantidad de remesas a, 342–343
 - dependencia de las remesas, 341
 - políticas gubernamentales sobre remesas, 354–355
 - proporción de remesas a PIB, 346
 - transferencias a través del mercado negro, 348–350
- Sistema de importación con divisas propias, 354
- Sistema IRnet, 104, 224
- Sloan, James F., 107
- Sogge Bank, 250
- Solimano, Andrés, 18, 265
- Sri Lanka:
- impacto macroeconómico de las remesas, 383
 - políticas gubernamentales sobre remesas, 394

- tendencias en remesas a, 375*gráf*, 382
- St. Kitts y Nevis, 287, 293
- St. Onge, Erin, 17, 45
- Sudán:
 - adquisición de viviendas, 351
 - cantidad de remesas a, 342
 - como nuevo exportador de mano de obra, 342
 - cuentas bancarias con alta tasas interés, 360*n4*
 - dependencia de las remesas, 341
 - efecto inflacionario de remesas, 351
 - políticas gubernamentales sobre remesas, 352, 354–357
 - proporción de remesas a PIB, 346
 - remesas en especie, 350
 - remesas per cápita, 346–347
 - transferencias a través del mercado negro, 348–349
- Suecia, 79, 320
- Suro, Roberto, 17, 23, 412
- Tailandia:
 - inmigrantes de Myanmar (anteriormente Birmania) en, 404
 - políticas gubernamentales sobre remesas, 392–394
 - tendencias en remesas a, 372, 374*gráf*, 382
- Taiwán, 377, 380, 384
- Tancredo, Tom, 118
- Tarjeta de Remesas en Divisas Extranjeras (Pakistán), 393
- Tarjeta de sueldo, 134–135
- Tarjetas de débito, 27, 134–135, 148, 155–156, 160, 224
- Tarjetas de valor almacenado, 107–110, 134
- Tasas de cambio, 355–356
- Tasas de cambio de incentivo, 356
- Tasas de cambio libres, 356
- Tasas de cambio preferenciales, 349, 355
- Tasas de interés, 354
- Tecnología bancaria, 30, 127
- Telecomunicaciones, 411
- Telegiros Virginia–Harasic, 165
- Teoría del doble mercado laboral, 320
- Terminal bancaria, 133
- Terremotos, 10
- Territorios palestinos, 342–343
- Terry, Donald, 3
- Texas, 60, 61
- Tiglao, R., 384
- Tijuana, 184
- Trabajadores agrícolas:
 - del Caribe, 292
 - en Argentina, 251
 - en Costa Rica, 240–241
 - en República Dominicana, 246–247
- Trabajadores con un objetivo, 320
- Trabajadores contratados en ultramar (TCU), 367
- Trabajadores extranjeros (*ver* Inmigrantes)
- Trabajadores indocumentados:
 - cuentas bancarias y, 84
 - debate político sobre los, 15
 - en los países de América Latina, 247, 292
 - riesgos financieros para, 92–93
- Trabajadores redundantes, 404
- Transferencias de remesas:
 - actitudes de los inmigrantes hacia, 26, 28, 167–169
 - control de, 108, 267
 - frecuencia de, 52, 85–90
 - mercado de, 218–219
 - participantes en, 214–216
- Transferencias en especie, 4, 84, 177–178*cuad*, 267, 305–306, 348, 350, 366
- Transporte, 391, 411
- Travelex, 104
- Trinidad y Tobago:
 - como miembro de la Caricom, 281
 - costos del envío de remesas a, 308
 - desempeño macroeconómico, 287
 - emigrantes de, 293
- Túnez:
 - adquisición de viviendas, 351
 - canales no oficiales para remesas a, 323

- cantidad de remesas a, 342–343
- como tradicional exportador de
 - mano de obra, 342
- dependencia de las remesas, 341
- determinantes de las remesas, 357
- impacto macroeconómico de las remesas en, 335
- políticas gubernamentales sobre remesas, 354
- políticas para canalizar remesas, 323
- proporción de remesas a PIB, 346
- remesas de Francia, 329
- remesas per cápita, 346
- transferencias a través del mercado negro, 349
- Turismo:
 - en Centroamérica, 211, 216, 222, 411–412
 - en Egipto, 346
 - en las Indias Occidentales, 211–212, 311
- Turquía:
 - como mayor receptor de remesas, 323, 329
 - determinantes de las remesas, 357
 - impacto macroeconómico de las remesas en, 325, 334
 - inmigrantes en Alemania provenientes de, 322, 409
 - Programa dos por uno, 199
- Ultramarinos, 369, 372
- UniBank, 250
- Union Bank of California, 101*n*1, 129, 131–132
- Universidad de Guadalajara, 80
- Universidad de Pensilvania, 80
- United Airlines, 212
- Urkupña, 254*n*19
- U.S. Bancorp, 115
- USA PATRIOT, Ley, (2001), 106, 109–110, 114, 117
- Vivienda, 157–158, 248, 306–307, 351–352, 389–390
- Venezuela:
 - como país receptor de remesas, 410
 - envío de remesas a, 265–266, 272–273
 - inmigrantes argentinos en, 253
 - niveles de emigración, 270
- Veracruz, 188, 189, 203
- Viaméricas, 225, 416*n*15
- Victoria Mutual Building Society, 310
- Vigo International Remittance Corporation, 225, 416*n*15
- Viet Kieu, 369, 377
- Vietnam, 369, 377, 383, 389
- Virginia, 60
- Virginia Occidental, 60
- VISA International, 226, 416*n*15
- Voss, Pamela, 127
- Weiss Fagen, Patricia, 18, 235
- Wells Fargo, 101*n*1
 - accesibilidad de sucursales de, 129
 - educación financiera, 126
 - identificación con matrícula consular, 113, 115
 - productos de remesas, 104
 - servicios bilingües, 121
- Western Union:
 - como la compañía de transferencias más usada, 17, 26
 - costos de envío de remesas a través de, 104*n*4
 - dentro de América Latina, 245, 254–255
 - en la región andina, 271–272, 275
 - en Vietnam, 377
 - opiniones de usuarios sobre, 162–165
- Wilson, Steve, 20, 403
- Woman's World Banking, 416*n*15
- Yemen, República del:
 - adquisición de viviendas, 351–352
 - cantidad de remesas a, 342–343
 - como nuevo exportador de mano de obra, 342
 - dependencia de las remesas, 341, 346
 - efecto inflacionario de las remesas, 351

- proporción de remesas a PIB, 346
- relación de remesas para consumo
 - privado, 347–348
- remesas en especie, 350
- remesas per cápita, 346
- transferencias a través del mercado negro, 349
- Yugoslavia, ex:
 - bancos griegos en, 325
 - determinantes de las remesas, 357
 - impacto macroeconómico de las remesas en, 335
- inmigrantes en Alemania provenientes de, 322
- remesas a, 329
- Yzaguirre, Raúl, 101
- Zacatecas, 36, 184, 188, 198–200, 202
- Zambales, 386
- Zárate-Hoyos, Germán, 11, 18, 173

"Con este libro muy necesario, el Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo presenta un panorama relevante del fenómeno mundial de las remesas. Las remesas mejoran las condiciones de vida de las familias pobres, ayudan a reducir los riesgos de las familias dispersas en distintos países y también pueden reducir la pobreza si se usan para financiar inversiones en educación, vivienda y atención de salud. Millones de trabajadores migrantes y sus familias en todo el mundo necesitarán servicios financieros mejores y menos costosos. Resolver estas necesidades facilitará la contribución de las remesas al desarrollo económico de sus países de origen. Este libro ciertamente ayudará a promover los cambios necesarios."

Jeffrey D. Sachs

Director, The Earth Institute, Columbia University

Autor de *The End of Poverty* y *Macroeconomics in the Global Economy*

"Trabajo interesante e importante sobre la afluencia de remesas de migrantes, fenómeno que constituye una prueba adicional del poder económico y la vitalidad de los pobres, incluso fuera de su propio país."

Hernando de Soto

Presidente, Instituto Libertad y Democracia

Autor de *El otro sendero* y *El misterio del capital*



Banco Interamericano de Desarrollo

1300 New York Ave., N.W.
Washington, D.C. 20577
Estados Unidos de América

www.iadb.org/pub

ISBN 1-59782-012-1



9 781597 820127

