

INTEGRATION
& TRADE

INTAL

27

JULIO
DICIEMBRE
2007
VOLUMEN 11

INTEGRATION
& TRADE

INTEGRATION
& TRADE

Integración & Comercio



BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO
SECTOR DE INTEGRACIÓN Y COMERCIO
INSTITUTO PARA LA INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Integración & Comercio

Nº 27 Año 11

Julio-Diciembre 2007

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe

Esmeralda 130, Pisos 11 y 16
C1035ABD Buenos Aires, República Argentina
Tel. (54 11) 4323-2350
Fax (54 11) 4323-2365
e-mail: intal@iadb.org
<http://www.iadb.org/intal>

Comité Editorial

Richard L. Bernal
Albert Berry
Victor Bulmer-Thomas
Juan José Echavarría
Albert Fishlow
Eduardo Lizano
Alister McIntyre
José Antonio Ocampo
Marcelo de Paiva Abreu
Rubens Ricupero
Gert Rosenthal
Javier Villanueva

Comité de Dirección

Ricardo Carciofi
Antoni Esteveadeordal
Uziel Nogueira

R.N.P.: 561292

ISSN: 1995 - 9524

Edición- Coordinación

María de la Paz Covarrubias
Mariana R. Eguaras Etchetto
Susana M. Filippa

*Integración & Comercio es una publicación
del Instituto para la Integración de
América Latina y el Caribe.
Todos los derechos reservados.*

*Impresión
Altuna Impresores
Buenos Aires, Argentina*

Índice

- ◆ La migración internacional, las remesas y el desarrollo: una visión general
J. Ernesto López-Cordova y Alexandra Olmedo 1

- ◆ Remesas enviadas por inmigrantes paraguayos en Argentina: prevalencia, montos y usos
Marcela Cerrutti y Emilio A. Parrado 21

- ◆ Las remesas y la pobreza en México: un enfoque de pareo de puntuación de la propensión
Gerardo Esquivel y Alejandra Huerta-Pineda 47

- ◆ Emigración, remesas y participación en la fuerza laboral en México
Gordon H. Hanson 75

- ◆ Externalidades de las remesas de los emigrantes, la formación de capital humano y la creación de empleo en América Central
Maurice Kugler y Emanuela Lotti 109

- ◆ La migración y la desigualdad educativa en zonas rurales de México
David McKenzie y Hillel Rapoport 143

- ◆ Las remesas y los patrones de gasto en servicios de salud en poblaciones de comunidades de origen: datos de México
Catalina Amuedo-Dorantes, Tania Sainz y Susan Pozo 169

- ◆ El empleo y la inversión en las microempresas en México: el papel de las remesas
Christopher Woodruff 197

- ◆ Apalancando esfuerzos sobre las remesas y la intermediación financiera
Manuel Orozco y Rachel Fedewa 225



La migración internacional, las remesas y el desarrollo: una visión general

J. Ernesto López-Córdova y Alexandra Olmedo

Ambos autores tuvieron la oportunidad de estudiar el impacto que tienen las remesas sobre el desarrollo cuando trabajaron en el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Las opiniones expresadas en este documento corresponden a los autores y no necesariamente reflejan los puntos de vista del Grupo del Banco Mundial, del BID ni de los respectivos países miembros.

*I. INTRODUCCIÓN*¹

Hasta hace poco los debates en torno a la globalización de la economía mundial se concentraban principalmente sobre el flujo de bienes y capital, mientras que los movimientos a través de las fronteras no recibían tanta atención en los estudios. Sin embargo, en el último par de años, los estudiosos, los gobiernos nacionales y las organizaciones internacionales comenzaron a darse cuenta que la migración internacional es un aspecto central de la globalización, con implicancias importantes para el bienestar y desarrollo económicos tanto de las naciones receptoras como de aquellas donde se originan las remesas. No resulta erróneo decir que el creciente reconocimiento a la importancia de la migración internacional es en gran medida el resultado de un volumen impresionante de transferencias de ingresos de los inmigrantes a sus familias en sus lugares de origen -las remesas internacionales. Por ejemplo, en el caso de América Latina y el Caribe, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) estima que las remesas llegaron a los US\$ 62.300 millones en 2006, superando los montos de la inversión extranjera directa y la asistencia externa para el desarrollo que fluyen hacia la región.

En vista de la creciente importancia de las remesas surge naturalmente la pregunta sobre si logran mejorar las perspectivas de desarrollo en aquellas regiones donde se originan las remesas y, en particular, si elevan las condiciones de vida entre aquellos hogares que las reciben, o si simplemente constituyen un "nuevo mantra del desarrollo" (Kapur [2004]), una moda que pronto puede pasar. Por supuesto que las remesas no son la salvación que por sí sola habrá de incrementar los indicadores de desarrollo en los países receptores para equiparar aquellos indicadores de los países desarrollados. Como lo señalaran Rapoport y Docquier [2003], "es probable que el valor marginal de un dólar en remesas sea enorme" y como tal podrá ayudar a abordar algunos de los factores que logran obstaculizar el desarrollo económico. Las remesas pueden ayudar a resolver algunos de los problemas que abundan en los países en desarrollo como, por ejemplo, fallas en el mercado de crédito,

desigualdad de ingresos y de oportunidades, volatilidad en los ingresos y pobreza. En el ámbito de los hogares, las remesas ayudan a superar dichos problemas ya que proveen los recursos necesarios para adquirir una vivienda, establecer un emprendimiento y pagar los gastos de educación y salud, todos los cuales generalmente se encuentran fuera del alcance de amplios segmentos de la población en los países receptores.

Dado que las remesas podrían tener implicancias importantes para el bienestar de América Latina y el Caribe, en 2004, el BID lanzó un proyecto con el objetivo de evaluar en qué medida las transferencias de los inmigrantes se traducen en resultados positivos de desarrollo. Ocho de las casi 50 propuestas recibieron financiamiento del BID para explorar el impacto de las remesas sobre la pobreza y la inequidad, el capital humano, los mercados de trabajo, la inversión y los ahorros, entre otros temas. El énfasis del proyecto se concentró en aplicar técnicas econométricas rigurosas en los datos del nivel micro para medir el efecto de las remesas sobre el desarrollo. Los documentos publicados en esta publicación fueron preparados por estudiosos que se encuentran a la vanguardia del análisis de las remesas, que además se vieron ampliamente beneficiados por los comentarios de un asesor académico.² Creemos que estos documentos representan una contribución importante a nuestros conocimientos sobre el tema.

Al evaluar el impacto de las remesas sobre el desarrollo, surgen dos preguntas. En primer lugar si, en esencia, el estudio de las remesas es diferente al de la migración (Rapoport y Docquier [2003]). O más precisamente, si deberíamos luchar por comprender el impacto de las remesas en forma independiente a la migración. Y, en segundo lugar, de qué manera difiere el estudio del impacto de las remesas del análisis del impacto de cualquier otra fuente de ingreso adicional. El primer interrogante surge ya que ambos procesos se entrelazan: las remesas no pueden suceder si no existe la migración. Sin embargo, aparecen importantes desafíos técnicos que dificultan separar los efectos de las remesas de aquellos provenientes de la migración. Además de la escasez de datos confiables "en general las oportunidades económicas de los que migran no se distribuyen al azar entre los hogares por lo que cualquier relación que se observe entre la migración o las remesas y los resultados que surgen de los hogares puede simplemente reflejar la influencia de otros factores que no se tuvieron en cuenta" (Yang [2005]).

En vista de estos desafíos, McKenzie [2005] argumenta que el espectro debe ser más amplio y focalizarse en la caracterización de los efectos generales de la migración en lugar de concentrarse únicamente en las remesas. En tanto concordamos con McKenzie [2005] que las remesas son parte de un fenómeno de migración más amplio y que las comunidades internacional y académica deben luchar por comprender la migración en un todo, pensamos que ello no impide los esfuerzos que puedan realizarse para entender las remesas en sí. Se podría dedicar mayor atención a las remesas ya que las políticas dirigidas a facilitar las transferencias internacionales de ingresos y a aprovechar su potencial de desarrollo probablemente sean más políticamente apetecibles que aquellas políticas que buscan facilitar (o restringir) los flujos migratorios. En los países anfitriones, la reforma de las políticas migratorias resulta controvertida porque la inmigración tiene un efecto de redistribución que en general afecta a los trabajadores no calificados; debido a consideraciones fiscales; debido al temor de sufrir una afluencia de inmigrantes que pueden destruir el tejido social; y, en años recientes, debido al temor al terrorismo internacional.³ En los países que envían emigrantes, el temor de perder a los integrantes más emprendedores o mejor educados de la sociedad es siempre una consideración que tienen en cuenta aquellos que formulan las políticas. Dichas consideraciones -sean éstas justificadas o no- no deben actuar como factores disuasivos para que la comunidad internacional coloque en primer

plano el debate sobre la migración. Entretanto, resaltamos que puede resultar más fácil que los países establezcan mecanismos y adopten políticas para aprovechar a pleno el flujo de remesas, aún dentro del actual marco de la migración.

En cuanto al segundo interrogante, es tentador pensar que el estudio de las remesas no difiere en forma sustantiva del estudio de otras fuentes de ingresos, en particular, las transferencias de gobierno. Hay extensa bibliografía en el campo de la economía pública que analiza el impacto de los programas de ayuda social del gobierno, especialmente en los países desarrollados. En forma más reciente, los países en desarrollo que han adoptado programas de transferencia condicionada en efectivo (por ejemplo, en México *Progresá u Oportunidades* o en Brasil *Bolsa Escola*) han evaluado la efectividad de dichas transferencias para mejorar las condiciones de vida entre los hogares receptores (nutrición infantil, asistencia a la escuela, etc.). ¿Por qué habrá de esperarse que el impacto de las remesas en, digamos, la asistencia escolar habrá de ser diferente a lo resultante de una transferencia del gobierno? Qué resulta nuevo o diferente respecto de lo que conocemos a partir de la bibliografía existente? En cuanto a este tema, quisiéramos señalar en primera instancia que las remesas pueden ser contracíclicas o menos procíclicas que otras fuentes de ingresos en los hogares, como ser los salarios o transferencias del gobierno, lo que permite a los hogares diversificar el riesgo y aliviar los gastos de consumo. El seguro contra los golpes asekados a los ingresos puede ser una de las razones de la migración y de la remesa de ingresos. Además, la forma en que se utilizan las remesas puede variar ya que la migración afecta a quien se encarga de tomar decisiones sobre los gastos en el hogar. Las madres, que tienen menos probabilidades de emigrar que los padres, podrán canalizar los fondos más hacia los gastos en educación o direccionarlos hacia los ahorros.⁴ Las transferencias de remesas también podrán ser destinadas a usos específicos como educación y vivienda.

Este artículo presenta una visión general de las contribuciones principales y más recientes a la bibliografía en relación con el impacto de las remesas sobre el desarrollo. La meta es colocar en contexto al resto de los documentos que constituyen parte de la presente publicación. También examinamos las actuales recomendaciones sobre políticas dirigidas a influir el flujo de remesas y a aprovechar su potencial de desarrollo.

II. EL IMPACTO DE LAS REMESAS SOBRE EL DESARROLLO

En esta sección analizamos algunos de los estudios existentes que tienen por objetivo evaluar el impacto de las remesas internacionales de los inmigrantes sobre el desarrollo. Se le presta especial atención a las conclusiones en torno al bienestar de los hogares. Es necesario destacar que la intención no es examinar una bibliografía amplia y a menudo antigua sino concentrarse en estudios más recientes. Esto se da en parte porque estos estudios tienden a depender de conjuntos de datos más abarcadores que representan segmentos más grandes de la sociedad y aplican adelantos en las técnicas econométricas que dan por resultado pruebas más concluyentes sobre el tema en cuestión.

Se debe reconocer desde un comienzo que al extraer conclusiones en relación con el impacto de las remesas sobre el bienestar de los hogares es necesario abordar una serie de temas que plantean desafíos. En primer lugar, las limitaciones en la disponibilidad de datos que surgen de la incapacidad de las fuentes oficiales para dar cuenta de las transferencias que se realizan utilizando canales informales que afectan las estadísticas sobre remesas basadas en el balance de pagos y las encuestas de hogares. Si se deja de lado el hecho de que los datos sobre remesas son a menudo imprecisos, se debe admitir que las encuestas de hogares que resultan representativas en el ámbito nacional rara vez contienen información

detallada sobre patrones migratorios o ingresos por remesas. Por ejemplo, quizás capten solamente el comportamiento reciente de los inmigrantes sin especificación alguna sobre la identidad del integrante del hogar que emigró. Además, las encuestas de hogares nacionales consisten generalmente de una muestra transversal de hogares que rara vez se monitorea a través del tiempo, lo que le impide a los investigadores analizar los cambios en el comportamiento en respuesta a modificaciones que se producen en la migración y en los patrones de transferencia de ingresos. Aunque existen encuestas que reúnen información completa sobre migración y los patrones de remesa para una muestra de hogares, en general se concentran sobre áreas con un elevado porcentaje de migración que, por ende, no resultan representativos en el nivel nacional. Por otro lado, algunas de estas encuestas dependen de información en retrospectiva provista por quienes responden a la encuesta, lo que permite obtener relatos de historias individuales de migración que son objeto de imprecisiones. A pesar de estas limitaciones, los estudios sobre este tema proporcionan una abundancia de información útil sobre el impacto de las remesas.

Un segundo desafío que enfrentan los investigadores es el hecho de poder desenmarañar los efectos de la remesas sobre un aspecto determinado del desarrollo o bienestar de los hogares y separarlos de los efectos de la migración en forma más amplia, tal como se sugirió antes. Esto último tiene un impacto sobre el desarrollo y bienestar de los hogares a través de canales que no se refieren necesariamente a las remesas, por ejemplo, la alteración de la vida en familia, los efectos sobre el mercado laboral, la denominada fuga de cerebros, o la adquisición de conocimientos en el país anfitrión que se transfieren luego a las regiones de origen de la migración. En realidad, las remesas y otros aspectos de la migración podrían reforzarse mutuamente o actuar en sentidos opuestos. Por ejemplo, las transferencias desde el exterior alivian las restricciones sobre el ingreso que, a su vez, les permite a las familias invertir en la escolarización de los niños. Por otro lado, la alteración de la vida en familia que resulta de la migración de uno o ambos padres o una reducción en el costo de la emigración para los jóvenes a medida que se constituyen redes de inmigrantes podría reducir el incentivo para que los jóvenes continúen con su educación. Se hace difícil poder aislar el impacto específico de las remesas no solamente por las limitaciones en la disponibilidad de datos como se mencionara más arriba, sino por el hecho de que las familias que reciben remesas son, en general, aquellas en las que algún integrante ha emigrado. En el contexto de un ejercicio econométrico, esto último probablemente resulte en problemas multicolineales que obstaculizan la posibilidad de extraer inferencias confiables.

Una tercera cuestión tiene que ver con la dificultad de identificar una relación causal entre las remesas y el bienestar en los hogares. Es muy probable que la causalidad corra en ambas direcciones. Mientras los costos de la emigración no son triviales y evitan que los integrantes más pobres de una sociedad migren, la necesidad que perciben de mejorar las condiciones de vida de sus familias es uno de los factores que impulsa a los inmigrantes a trasladarse a otro país y a enviar remesas a sus hogares de origen. Además, pueden existir razones que no se hayan observado -como por ejemplo, las necesidades médicas urgentes- que pueden explicar el por qué los hogares pueden optar por enviar a uno de sus integrantes a trabajar en el exterior o el por qué un inmigrante puede decidir remitir parte de sus ingresos a su lugar de origen. Por ende, se deduce que la decisión de emigrar o de remitir puede verse fuertemente influenciada por las condiciones de vida de los hogares, y que los emigrantes y aquellos que envían remesas no constituyen una muestra al azar de la población en general. Esto plantea obstáculos importantes para los investigadores empíricos que quieren comprender de qué modo las remesas y, en forma

más general, la migración afecta el bienestar de los hogares. Una de las estrategias para abordar ese problema es encontrar una variable que se correlacione con el comportamiento de remisión pero no con el resultado del interés -una variable instrumental, para utilizar la terminología de los econométricos- a fin de identificar el impacto causal de las remesas sobre el resultado del interés que exista. Lamentablemente el hecho de encontrar esas variables instrumentales no es un tema trivial y varios de los trabajos recientes sobre el tema, así como muchos de los trabajos actuales de econometría aplicada, giran en torno a la búsqueda de la mejor estrategia de identificación.

Teniendo en cuenta los desafíos que enfrentan los investigadores de este tema, habremos de resumir ahora algunas de las conclusiones en relación con el impacto de las remesas sobre el desarrollo y el bienestar de los hogares.

EL USO DE LAS REMESAS

Los indicios internacionales indican que las remesas cubren, en primera instancia, los gastos corrientes o diarios, seguidos por los gastos en educación y atención de la salud. Las encuestas realizadas en América Latina y el Caribe demuestran que los gastos hogareños diarios (en alimentos, alquiler, servicios públicos) absorben entre un 46% (Brasil) y un 84% (El Salvador) de las remesas; los gastos en educación representan entre un 2% (Ecuador) y un 17% (República Dominicana); la inversión en un emprendimiento insume entre un 1% (México) y un 10% (Brasil, Guatemala) de los ingresos por remesas. Las remesas que se ahorran pueden llegar a un 11% (Guatemala) y aquellas dirigidas a adquirir propiedades a un 7% (Brasil).⁵

En cuanto al uso pretendido de las remesas, Amuedo-Dorantes y Pozo (2004) informan que en México la principal razón (declarada) por la que los inmigrantes envían dinero a sus hogares es para cubrir gastos de atención de la salud (46% de quienes envían remesas), alimentos y manutención (30%), construcción o reparación de la vivienda (8%) y pago de deudas (6%).⁶ El estudio de Cerrutti y Parrado sobre los paraguayos que emigran a la Argentina -y que se incluye en esta publicación- también demuestra que las remesas se envían principalmente para gastos del hogar, educación y atención de la salud, siendo la categoría "gastos del hogar" la categoría más grande.

El hecho de que los indicios existentes nos demuestran permanentemente que sólo una fracción pequeña de las remesas se utiliza para el financiamiento de emprendimientos ha llevado a algunos a cuestionar la capacidad que tienen las remesas de servir como catalizadores del desarrollo. Consideramos que dichas opiniones no tienen fundamento ya que los gastos en educación, nutrición o salud, por ejemplo, son inversiones importantes que pueden promover el crecimiento a largo plazo. Como veremos en la sección siguiente, existe un conjunto de pruebas creciente para demostrar que las remesas ayudan a promover la inversión en el capital humano al tiempo que ejercen un impacto positivo sobre otras áreas del desarrollo.

LA POBREZA Y LA INEQUIDAD

La primera pregunta que surge naturalmente es si las remesas llevan a reducir la pobreza en los hogares receptores. Esta pregunta va más allá de un interés meramente académico ya que es objeto de debate en los círculos relacionados con las políticas.⁷ A pesar de su importancia, son pocos los autores que se han aventurado a examinar el tema. Sin embargo, las conclusiones sugieren que las remesas sin duda reducen la pobreza pero su impacto es insignificante, según cómo se mida la pobreza. Adams [2004] y Adams y

Page [2005] utilizan tres formas diferentes de medir la pobreza que se calcula en relación con la definición de la línea de pobreza nacional: el índice de recuento de la pobreza o la incidencia de la pobreza, es decir, el porcentaje de la población cuyo ingreso o consumo se encuentra por debajo de la línea de pobreza; el índice referente a la brecha de la pobreza o profundidad de la pobreza que proporciona información sobre cuán alejados están los hogares de la línea de pobreza; y la brecha de la pobreza al cuadrado que mide la severidad de la pobreza teniendo en cuenta no solamente la distancia que separa a los pobres de la línea de pobreza sino también la inequidad entre pobres.⁸ Aunque ambos estudios difieren porque usan diferentes fuentes de datos - Adams [2004] utiliza datos de la encuesta nacional de Guatemala y Adams y Page [2005] macro datos para un panel de 74 países en desarrollo de ingresos bajos y medios- llegan a conclusiones similares, salvo en lo concerniente a la línea de pobreza. Ambos estudios demuestran que las remesas internacionales tienen un impacto estadísticamente significativo sobre el índice de recuento de la pobreza aunque las magnitudes sean pequeñas. En el estudio del panel de países, un 10% de incremento en la relación de las remesas internacionales con el producto interno bruto (PIB) del país lleva a una disminución en la incidencia de la pobreza del 1,6%. En Guatemala, las remesas internacionales realmente incrementan el nivel de pobreza en un 1,1%. Sin embargo, en ambos estudios, las remesas internacionales tienen un impacto mucho mayor en cuanto a la reducción de la profundidad y severidad de la pobreza. En Guatemala, la severidad de la pobreza (la brecha de la pobreza al cuadrado) se reduce en un 20% cuando las remesas se incluyen en los gastos del hogar. Al considerar el panel de países, los autores demuestran que ambas mediciones de la pobreza disminuyen en un 2%.

Al analizar el caso de México, Esquivel y Huerta-Pineda utilizan la encuesta nacional de hogares sobre ingresos y gastos para el año 2002 a fin de investigar el impacto de las remesas sobre la pobreza. Los autores utilizan la definición oficial de la pobreza de México que se basa sobre el hecho de que los hogares puedan o no afrontar los costos de tres canastas de bienes y servicios diferentes, haciendo una distinción entre áreas urbanas y rurales. La primera canasta considera solamente los gastos en alimentos; la segunda incluye gastos en alimentos, salud y educación; mientras la tercera agrega gastos del hogar, en vestimenta y en transporte público. Estos resultados demuestran que aquellos hogares que reciben remesas tienen menos probabilidades de ser pobres.

López Córdova [2005] utiliza una muestra transversal de municipalidades mexicanas y estudia la correlación entre la porción de hogares cuyo ingreso es inferior a dos de las alternativas opcionales -menos de una o dos veces el monto del salario mínimo- y el porcentaje de hogares que reciben remesas. Estos umbrales coinciden en términos generales con las cifras oficiales sobre la incidencia de la pobreza y de la extrema pobreza, respectivamente. Llega a la conclusión de que cuántos más hogares dentro de una municipalidad reciban remesas, menor será la incidencia de la pobreza, aunque la extrema pobreza no sufra cambios. Estos últimos resultados se corresponden con la idea de que las familias más pobres no logran sufragar los costos de la emigración y, por ende, no se benefician de las transferencias de ingresos del exterior.

No se comprendería en forma cabal el impacto de las remesas sobre la pobreza si no se tuvieran conocimientos sobre la forma en que las remesas afectan la distribución del ingreso y/o los activos en el país receptor. Esto se aplica especialmente a América Latina y el Caribe, donde la distribución del ingreso es peor que en cualquier otra región del mundo. El BID [1998] estima que la pobreza en América Latina sería significativamente inferior si la distribución del ingreso fuese similar a la de otras regiones. La inequidad

también afecta los niveles de pobreza pues obstaculiza el crecimiento y, más aún, porque reduce el impacto marginal del crecimiento sobre la reducción de la pobreza (De Ferranti *et al.* [2003]). Por lo tanto, las remesas podrían incidir en la pobreza pues cambian los patrones de distribución en el país receptor.

¿Cuál es la relación entre las remesas y la inequidad? En teoría, esta relación debiera considerarse como un proceso dinámico, con un incremento inicial en la inequidad seguido de una disminución a través del tiempo. Tal como esgrimen McKenzie y Rapoport [2004] cuando comienza la migración hacia un destino nuevo, el costo de emigrar es en general elevado, lo que implica que en la presencia de limitaciones a la liquidez, solamente los habitantes de altos ingresos pueden afrontar el costo del traslado. A medida que se incrementa el número de inmigrantes en ese destino, el costo de la emigración disminuye lo que le brinda la oportunidad de emigrar a los individuos pertenecientes a hogares de bajos ingresos. Esto se debe a que los costos de la migración incluyen no solamente el transporte y los costos de cruzar las fronteras, sino también los costos de información sobre destinos específicos, la búsqueda de un empleo, un techo, etc. Dichos costos de información son significativos y tienden a disminuir a medida que aumenta el tamaño de la red de inmigrantes.⁹ En consecuencia, las remesas a través del tiempo deberían favorecer a los hogares de bajos ingresos, reduciendo así la desigualdad de ingresos en el lugar de origen.

Sin embargo, las conclusiones teóricas y empíricas no resultan claras ya que el impacto de las remesas sobre la inequidad puede ser negativo aún a largo plazo a medida que entran en juego otros factores (véase Rapoport y Docquier [2003]). Entre los estudios que hallan que las remesas pueden reducir la inequidad de la distribución de ingresos de los hogares en el país de origen se incluyen aquellos de Stark, Taylor y Yitzhaki [1986] y Taylor [1992]. Ambos basan el proceso que se describe más arriba en el hecho de que la inequidad en México, medida mediante diferentes coeficientes de Gini, disminuye con las remesas y se asocia con la historia de migración del pueblo y, en el caso de Stark *et al.* [1986], conforme se difunde entre los habitantes del pueblo la "información sobre la migración". Además, Taylor [1992] encuentra que, a través del tiempo, las remesas permiten la acumulación de activos productivos que aumentan la productividad del establecimiento agrícola, lo que a su vez incrementa el impacto a largo plazo de las remesas sobre la reducción de la inequidad.

Una crítica que puede hacerse a ambos estudios es que contemplan las remesas como un ingreso exógeno que simplemente se agrega al ingreso actual del hogar en cuestión. Adams [1989] y Barham y Boucher [1998] adoptan un enfoque alternativo que considera a las remesas como un sustituto del ingreso laboral que el inmigrante hubiera aportado si se hubiese quedado en el hogar. Su razonamiento es que, al calcular lo que sería el coeficiente de Gini en ausencia de las remesas, si uno no considera lo que hubiese ingresado el hogar si el inmigrante se hubiese quedado, entonces la inequidad entre hogares parece mayor y, en consecuencia, la brecha del coeficiente de Gini con remesas aparece como erróneamente superior. Por ende, las remesas parecerían jugar un papel más importante en la reducción de la inequidad. Sobre la base de este enfoque, Adams [1989] en el caso de Egipto y Barham y Boucher [1998] en el caso de Nicaragua hallan que las remesas incrementan la inequidad en el país de origen.

En forma más reciente, Unger [2005] utiliza un enfoque diferente, más agregado, que conduce a una relación positiva y significativa entre el crecimiento del ingreso *per capita* y el porcentaje de hogares que recibe remesas en las diferentes comunidades. El autor llega a la conclusión de que existe una convergencia en el ingreso *per capita* de las municipalidades mexicanas que puede asociarse a las remesas.

Una segunda pregunta que genera interés es de qué modo las remesas internacionales afectan al mercado laboral en el país receptor. Aparte de los canales a través de los que la migración puede influir sobre los resultados del mercado laboral, las remesas tendrían un efecto propio a través de su impacto directo sobre la decisión de los individuos para unirse a la fuerza laboral o al facilitar la inversión en emprendimientos nuevos que resulten en la creación neta de empleo. También puede haber efectos indirectos. Por ejemplo, muchos estudios demuestran que las remesas incrementan el consumo de bienes no transables, en particular, la vivienda. Las consecuencias en la creación de puestos de trabajo en el sector de la construcción podrían ser significativas. Indirectamente, las remesas podrían tener un efecto sobre los mercados laborales en el más largo plazo a través de su impacto sobre las decisiones relacionadas con la educación, aunque en este caso los efectos son más ambiguos.

Existe un puñado de estudios que investigan los efectos de la migración en el mercado laboral del país receptor pero solamente unos pocos que consideran el efecto específico de las remesas. Funkhouser [1992] utilizó datos de una encuesta de la ciudad capital de Nicaragua, Managua, y halló que las remesas contribuyen en forma significativa a disminuir la participación de las mujeres en el mercado laboral (5,0 puntos porcentuales) así como de los hombres, aunque en menor medida (2,1 puntos porcentuales). El autor también halló que las remesas incrementan, aunque en forma leve, la probabilidad del empleo independiente: 1,2 puntos porcentuales para los hombres y 1,1 para las mujeres. Hanson (en esta publicación) utiliza el censo poblacional de México del año 2000 y presenta indicios que demuestran que las remesas internacionales se asocian con una menor oferta laboral de las mujeres. Una vez más los resultados para los hombres son similares pero más débiles aunque el autor señala posibles problemas de estimación.

Chami, Fullenkamp y Jahjah [2005] establecieron un modelo en el que las remesas dan lugar a un problema de riesgo moral: los integrantes de los hogares receptores utilizan las transferencias enviadas por los inmigrantes para reducir sus esfuerzos en el trabajo. Los autores luego argumentan y presentan pruebas de que dicha falta de incentivo para trabajar puede traducirse en un crecimiento reducido dentro de una regresión que abarca a todo el país. Sin embargo, una reducción en la participación en la fuerza laboral podría tener efectos positivos. Por ejemplo, Duryea, López-Córdova y Olmedo [2005] demuestran que la menor participación de madres en la fuerza laboral disminuye la incidencia de la mortalidad infantil. Además, Yang [2003] demuestra que las remesas disminuyen la participación de los niños filipinos en la fuerza laboral e incrementan su escolarización.

CAPITAL HUMANO

Una pregunta que cobra especial importancia es si las remesas permiten a los hogares incrementar su inversión en el capital humano, ya sea a modo de mayores gastos en educación o atención de la salud, especialmente en niños pequeños. La respuesta a esta pregunta es relevante no solamente porque afecta el bienestar actual y permite a las generaciones futuras romper el ciclo de pobreza sino también porque el capital humano mejora las perspectivas de crecimiento de un país.

Las transferencias de remesas pueden mejorar los resultados en los campos de la educación y la salud ya que reducen las restricciones sobre el ingreso que limitan una inversión óptima en el capital humano. Sin embargo, según se mencionó más arriba, el impacto se ve opacado por otros efectos sobre las decisiones en el hogar a medida que

ocurre la migración. Resulta especialmente complejo analizar el impacto sobre las decisiones relacionadas con la educación a medida que los movimientos de la población modifican los datos sobre la educación en los países, a medida que la posibilidad de emigrar lleva a la gente a comparar esos datos en los países anfitriones y en los que envían remesas, ya que las remesas pueden utilizarse para sufragar los costos de la emigración, entre otros. El impacto específico de las remesas sobre la educación es, por ende, una pregunta empírica y muy probablemente sea atinente a un país, no permitiendo la extrapolación de conclusiones tomadas de un contexto para aplicarlas a otro.

Existe una serie de estudios que indican que las remesas mejoran los logros escolares entre los niños de los hogares receptores. Cox Edwards y Ureta [2003] estiman las posibilidades del abandono escolar en El Salvador y hallan que las remesas, sin importar su monto, disminuyen la posibilidad de dicho abandono. Es interesante observar que los autores consideran que las remesas tienen un impacto mucho mayor en cuanto a reducir las posibilidades de abandono de la escuela que el ingreso laboral y que este último efecto es más importante en las áreas urbanas que en las rurales. En las áreas urbanas, US\$ 100 en remesas (el promedio en su muestra) disminuye el riesgo de abandonar la escuela de los niños que están en los grados primero a sexto en un 54% (14% en las áreas rurales). Entre los grados 7° a 12° el riesgo se disminuye en un 27% lo que resulta 10 veces superior (2,6 veces en las áreas rurales) al efecto de otras fuentes de ingreso. Yang [2003] estudia el caso de las Filipinas y halla que para los jóvenes de entre 17 y 21 años de edad, un incremento en las remesas equivalente al 10% del ingreso inicial del hogar lleva a un aumento del 10,3% en la matriculación. Es interesante observar que el autor utiliza la confusión que las crisis asiáticas produjeron en la tasa de cambio y las diferencias en el destino de quienes emigran como fuente exógena de variación en los ingresos por remesas, lo que le permite identificar el impacto causal de las remesas sobre la escolarización.

Kugler y Lotti (en esta publicación) también analizan el caso de América Central. Examinan el impacto de las remesas sobre el capital humano en un marco de equilibrio general que considera no solamente aquellos hogares que reciben remesas sino aquellos que no las reciben. En su opinión, las remesas tienen dos efectos opuestos. Por un lado, los receptores tienen mejores oportunidades de escolarización pero eventualmente pueden emigrar. Por otro lado, los no receptores pueden encontrar mayores incentivos de escolarización, junto con considerables incentivos de consumo y entretenimiento. Llegan a la conclusión de que las remesas pueden incrementar el capital humano y reducir el desempleo cuando los costos de la educación y la fuga de cerebros son lo suficientemente bajos.

López Córdova [2005] demuestra que las tasas de analfabetismo entre niños de 6 a 14 años son inferiores mientras que otras tasas son iguales a medida que aumenta el porcentaje de hogares que recibe remesas en una determinada municipalidad mexicana. Sin embargo, considera que hay un impacto que redunde en una mayor asistencia escolar entre niños de cinco años y no visualiza efecto alguno en niños de entre 6 y 14 años, además de una falta de incentivo para que los adolescentes de entre 15 y 17 años sigan concurriendo a la escuela. Esto último coincide con las conclusiones de Hanson y Woodruff [2003] y McKenzie y Rapoport, cuando ambos analizan el impacto de la migración en forma más amplia. Hanson y Woodruff [2003] hallan que la migración mejora la asistencia escolar de niños y niñas que tienen entre 13 y 15 años de edad. El resultado es especialmente importante en el caso de las niñas ya que, en general, corren el riesgo de abandonar la escuela.

McKenzie y Rapoport consideran la forma en que la migración afecta la inequidad en la educación en México. Este es un tema importante ya que la bibliografía

sobre la inequidad ha ido más allá del análisis de la distribución de resultados como, por ejemplo, el ingreso, para enfatizar la distribución de activos y oportunidades. Tal como argumenta De Ferranti *et al.* (2003], p. 3) estos últimos son "factores determinantes de los resultados". La educación es una ventaja importante directamente vinculada a los ingresos futuros. En México, la inequidad en el ámbito educativo es una de las más marcadas entre los países latinoamericanos.¹⁰ Mckenzie y Rapoport demuestran que la migración reduce la inequidad educativa, especialmente para las niñas, al reducir contra toda lógica la escolarización en el segmento superior de la educación.

Más allá de su impacto sobre los resultados de la educación, las remesas pueden jugar un papel importante en los países donde el sistema público de atención de la salud no puede brindar un seguro de salud universal y un tratamiento adecuado o cuidados preventivos. América Latina es un caso destacado en este sentido, tal como se refleja en la necesidad de depender de gastos de bolsillo para financiar la atención de la salud. Los gastos de bolsillo de los latinoamericanos totalizan un 75% de todos los gastos en sistemas privados de salud¹¹ en comparación con menos del 40% en países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), mientras que las cifras para la República Dominicana, El Salvador y México, tres de los grandes receptores de remesas, se encuentran en un 90% ó más.¹² Por ende, como ya vimos antes, no resulta sorprendente que las encuestas de inmigrantes muestren que una motivación importante para transferir ingresos a las familias en sus países de origen sea cubrir los gastos en atención de la salud.

Amuedo-Dorantes, Pozo y Sainz analizan el papel que juegan las remesas en gastos de atención de la salud en México, donde aproximadamente un 50% de la población no cuenta con seguro médico. Los resultados indican que los gastos en atención de la salud se incrementan como respuesta a la recepción de remesas y que dichos gastos responden más a los incrementos en ingresos provenientes de las remesas que de otros tipos de ingresos.

Los estudios que conocemos en relación con el impacto de las remesas sobre los resultados atinentes a la salud analizan el caso de México y se concentran sobre la salud infantil. El primer estudio de Kanaiaupuni y Donato [1999] considera que en aquellas comunidades mexicanas en las que hay una tasa de migración elevada, la mortalidad infantil es mayor. Sin embargo, el efecto perturbador de la migración se ve mitigado por los flujos de remesas. Frank y Hummer [2002] analizan de qué modo el proceso de migración afecta el riesgo de tener bajo peso al nacer - un indicador importante de supervivencia de los niños y de desarrollo del cerebro- y encuentran que el hecho de pertenecer a un hogar de emigrantes proporciona protección respecto del riesgo de bajo peso al nacer, principalmente a través de la recepción de remesas. Un estudio reciente de Hildebrandt y Mckenzie [2005] responde a algunas inquietudes sobre la robustez y la representatividad de los dos estudios precedentes. Hildebrandt y Mckenzie [2005] confirman que los niños en hogares de emigrantes sufren una menor tasa de mortalidad y un mayor peso al nacer, lo que se debe principalmente a las remesas pero también a la difusión de información sobre la atención de la salud que implica la migración. De un modo similar, las conclusiones de Duryea *et al.* [2005] sugieren que las remesas tienen un impacto positivo en la reducción de la mortalidad infantil a través de mejores condiciones de vivienda, ya sea permitiendo a las madres permanecer en casa para cuidar a sus hijos, o permitiendo el acceso a los servicios públicos (por ejemplo, al agua potable). Finalmente, López Córdova [2005] demuestra que la mortalidad infantil en todas las municipalidades mexicanas disminuye a medida que aumenta la cantidad de hogares que recibe remesas.

A menudo se sostiene que las remesas se utilizan principalmente para el consumo visible y que poco queda para las inversiones productivas. Hasta ahora hemos visto que las remesas ayudan a los hogares a salir de la pobreza, a disminuir las tasas de mortalidad y a incrementar los logros en el campo de la educación. Además los estudios empíricos demuestran que las remesas se invierten en actividades productivas cuando éstas son rentables. No es sorprendente que Durand, Kandel, Parrado y Massey [1996b] revelen que los inmigrantes prefieren remitir hacia comunidades económicamente dinámicas y emprendedoras que hacia áreas donde la actividad se encuentra paralizada. Las remesas también parecen estar relacionadas con el acceso que tiene una comunidad a la red principal de transporte que es importante para entregar los productos al mercado en tiempo y forma. Afortunadamente, muchas comunidades en los países que reciben remesas tienen las condiciones necesarias para comenzar un emprendimiento y, en aquellos donde existen oportunidades, las remesas parecen invertirse en actividades productivas. Las remesas tienen el potencial de ayudar a los emprendedores a superar las fallas en el mercado crediticio que prevalecen en la mayoría de los países desde donde se emigra. En aquellos donde el acceso al crédito para los hogares de bajos ingresos es a menudo difícil de obtener, la migración (a corto plazo) es muchas veces la solución para poder acumular el capital necesario a fin de establecer un emprendimiento.

En un estudio de Massey y Parrado [1998] que se enfoca en 30 comunidades dentro de los estados que más emigrantes generan en México, un promedio del 21% de los emprendimientos fue inicialmente financiado con ganancias obtenidas en los Estados Unidos. En el ámbito de los hogares, el incremento de una unidad en el logaritmo de las remesas incrementa en un 16% la probabilidad de invertir en un emprendimiento. Al utilizar una muestra transversal de más de 6000 trabajadores independientes y pequeños propietarios de empresas ubicadas en 44 áreas urbanas de México, Woodruff y Zenteno [2004] demuestran que las remesas resultan una fuente significativa de capital para micro empresas. Los resultados estimados revelan un impacto mucho mayor de las remesas sobre el desarrollo de micro empresas de lo que se había estimado en encuestas en el ámbito de las comunidades. Finalmente, aunque aparenta ser mayor la inversión en actividades productivas en las áreas urbanas, los resultados sugieren que el impacto se siente mucho más allá de las áreas rurales de donde provienen generalmente los emigrantes. Woodruff (en esta publicación) se exploya sobre el estudio anterior y analiza la conexión entre la migración y la microempresa a través del tiempo, lo que le permite inferir conclusiones sobre el vínculo causal entre ambas. Considera que la inversión y el empleo se asocian con la migración en micro empresas cuyas dueñas son mujeres. Para los hombres, los indicios en relación con un impacto causal de la migración sobre la inversión y el empleo son más fuertes. También expresa que los emprendedores en regiones con un elevado nivel de migración en México obtienen más ganancias.

En un estudio que utiliza datos de una encuesta sobre inmigrantes turcos que regresaron a su país¹³, Dustmann y Kirchkamp [2001] demuestran que alrededor de la mitad de la población de inmigrantes que retorna se vuelve activa como emprendedor luego del regreso y que el capital para comenzar un emprendimiento surge de los ahorros y del capital obtenidos en el exterior. En esta muestra, el 32% de todos los emigrantes que retornan a su país, crea puestos de trabajo a través de su emprendimiento y el 12% de los emigrantes que retornan emplea a trabajadores que no pertenecen a su familia. McCormick y Wahba [2001] también hallaron que, en el caso de Egipto, el total de ahorros realizados en el exterior (y el tiempo que pasaron allí) tiene un efecto positivo y significativo sobre el hecho

de convertirse en emprendedores. Finalmente, Adams [1998] analiza los efectos de las remesas internacionales sobre la acumulación de activos rurales en Pakistán y demuestra que las remesas tienen un efecto estadístico más importante sobre la acumulación de activos rurales que el total de los ingresos laborales.

Otra manera en la que las remesas pueden facilitar los ahorros es a través de la inversión en la vivienda. Parrado [2004] analiza el impacto de las remesas sobre la propiedad de la vivienda y la calidad de dicha vivienda en México. El autor cita un informe del Centro de Información para el Desarrollo [1991] que confirma, según se menciona más arriba, que el principal factor que limita la posibilidad de ser propietario de una vivienda en México, así como en otros países de América Latina y el Caribe, es la "falta casi total de acceso al crédito o un acceso solamente a tasas de interés muy elevadas." Esto último obviamente no permite que las familias de ingresos medios y bajos obtengan cualquier tipo de crédito, especialmente aquellos hogares que no poseen activo alguno que pueda utilizarse como garantía. En estas circunstancias, la migración puede concebirse en parte como una estrategia para acumular el capital necesario para comprar una vivienda o mejorar la existente. Utilizando datos del Proyecto de Migración Mexicano, Parrado [2004] demuestra que el hecho de haber estado en los Estados Unidos durante el año anterior aumenta 1,2 veces la posibilidad de adquirir una vivienda. Además, cada año adicional de experiencia laboral en los Estados Unidos incrementa en 2,8% la posibilidad de ser propietario de una vivienda. Al analizar la mejora de las viviendas ya existentes, el autor encuentra que las viviendas de los inmigrantes en México posiblemente estén en mejores condiciones (en lo que a pisos se refiere) y tengan mayor número de habitaciones independientemente del tamaño del hogar. Según se sugiere más arriba, Duryea *et al.* [2005] consideran que las mejores condiciones de las viviendas pueden tener un impacto importante en reducir la mortalidad infantil. Es interesante ver que Parrado [2004] halla que la migración incrementa la probabilidad de financiar la adquisición de una vivienda a través de un préstamo bancario.

III. RECOMENDACIONES SOBRE POLÍTICAS

Tal como lo sugiere la sección anterior existen muchos indicios que indican que las remesas tienen un impacto positivo y significativo sobre los resultados del desarrollo. En esta sección presentamos un compendio de las recomendaciones sobre políticas realizadas por diferentes organizaciones internacionales, así como por pensadores y estudiosos que investigan el tema de las remesas a fin de aprovechar todo el potencial de su desarrollo. Las recomendaciones se agrupan según los siguientes objetivos: reducir los costos de la remisión; incluir a quienes envían y reciben las remesas en el sistema financiero e incrementar los beneficios que los inmigrantes pueden extraer del sistema financiero; incrementar la afluencia de remesas y su circulación a través de los canales oficiales; contrarrestar los impactos macroeconómicos negativos; mejorar el desarrollo local mediante el incremento y la orientación de la afluencia de remesas a proyectos específicos; mejorar la recolección de datos sobre remesas.¹⁴

Reducir el costo de la remisión: Aunque han disminuido sustancialmente los costos en años recientes, éstos siguen siendo elevados. El mercado de las remesas tiene algunas características que lo hacen especial. Las transacciones involucran inevitablemente a agentes ubicados en diferentes países; los costos se generan en ambos países; y los costos son influenciados por la tasa de cambio, un componente que los agentes no controlan directamente

y una cifra que los consumidores no siempre conocen y así los vendedores pueden ocultar parte de su comisión en esta tasa. En vista del presente escenario, prácticamente todas las instituciones y los autores instan a reducir las comisiones y asesoran al respecto. De Luna Martínez [2005] argumenta que los esfuerzos por reducir los costos deben realizarse tanto en el país desde donde se envía la remesa como en el país receptor y que se necesita un enfoque común y una coordinación entre las autoridades de ambos países para luchar contra las fallas que no permiten la reducción de las comisiones. En general, las medidas propuestas en la bibliografía para reducir los costos se refieren a poder superar la poca competencia que existe entre los proveedores de servicios (De Luna Martínez [2005]; Grupo de los 8 [2004]; Spatafora [2005], Kapur [2004]; IDB [2004b]); la poca divulgación de información para aquellos que envían remesas como para quienes las reciben (De Luna Martínez [2005]; BID [2004b]); una infraestructura de pagos deficiente que desalienta el uso por parte de los inmigrantes de las instituciones financieras formales (De Luna Martínez [2005]; Grupo de los 8 [2004]; Kapur [2004]; BID [2004b]); restricciones en relación con las operaciones transfronterizas (De Luna Martínez [2005]; Grupo de los 8 [2004]; BID [2004b]); impedimentos regulatorios, por ejemplo, los gobiernos deberían asegurar un acceso no discriminado del sector privado a sistemas de pago, con normas firmes en cuanto a la supervisión (Grupo de los 8 [2004]; BID [2004b]); y la búsqueda de asociaciones y alianzas (BID [2004b]).

Incrementar el uso y los beneficios del sistema bancario: En relación con el sistema bancario, las autoridades políticas deben actuar no solamente en el nivel de los consumidores sino también de los bancos. En cuanto a los consumidores (los que envían y reciben remesas), los gobiernos pueden promover el uso del sistema bancario al aumentar los conocimientos relacionados con el sistema financiero (De Luna Martínez [2005]; BID [2004b]; Spatafora [2005]; Lowell y De la Garza [2000]) lo que significa la toma de conciencia sobre los beneficios de la bancarización - por ejemplo, acceso a préstamos o hipotecas- y la información a los consumidores sobre los derechos relacionados con las transferencias. Sin embargo, una de las razones por las que una gran parte de la población no está bancarizada en América Latina, en particular, tiene que ver con el sistema bancario en sí. No solamente hay una falta de infraestructura en áreas rurales y remotas sino que a menudo son menos competitivos los bancos que otros intermediarios disponibles. Las autoridades políticas podrían alentar a las instituciones financieras a aumentar su presencia en las áreas rurales así como la gama de servicios que se propone a los consumidores (Kapur [2004]; Grupo de los 8 [2004]; BID [2004b]; Puri y Rizema [1999]). En aquellos casos en que las asociaciones no son espontáneas, los gobiernos deben alentar la cooperación entre los que proveen servicios de remisión y las instituciones financieras locales como, por ejemplo, entidades microfinancieras y cooperativas de crédito (Grupo de los 8 [2004]; BID [2004b]). Orozco ofrece una visión detallada de nueve instituciones financieras en la región a fin de comprender la gama de servicios que ofrecen a potenciales clientes que deseen enviar remesas.

Aumentar los flujos de remesas: el BID [2004a] ha instado a las autoridades públicas a no afectar las remesas mediante impuestos o una regulación excesiva de los flujos de remesas.¹⁵ Otros actores han realizado propuestas sumamente positivas por sí mismas aún si no incluyen a las remesas en particular. Por ejemplo, tener políticas macroeconómicas sólidas especialmente en relación con las tasas de cambio y de interés [Spatafora [2005]; Puri y Rizema [1999]; Addy, Wijkström y Thouez [2003]].

Gestionar los impactos macroeconómicos: Spatafora [2005] sugiere que los países que reciben grandes cantidades de remesas deban aceptar un mayor grado de flexibilidad en su tasa de cambio de lo que sería necesario a fin de evitar efectos no deseados en los sectores

exportadores. Kapur [2004] propone que la afluencia de remesas podría utilizarse para securitizar cuentas a cobrar en el futuro a fin de mejorar la calificación externa del crédito.

Mejorar el desarrollo local: son pocas las organizaciones internacionales que han comprometido sus esfuerzos para promover el impacto de las remesas en las comunidades receptoras para favorecer el desarrollo. La Declaración del BID sobre las Remesas (BID [2004b]) subraya la importancia de promover actividades para el desarrollo local. El Grupo de los 8 [2004] incidió a favor de una mayor coherencia y una mejor coordinación entre las organizaciones internacionales a fin de encontrar sinergias y evitar una innecesaria redundancia en los esfuerzos. También recomiendan la creación de fondos de desarrollo local orientados al mercado y de cooperativas de crédito que les brindaría a los individuos que reciben remesas una mayor gama de opciones para invertir en actividades productivas. Lowell y De la Garza [2000] instan a apoyar a las Asociaciones Locales y, en particular, su participación en el desarrollo local. Tanto Puri como Rizoma [1999] y Lowell y De la Garza [2000] proponen prestarle más atención a los inmigrantes que retornan a sus países de origen, por ejemplo, a través de proyectos que los ayuden a familiarizarse con las reglamentaciones o a seleccionar un área adecuada para la inversión.

Mejorar la recolección de datos: Varias organizaciones internacionales, pensadores y estudiosos han solicitado que se mejore la recolección de datos sobre remesas. Kapur [2004] va más allá y sugiere específicamente que las agencias de gobierno o ministerios involucrados se atengan a las Normas de Difusión de Datos Especiales del Fondo Monetario Internacional (FMI) para abordar los serios problemas de coherencia y oportunidad de los datos sobre remesas. El autor también insta a las autoridades políticas a crear un mapeo espacial de sus comunidades en el exterior, no solamente por países sino por ubicación geográfica específica. Esto permitiría a los intermediarios financieros dirigirse con mayor precisión hacia estas comunidades.

IV. COMENTARIOS FINALES

Como hemos visto, a pesar de los desafíos analíticos y la restricción de datos, existe un conjunto de indicios emergentes que indican que las remesas de los inmigrantes internacionales pueden tener un impacto positivo sobre el desarrollo económico y el bienestar de los hogares. De todos modos, estos indicios son algo contradictorias y debe profundizarse aún más el tema. Creemos que las comunidades internacional y de estudiosos deben tomar nota de la importancia de mejorar la recolección de datos y ampliar los conocimientos sobre la forma en que las transferencias de los inmigrantes internacionales afectan las perspectivas de desarrollo de los países receptores. En forma más general, el debate precedente debe apoyar el hecho de incorporar de un modo más vigoroso los debates sobre la migración internacional en aquellos sobre la globalización de la economía mundial.

También hemos visto que en años recientes se lanzó una serie de iniciativas de política y recomendaciones para abordar el creciente flujo de remesas. Las instituciones que realizan remesas, las autoridades públicas y la sociedad civil deben luchar por facilitar y reducir el costo de las transferencias de remesas, realizándolas a través del sector financiero y aprovechando su impacto sobre el desarrollo. El BID ha encabezado estos esfuerzos en el Hemisferio Occidental. Subrayamos que el progreso en estas áreas es quizás más políticamente factible que la reforma de la política migratoria. Por ende, creemos que las remesas merecen ser consideradas en forma específica sin perder de vista el potencial más amplio de la migración internacional para promover el desarrollo.

¹ Este artículo se basa sobre documentos de trabajo más extensos producidos por López-Córdova y Olmedo [2006].

² El asesor académico fue el profesor Gordon Hanson del Departamento de Economía, Universidad de California, San Diego.

³ Hanson [2005b] ofrece un compendio reciente de los debates en torno a la reforma inmigratoria en los Estados Unidos, con énfasis en las consideraciones relacionadas con las finanzas públicas.

⁴ En México el programa de transferencia condicionada en efectivo denominado *Oportunidades* se encuentra estructurado de tal forma que es la madre y no el padre quien recibe los pagos de la transferencia.

⁵ Véase Bendixen y St. Onge [2005], Tabla 3.2, para obtener un resumen.

⁶ Amuedo-Dorantes y Pozo [2005] utilizan datos del Proyecto Mexicano de Migración que puede no resultar representativo en el ámbito nacional.

⁷ Por ejemplo, los representantes del Ministerio de Desarrollo Social de México han argumentado que las remesas tienen un impacto mínimo sobre la reducción de la pobreza sobre la base de las observaciones que sostienen que los hogares pobres reciben solamente una fracción modesta de las transferencias generales de ingresos hacia México ("Remesas no disminuyen pobres.- Sedesol", *Reforma*, 20 de junio de 2005).

⁸ La segunda medición capta la caída en el ingreso o consumo medio en relación con la línea de pobreza en todos los segmentos de la población, mientras que en el tercero de los casos, se da mayor importancia a los hogares más alejados de la línea de pobreza.

⁹ Munshi [2003] presenta pruebas empíricas sobre la importancia de dichas redes sociales y demuestra que los inmigrantes mexicanos de comunidades con un elevado porcentaje de migración gozan de mejores resultados en el mercado laboral (salarios más elevados, menores rachas de desempleo) que inmigrantes similares provenientes de otras regiones.

¹⁰ México está ubicado justo detrás de Ecuador en lo que se refiere a inequidad en el ámbito educativo entre los estudiantes de 13 a 17 años de edad (De Ferranti *et al.* [2003], p. 3). En México, los individuos que se encuentran en la quinta parte de menores ingresos de la población tienen un promedio de asistencia a la escuela de solamente 3,5 años comparado con 11,6 años para aquellos que se encuentran entre la quinta parte más pudiente de la población.

¹¹ Según las definiciones de los Indicadores de Desarrollo Mundial, los gastos en los sistemas privados de atención de la salud incluyen gastos directos (de bolsillo) de los hogares, seguros privados, donaciones de beneficencia, y pagos directos de servicios por parte de las empresas privadas.

¹² Los datos y la definición fueron tomados de los *Indicadores de Desarrollo Mundial* del Banco Mundial.

¹³ Obsérvese que en el nivel macro no hay tanta diferencia entre las remesas y los ahorros repatriados. En realidad ambos en general se confunden en las estadísticas internacionales.

¹⁴ Para el caso de América Latina y el Caribe, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID [2004a]) ha difundido una declaración que establece una serie de recomendaciones clave para facilitar la transferencia de remesas a la región y para canalizar aquellas transferencias a través del sistema formal.

¹⁵ Kapur [2004], BID [2004b] y Spatafora [2005] han recomendado que los proveedores de servicios de remesas sean adecuadamente regulados y supervisados a fin de minimizar el riesgo potencial de lavado de dinero y financiamiento del terrorismo.

Bibliografía

- ADAMS, RICHARD H. "Worker Remittances and Inequality in Rural Egypt", en *Economic Development and Cultural Change*, 38 (1), pp. 45-71. 1989.
- _____. "Remittances, Investment, and Rural Asset Accumulation in Pakistan", en *Economic Development and Cultural Change*, 47 (1), pp. 155-172. Octubre, 1998.
- _____. "Remittances and Poverty in Guatemala", en *World Bank Policy Research Working Paper*, N° 3418. September, 2004.
- _____. Y JOHN PAGE. "The Impact of International Migration and Remittances on Poverty", en Samuel Munzele Maimbo y Dilip Ratha (Eds.), *Remittances. Development Impact and Future Prospects*, pp. 277-306. Washington, D.C.: Banco Mundial. 2005.
- ADDY, DAVID NII; BORIS WIJSTRÖM Y COLLEEN THOUZ. "International Conference on Migrant Remittances: Developmental Impact and Future Prospects". International Migration Policy Programme. 2003.
- AMUEDO-DORANTES, CATALINA Y SUSAN POZO. "Workers' Remittances and the Real Exchange Rate: A Paradox of Gifts", en *World Development*, 32 (8), pp. 1407-1417. 2004.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO - BID. *Facing Up to Inequality in Latin America*. Informe del Progreso Económico y Social en América Latina 1998-1999. Washington, D.C.: BID. 1998.
- _____. *Statement on Remittances to Latin American and The Caribbean*. Fondo Multilateral de Inversiones, Reunión de Directores del Banco en Lima (Perú). BID. Marzo, 2004a.
- _____. *Sending Money Home: Remittances to Latin America and the Caribbean*. Fondo Multilateral de Inversiones, BID. 2004b.
- BARHAM, BRADFORD Y STEPHEN BOUCHER. "Migration, Remittances and Inequality: Estimating the Net Effects of Migration on Income Distribution", en *Journal of Development Economics*, 55, pp. 307-331. 1998.
- BENDIXEN, SERGIO Y ERIN ST. ONGE. "Remittances from the United States and Japan to Latin America: An In-Depth Look Using Public Opinion Research", en Donald F. Terry and Steven R. Wilson (Eds.), *Beyond Small Change: Making Migrant Remittances Count*, pp. 41-69. Washington, DC: BID. 2005.

CENTRO DE INFORMACIÓN PARA EL DESARROLLO. "Vivienda y estabilidad política: reconcebir las políticas sociales". México D.F.: Centro de Investigación y Desarrollo. 1991.

CHAMI, RALPH; CONNELL FULLENKAMP Y SAMIR JAHJAH. *Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital for Development?* IMF Staff Paper, 52 (1), pp. 55-81. 2005.

COX EDWARDS, ALEJANDRA Y MANUELITA URETA. "International Migration, Remittances and Schooling: Evidence from El Salvador", en *Journal of Development Economics*, 72, pp. 429-461. 2003.

DE FERRANTI, DAVID; GUILLERMO E. PERRY; FRANCISCO H. G. FERREIRA Y MICHAEL WALTON (EDS.). *Inequality in Latin America and the Caribbean: Breaking with History?* Washington, D.C.: Banco Mundial. 2003.

DE LUNA MARTÍNEZ, JOSÉ. *Workers' Remittances to Developing Countries: A Survey with Central Banks on Selected Public Policy Issues*. Documento de Trabajo sobre Investigaciones relativas a las Políticas del Banco Mundial, N° 3638. Junio, 2005.

DURAND, JORGE Y DOUGLAS MASSEY (EDS.) *Crossing the Border*. Nueva York: Russel Sage Foundation. 2004.

DURAND, JORGE; WILLIAM KANDEL; EMILIO PARRADO Y DOUGLAS MASSEY. "International Migration and Development in Mexican Communities", en *Demography*, 33 (2), pp. 249-264. Mayo, 1996b.

DURYEA, SUZANNE; ERNESTO LÓPEZ-CÓRDOVA Y ALEXANDRA OLMEDO "Migrant Remittances and Infant Mortality: Evidence from Mexico." Manuscrito no publicado. BID. 2005.

DUSTMANN, CHRISTIAN Y OLIVIER KIRCHKAMP. *The Optimal Migration Duration and Activity Choice After Re-Migration*. Serie de Documentos de Discusión del IZA, N° 266. Febrero, 2001.

FRANK, REANNE Y ROBERT A. HUMMER. "The Other Side of the Paradox: The Risk of Low Birth Weight Among Infants of Migrant and Non-migrant Households Within Mexico", en *International Migration Review*, 36 (3), pp. 746-765. Otoño, 2002.

FUNKHOUSER, EDWARD. "Migration from Nicaragua: Some Recent Evidence", en *World Development*, 20 (8), pp. 1209-1218. 1992.

GRUPO DE LOS 8. "Applying the Power of Entrepreneurship to the Eradication of Poverty". Plan de Acción del G8, Cumbre del G8 en Sea Island, Georgia. Junio, 2004.

HANSON, GORDON H. *Why Does Immigration Divide America? Public Finance and Political Opposition to Open Borders*. Washington, D.C.: Institute for International Economics. 2005b.

_____ Y CHRISTOPHER WOODRUFF. "Emigration and Educational Attainment in Mexico". Mimeo. University of California, San Diego. Abril, 2003.

HILDEBRANDT, NICOLE Y DAVID MCKENZIE. "The Effects of Migration on Child Health in Mexico", en *Economía*, Vol. 6 (1), pp. 257-289. 2005.

KANAIAUPUNI, SHAWN MALIA Y KATHARINE M. DONATO. "Migradollars and Mortality: The Effects of Migration on Infant Survival in Mexico", en *Demography*, 36 (3), 339-353. Agosto, 1999.

KAPUR, DEVESH. *Remittances: The New Development Mantra?* Serie Documentos de Discusión del G-24, N° 29. UNCTAD. Abril, 2004.

LÓPEZ CÓRDOVA, ERNESTO. "Globalization, Migration, and Development: The Role of Mexican Migrant Remittances", en *Economía*, Vol. 6 (1), pp. 217-256. 2005.

_____ Y ALEXANDRA OLMEDO. *International Remittances and Development: Existing Evidence, Policies and Recommendations*. Documento de Divulgación N° 41, Serie INTAL/ITD. Enero, 2006.

LOWELL, LINDSAY Y RODOLFO DE LA GARZA. "The Developmental Role of Remittances in U.S. Latino Communities and in Latin American Countries". Inter-American Dialogue. 2000.

MAIMBO, SAMUEL MUNZELE Y DILIP RATHA (EDS.). *Remittances: Development Impact and Future Prospects*. Washington, D.C.: Banco Mundial. 2005.

MASSEY, DOUGLAS Y EMILIO PARRADO. "International Migration and Business Formation in Mexico", en *Social Science Quarterly*, 79 (1), 1-20. Marzo, 1998.

MCCORMICK, BARRY Y JACKLINE WAHBA. "Overseas Work Experience, Savings and Entrepreneurship Amongst Return Migrants to LDCs", en *Scottish Journal of Political Economy*, 48 (2), 164-178. Mayo, 2001.

MCKENZIE, DAVID. "Beyond Remittances: The Effects of Migration on Mexican Households". Mimeo. 2005.

_____ Y HILLEL RAPOPORT. "Network Effects and the Dynamics of Migration and Inequality: Theory and Evidence from Mexico". Mimeo. Stanford University. 2004.

MUNSHI, KAIVAN. "Networks in the Modern Economy: Mexican Migrants in the US Labor Market", en *Quarterly Journal of Economics*, 2003, 118 (2), 549-599.

PARRADO, EMILIO. "U.S. Migration, Home Ownership, and Housing Quality", en Jorge Durand y Douglas Massey (Eds.), *Crossing The Border*, pp. 63-320. Nueva York: Russel Sage Foundation. 2004.

PURI, SHIVANI Y TINEKE RIZEMA. *Migrant Worker Remittances, Micro-Finance and The Informal Economy: Prospects and Issues*. Serie Documentos de Trabajo, N° 21. Organización Internacional del Trabajo. 1999.

RAPOPORT, HILLEL Y FREDERIC DOCQUIER. "The Economics of Migrants Remittances", en Kolm Gerard Varet y Mercier Ythier (Eds.), *Handbook on the Economics of Reciprocity, Giving and Altruism*. Países Bajos. 2003.

SPATAFORA, NIKOLA. "Two Current Issues Facing Developing Countries", en *World Economic Outlook, Globalization and External Imbalances*, pp. 69-107. Washington, D.C.: Fondo Monetario Internacional. 2005.

STARK, ODED; EDWARD TAYLOR Y SHLOMO YITZHAKI. "Remittances and Inequality", en *The Economic Journal*, 96 (383), 722-740. Septiembre, 1986.

TAYLOR, EDWARD. "Remittances and Inequality Reconsidered: Direct, Indirect, and Intertemporal Effects", en *Journal of Policy Modeling*, 14 (2), 187-208. 1992.

TERRY, DONALD F. Y STEVEN R. WILSON (Eds.). *Beyond Small Change: Making Migrant Remittances Count*. Washington, D.C: BID. 2005.

UNGER, KURT. *Regional Economic Development and Mexican Out-Migration*. Serie Documentos de Trabajo del NBER, N° 11.432. Junio, 2005.

WOODRUFF, CHRISTOPHER Y RENE ZENTENO. "Remittances and Microenterprises in Mexico". Mimeo. UCSD. 2004.

YANG, DEAN. "Remittances and Human Capital Investment: Child Schooling and Child Labor in the Origin Households of Overseas Filipino Workers". Manuscrito no publicado, Gerald R. Ford School of Public Policy and Department of Economics, University of Michigan, Ann Arbor. 2003.

_____. "International Migration, Human Capital, and Entrepreneurship: Evidence from Philippine Migrants' Exchange Rate Shocks". Mimeo. University of Michigan. 2005.

Remesas enviadas por inmigrantes paraguayos en Argentina: prevalencia, montos y usos

Marcela Cerrutti ^a y Emilio A. Parrado ^b

^a Centro de Estudios de Población (CENEP) y Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, Argentina. ^b Duke University.

Resumen

Durante las últimas dos décadas, los países de América Latina han experimentado una internacionalización cada vez mayor de sus mercados laborales, acompañada por un creciente flujo de remesas, entre los que se destaca la emigración de paraguayos hacia Argentina.

La emigración de Paraguay a Argentina estuvo influenciada por diversos factores sociales, económicos y políticos que operaron a ambos lados de la frontera, siendo uno de los factores clave la estructura productiva del Paraguay.

Este trabajo se basa en la información obtenida en dos investigaciones sucesivas: la primera, "Paraguayan Labor Migration to Argentina", fue realizada entre 1999 y 2000 y financiada por la Fundación Mellon a través de The Population Studies Center de la Universidad de Pennsylvania y la otra, "Dinámica e impacto de la migración del Perú y del Paraguay a la Argentina", fue llevada a cabo entre 2003 y 2004, con financiamiento de la Fundación Mac Arthur.

I. INTRODUCCIÓN

Durante las últimas dos décadas, los países de América Latina han experimentado una internacionalización cada vez mayor de sus mercados laborales, acompañada por un creciente flujo de remesas. Cerca de veinte millones de personas nacidas en América Latina y en el Caribe han emigrado, sin lugar a duda, Estados Unidos es el destino preferido por la mayoría (CELADE [2005]). Actualmente, 10 millones de los 16,7 millones de emigrantes que residen en Estados Unidos envían remesas a sus países de origen por un valor estimado de US\$ 30.000 millones (BID-FOMIN [2004]). La migración entre los países de América Latina, aunque menos importante en términos cuantitativos, también ha sido significativa. En 1990, se estimó que los migrantes entre los países del continente totalizaban cerca de tres millones de personas (Martínez Pizarro y Villa [2005]).

A pesar de su relevancia, es muy poco lo que se sabe acerca de las remesas enviadas entre países de América Latina. Esto puede atribuirse a la escasez de datos, que ha limi-

tado nuestra capacidad para comprender los comportamientos relacionados con el envío de remesas, así como de los efectos que éstas tienen sobre los flujos migratorios entre los países del continente (Weiss Fagen y Bump [2005]).¹

Entre los países de América Latina, uno de los flujos más prominentes es la emigración de paraguayos hacia Argentina. Actualmente, los inmigrantes paraguayos constituyen el mayor grupo de extranjeros en el país (INDEC [2004]). Entre 1990 y 2000, la cantidad de inmigrantes paraguayos con residencia en Argentina creció un 30% y llegó a 325.054 hacia el final de la década. Los inmigrantes provenientes de Paraguay representan actualmente el 21,2% del total de los inmigrantes en Argentina y el 31,2% de los que provienen de países de América Latina. A raíz de esto, en la actualidad, más del 6% de la población de Paraguay reside en Argentina.

Existen algunos datos sobre la relevancia de las remesas enviadas a la economía de Paraguay. Los datos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) muestran que, en 2005, Paraguay recibió US\$ 550 millones en concepto de remesas. Esta cifra representa el 32,6% del total de las exportaciones de Paraguay y el 6,6% de su producto interno bruto (PIB).² Sin embargo, ningún estudio se ha concentrado sobre los comportamientos relacionados con el envío de remesas por parte de emigrantes paraguayos, las motivaciones que determinan su envío y los efectos que tienen estas remesas.

EMIGRACIÓN DE PARAGUAY A ARGENTINA

La emigración de Paraguay a Argentina estuvo originada por diversos factores sociales, económicos y políticos que operaron a ambos lados de la frontera. En un principio, las oportunidades económicas y la demanda de fuerza laboral en el sector agrícola atrajeron paraguayos a la región Nordeste de Argentina. Después, las crisis políticas en Paraguay, en especial durante la Guerra del Chaco (1936) y la Guerra Civil (1947), generaron una mayor emigración que, en muchos casos, tenía motivaciones políticas. Durante este período también aumentó la diversidad de los lugares de destino y Buenos Aires comenzó a ser el lugar elegido por una cantidad cada vez mayor de emigrantes. Esta tendencia se reforzó en los años sesenta, cuando las oportunidades laborales en los sectores de la construcción, la industria manufacturera y los servicios personales promovidas por el modelo de crecimiento basado en la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) (Marshall [1981] pp. 491-510), comenzaron a atraer inmigrantes no calificados, tanto de las distintas regiones del país como del extranjero, hacia Buenos Aires. Desde entonces, Buenos Aires se ha convertido en el lugar de residencia preferido por los inmigrantes paraguayos. Actualmente, un 73,3% de los inmigrantes provenientes de Paraguay reside en el Área Metropolitana de Buenos Aires (INDEC [2004]).

Uno de los factores clave para explicar la formación y la consolidación del flujo migratorio hacia Argentina radica en la estructura productiva de Paraguay. Históricamente, el proceso de urbanización en Paraguay fue uno de los más lentos de América Latina. La proporción de población urbana creció sólo de un 34,6% en 1950 a un 37,4% en 1972 y hoy en día no supera el 56,7%. En Galeano [1982] -hace dos décadas- se relaciona la lenta expansión del proceso de urbanización en Paraguay con dos factores principales: la falta de desarrollo industrial y la dimensión relativamente pequeña del sector de servicios. La estructura económica de Paraguay está dominada por un sector agrícola considerable (aunque no muy dinámico) que combina una distribución de la tierra altamente desigual (latifundios) con una proporción significativa de la población que trabaja en una agricultura de subsistencia y de pequeña escala (minifundios). Con fines ilustrativos, podemos decir que, en 1991,

el 40% de las unidades de producción agrícola tenía menos de cinco hectáreas de extensión y, no obstante ello, representaban sólo el 1% de la tierra cultivable. La principal fuente de ingresos complementarios para algunas comunidades agrícolas y pueblos pequeños siempre ha sido una industria dinámica y productiva de artesanías. Sin embargo, su tamaño no es suficiente para absorber el crecimiento de la población.

Como las oportunidades laborales en el sector no agrícola no eran suficientes para absorber la fuerza laboral, abundante y cada vez mayor, la movilidad territorial de los trabajadores, en especial la emigración internacional hacia Argentina, se erigió como una de las alternativas de supervivencia más viables en algunas regiones de Paraguay.

Tradicionalmente, los inmigrantes paraguayos encontraban en Buenos Aires trabajos no calificados en los sectores de servicios personales y la construcción. Sin embargo, el tamaño que cobró este flujo a lo largo del tiempo también se ha visto afectado por tendencias macroeconómicas de corto plazo. En un estudio previo de Parrado y Cerrutti ([2003] pp. 101-132), se demostró que algunas variables macroeconómicas (el PIB *per capita* y el tipo de cambio relativo de ambos países y la tasa de desempleo en Argentina) eran sólidas variables predictivas de las probabilidades de emigración de los hombres jefes de hogar en dos distritos paraguayos (Carapeguá y San Roque González).³

Durante los años noventa, la importante sobrevaluación del peso argentino⁴ constituyó un incentivo poderoso para muchos emigrantes. El notable aumento en el poder adquisitivo que representaban las remesas y los ahorros generados en Argentina ayudan a comprender por qué la inmigración desde Paraguay siguió creciendo incluso cuando la tasa de desempleo en Argentina llegaba a niveles récord. La considerable brecha entre los ingresos potenciales en Argentina y los ingresos reales en Paraguay era un incentivo poderoso para emigrar.

La crisis económica de 2001, combinada con la significativa devaluación del peso argentino, afectó tanto los flujos migratorios como las remesas. En Weiss Fagen y Bump [2005] se señala que una cantidad significativa de inmigrantes que residían en Argentina decidieron regresar a sus hogares. Al mismo tiempo, una cantidad cada vez mayor de argentinos optó por la emigración.

El caso de la emigración desde Paraguay hacia Argentina presenta algunas características específicas que podrían afectar las decisiones de emigración familiar y, por ende, los patrones de envío de remesas. Una característica notable es que las migraciones entre Argentina y Paraguay son más fáciles, más económicas y menos riesgosas que las que tienen lugar en otros contextos, en los que las fronteras están significativamente más protegidas. Para los emigrantes paraguayos es relativamente fácil cruzar la frontera en ambas direcciones. Por lo tanto, la decisión de los emigrantes respecto de viajar independientemente o con sus familias no se ve tan afectada por otros factores, como el miedo a sufrir abusos durante el cruce o a ser deportados, algo que prevalece especialmente en los flujos migratorios de un país menos desarrollado a uno más desarrollado, como en el caso de México y Estados Unidos.

Además, en Argentina, los inmigrantes indocumentados tienen acceso a servicios de salud y educación básica. Aún cuando los indocumentados, en el mercado laboral argentino, no pueden obtener beneficios sociales y se ven obligados a trabajar en actividades informales, esta situación no se limita a ellos: muchos trabajadores argentinos se encuentran en la misma situación. Otra diferencia importante radica en que los diferenciales salariales entre Argentina y Paraguay no son tan significativos como en el caso de las migraciones Sur-Norte (en especial hacia Estados Unidos) y el poder adquisitivo de los ingresos de los inmigrantes es considerablemente menor en Argentina. Esta situación no sólo podría afectar la probabilidad que los inmigrantes envíen remesas y el monto de esas remesas sino que también los patrones de envío.

Con datos primarios limitados, en este trabajo se intenta ofrecer un primer panorama de estos aspectos. Los objetivos específicos de este documento son tres: (1) caracterizar a los emigrantes que envían remesas en relación con aquellos que no lo hacen y ofrecer alguna hipótesis sobre las motivaciones que los llevan a hacerlo; (2) describir los mecanismos de transferencia y su evolución a lo largo del tiempo; (3) describir cómo se gastan estos recursos en las comunidades receptoras. Como este sistema de migración se caracteriza por tener altos niveles de dinamismo y circularidad, extendemos nuestro análisis para que incluya el uso de los ahorros de los emigrantes en la promoción del desarrollo en Paraguay.

DATOS

En este artículo utilizamos dos fuentes de datos. La primera es una encuesta realizada a 261 inmigrantes paraguayos con residencia en el Área Metropolitana de Buenos Aires, que se realizó entre 2003 y 2004. Una de las dificultades al momento de realizar encuestas entre los extranjeros que residen en Buenos Aires radica en la falta de un marco muestral adecuado que permita obtener una muestra aleatoria. Para superar este obstáculo, utilizamos métodos de muestreo aleatorio dirigido aplicables en caso de poblaciones pequeñas y de difícil acceso. En nuestro caso, la metodología implica básicamente detectar áreas con concentraciones elevadas de inmigrantes y, luego, obtener muestras aleatorias en esas áreas.⁵ Aunque es probable que los inmigrantes ya establecidos que residen fuera de estas zonas de alta concentración de inmigrantes no estén adecuadamente representados en la muestra, esta metodología ofrece una aproximación más adecuada a la población bajo estudio y resulta mejor que otras alternativas (Parrado, McQuiston y Flippen [2005]).

El cuestionario contiene información sobre un amplio espectro de temas, como los comportamientos relacionados con el envío de remesas (métodos de transferencia, frecuencia de envío, receptores y usos pretendidos para las remesas). También reúne información sobre la historia migratoria, familiar y laboral y la situación sociodemográfica, socioeconómica y legal. Además, incluye preguntas sobre las formas de asimilación a la sociedad argentina, la red de recepción, las redes sociales en general y las intenciones de regresar a su país de origen. También incluye información sobre las propiedades y negocios de los inmigrantes y cómo los obtuvieron.

La segunda fuente de datos es una encuesta realizada sobre una muestra aleatoria de 600 hogares en cuatro distritos de Paraguay (Carapeguá, San Roque González, Paraguarí y Piribebuy). La información fue recopilada en dos etapas: entre 1999 y 2000 en Carapeguá y San Roque González y en 2003 en Paraguarí y Piribebuy. Estas muestras se complementaron con una muestra dirigida más pequeña de inmigrantes paraguayos en Argentina provenientes de esos mismos distritos (90 casos).

Las comunidades incluyen tanto poblaciones urbanas como rurales. La población urbana corresponde al área alrededor del centro de la ciudad que cuenta con mayor densidad de población y mayor actividad comercial, además de mejor transporte. Las zonas rurales están más alejadas del centro de la ciudad y son de difícil acceso, a causa de la poca calidad de los caminos, que por lo general son de tierra.

El diseño de la investigación se ajustó a la metodología de etno-encuestas⁶ y la información se recopiló tanto en el lugar de origen de los emigrantes como en sus lugares de destino. Este diseño, como estudia ambos lugares, aborda muchos de los problemas de selección que surgen si sólo se estudia la población paraguaya residente en Argentina. Las encuestas recabaron información de todos los miembros de cada hogar e incluyeron un calendario de eventos que registra información retrospectiva sobre la emigración, el

empleo y las trayectorias familiares de todos los jefes de hogar y sus cónyuges, año por año. Otros componentes de la encuesta enumeraban los recursos económicos de los que disponía el hogar, como vivienda, tierra y negocios propios, además de la prevalencia de la emigración en la familia. La encuesta también incluía preguntas sobre los viajes migratorios (los primeros, los últimos y los temporales) de todos los miembros del hogar. También se recabó información sobre la emigración y el lugar de residencia de los familiares inmediatos del jefe de hogar y de su cónyuge: padres, hermanos y otros familiares. Si la persona contaba con experiencia migratoria, también debía responder preguntas acerca del envío de remesas en aquel entonces y el uso que se les daba⁷. Como Paraguay es una sociedad bilingüe, las entrevistas en ese país fueron llevadas a cabo por asistentes capacitados en el dominio del español y del guaraní.

II. PATRONES, MECANISMOS DE TRANSFERENCIA Y USO DE LAS REMESAS

El envío de remesas es un proceso que comprende cuatro dimensiones relativamente secuenciales: (1) la acción de enviar las remesas; (2) los mecanismos de transferencia que emplean los emigrantes, en especial en relación con su carácter formal o informal; (3) las características de quienes reciben las remesas; y (4) el uso que se da a las remesas (consumo, inversión o ahorro).

En relación con las prácticas de envío de remesas, en Amuedo-Dorantes, Bansak y Pozo [2004] se sistematizan todos los trabajos al respecto y se señalan cinco conceptualizaciones para explicar las transferencias internacionales de dinero que realizan los emigrantes. La primera (y la más aceptada) destaca el *altruismo* (*altruism*) del emigrante para con la familia que dejó atrás. Sobre la base de este modelo, los estudios esperarían que los flujos de remesas se vieran afectados tanto por las condiciones económicas del país de origen como por las del país de destino. Las remesas aumentan como resultado de un incremento en los ingresos del emigrante y también a causa de una disminución en el ingreso de su familia. De acuerdo con este modelo, se espera que el monto de las remesas disminuya gradualmente a lo largo del tiempo, a causa del debilitamiento de los lazos familiares.

El segundo modelo es el de *suavización del consumo* (*consumption-smoothing*), según el cual los emigrantes envían remesas para aliviar disminuciones no previstas en el ingreso de su familia. En otras palabras, la emigración se desarrolla como una estrategia para diversificar los ingresos de un hogar. En este modelo, al igual que en el anterior, se esperan aumentos de las remesas si se produce un *shock* de ingreso negativo en la comunidad de origen.

El tercer modelo, donde el principal motivo para emigrar es realizar una *inversión* (*target savings*), indica que algunas personas emigran con el propósito predeterminado de realizar una compra o una inversión específicas. Este modelo predice que la migración será temporal y que los emigrantes tenderán a enviar remesas y a retornar a sus hogares con grandes sumas de dinero.

El cuarto modelo destaca que el envío de remesas constituye un *seguro* (*insurance*) para los emigrantes que planean regresar a sus hogares. El envío de dinero representa una manera de garantizar "una buena relación con la familia" en caso de que enfrenten dificultades durante el proceso migratorio. De manera alternativa, los emigrantes pueden acumular ahorros para usar en caso de emergencia en sus hogares o como forma de seguro personal. Para este enfoque, si aumenta la confianza de los emigrantes en los países de destino (es decir, si se reduce el riesgo de deportación o la exposición a riesgos relacionados con el ingreso) se reducirán las transferencias de dinero.

Por último, la quinta perspectiva enfatiza el *pago de obligaciones (loan repayment)* como el principal motivo detrás del envío de remesas. Muchos emigrantes envían remesas para pagar préstamos que contrajeron para costear los costos de emigración (gastos de transporte e ingreso ilegal, etc.). Por lo tanto, se espera que las transferencias de dinero disminuyan con el correr del tiempo.

Muchas de las proposiciones derivadas de estas perspectivas conceptuales se pusieron a prueba en distintos contextos. Como se señala en Docquier y Rapoport [2003], a nivel microeconómico, las remesas ya son consideradas parte de un acuerdo familiar informal que va mucho más allá del altruismo y representa beneficios de aseguramiento mutuo, suavización del consumo y alivio de las restricciones de liquidez. Los distintos tipos de emigrante pueden tener distintas razones para enviar remesas.

Por desgracia, estas perspectivas conceptuales nunca fueron evaluadas empíricamente en el caso específico de la emigración de Paraguay a Argentina. La escasa bibliografía que existe al respecto apoya la idea de que este flujo migratorio se desarrolló como una estrategia para reducir los riesgos en el hogar mediante la diversificación de las fuentes de ingreso. En Galeano y Morínigo [1982] se analiza el proceso de descomposición de la economía campesina y se sostiene que la movilidad territorial (interna y externa) y la búsqueda de empleos remunerados fueron las principales alternativas para complementar el magro ingreso proveniente de la producción agrícola. Sin embargo, no existen estudios empíricos sobre los patrones y las motivaciones que operan al momento de enviar remesas.

En relación con los mecanismos de transferencia de remesas, la perspectiva predominante considera que existen varios beneficios relacionados con el uso del sistema financiero formal (bancos, principalmente) si se lo compara con otros medios informales. Sin embargo, se ha sugerido que estos beneficios se materializan únicamente bajo ciertas condiciones, como disminuciones en los costos y regulaciones o la aplicación de programas específicos, entre otras. Si los emigrantes prefieren enviar sus remesas utilizando mecanismos de transferencia informales, es porque siguen considerándolos más ventajosos (Lozano [2000] pp. 149-166).

Existe información que indica que, en el caso de la emigración desde México a Estados Unidos, la gran mayoría de los emigrantes mexicanos (más del 70%) utiliza empresas de transferencia de dinero para sus envíos de remesas. Sólo una proporción minoritaria recurre a métodos informales como el envío a través de amigos, familiares o el correo (13%), mientras que un 10% recurre a transferencias bancarias (Amuedo Dorantes, Bansak y Pozo 2004)]. En la caso de la emigración desde Paraguay a Argentina, en el pasado predominaban los métodos de transferencia informales (envío a través de amigos, familiares o por transporte terrestre). Sin embargo, nuestros resultados indican que los patrones de envío están cambiando y que es cada vez mayor la proporción de emigrantes que utiliza mecanismos de transferencia formales, principalmente las empresas de transferencia de dinero.

Sin embargo, las transferencias de dinero (regulares u ocasionales) no son más que uno de los varios métodos empleados para transferir los recursos que genera la emigración. Como se mencionó en Avila *et al.* [2000], existen otras formas de transferencia, como el envío de bienes o el regreso con ahorros al lugar de origen (en el caso de los migrantes circulares o de aquellos que regresan definitivamente). Estos métodos parecen ser muy frecuentes en el caso de los emigrantes paraguayos.

El tercer tema clave es el uso que se da a las remesas en las comunidades de origen. Este análisis incluye el uso pretendido por quien envía las remesas y el uso que efectivamente hacen quienes las reciben, además de los efectos de las remesas sobre el crecimiento económico y la desigualdad del ingreso en las comunidades de origen.

En relación con el uso que se da a las remesas, los trabajos sobre el tema enfatizan que las transferencias monetarias son más beneficiosas cuando se las destina a actividades "productivas" que cuando se las usa únicamente para el consumo. Las remesas pueden tener efectos beneficiosos a largo plazo si promueven proyectos productivos (Amuedo-Dorantes y Pozo [2004a]). Sin embargo, en la revisión de la bibliografía sobre el tema que se realiza en Martine, Hakket y Guzmán [2000], se sostiene que la mayoría de las evaluaciones sobre el efecto productivo de las remesas han registrado resultados desalentadores. Esto se debe principalmente al hecho de que sólo una parte de las familias emplea las remesas con fines de inversión productiva. Existen estudios realizados en muchos lugares que muestran que el grueso de las remesas se utiliza con fines de consumo básico, no necesariamente contribuyen a mejorar la capacidad productiva y, posiblemente, generan relaciones de dependencia (Díaz Briquets [1991]; Papademetriou y Martín [1991]).⁸ Aun así, en el caso de México se ha comprobado empíricamente que las remesas, cuando se utilizan para adquirir bienes de consumo, tienen un efecto positivo, producto del efecto multiplicador de estos gastos (Durand, Parrado y Massey [1996] pp. 423-444). Además de este efecto multiplicador positivo del consumo, otros estudios también mostraron el efecto positivo que tienen las remesas cuando son utilizadas para financiar la educación de los niños. En Hanson y Woodruff [2003] se concluye que, en México, los niños que viven en hogares con emigrantes completan una cantidad significativamente mayor de años de escolaridad. Del mismo modo, en Cox y Ureta [2003] se sostiene que las remesas tienen un efecto considerable y significativo en la retención escolar en El Salvador.

También se ha sostenido que las contribuciones de las remesas al desarrollo y a la reducción de la desigualdad del ingreso están íntimamente ligadas con el contexto. La utilización productiva de las remesas suele verse limitada por el entorno económico de las comunidades receptoras, por ejemplo, la estabilidad macroeconómica del país o el nivel de desarrollo económico de cada comunidad. En Lozano [2000]; Sana [2003]; y Docquier y Rapoport [2003] se señala que los estudios de la relación entre las remesas y la desigualdad no tienen resultados definitivos, quizás a causa de la "diversidad de los entornos estudiados en términos de desigualdad inicial y la de las metodologías empíricas aplicadas" (p. 4).

Todo indica que las circunstancias económicas de las comunidades de origen no son el único factor relevante al momento de evaluar la importancia de las remesas para el desarrollo económico: los beneficios reales que representan también dependen de las características demográficas de los hogares receptores. En el caso de México, en Corona [2000] se demuestra que el efecto de las remesas depende del ciclo de vida de las familias receptoras: las familias más jóvenes están más dispuestas a hacer inversiones productivas con las remesas que las familias más viejas, que en general las destinan a la subsistencia.

Utilizando nuestros datos primarios, intentaremos contribuir al conocimiento sobre los patrones de envío de remesas, los métodos de transferencia y los usos que se dan a las remesas que envían los emigrantes paraguayos en Argentina. En primer lugar, con información recopilada a partir de los inmigrantes paraguayos que residen en el Área Metropolitana de Buenos Aires, describimos cuántos envían remesas y con qué frecuencia lo hacen, cuáles son las características relacionadas con los comportamientos de envío, cuáles son los métodos de transferencia, cuál es el monto de los envíos, quiénes los reciben y cuál es el uso que esperan que se les dé a las remesas en Paraguay. En segundo lugar, a partir de información reunida en cuatro comunidades en Paraguay, estimamos la cantidad relativa de hogares que recibe remesas provenientes de Argentina, cuáles son sus características y cómo usan esas transferencias. Además, en el caso de los emigrantes que regresan, analizamos sus patrones de envío de remesas y ahorro correspondientes durante el período de residencia en Argentina.

III. COMPORTAMIENTO RELACIONADO CON EL ENVÍO DE REMESAS DE LOS EMIGRANTES PARAGUAYOS QUE RESIDEN EN BUENOS AIRES

PATRONES DE ENVÍO DE REMESAS

En esta sección se describe cuántos emigrantes paraguayos envían remesas y cómo difieren los patrones de envío en función de las características de esos emigrantes. Como se mencionó anteriormente, son varias las razones por las que los emigrantes pueden enviar remesas: altruismo, acumulación de ahorros por motivos de precaución, acumulación y diversificación de activos o para autoasegurarse o asegurar a la familia. Las motivaciones de los emigrantes al momento de enviar dinero a sus hogares no son necesariamente excluyentes entre sí y es probable que el envío de remesas obedezca a más de un motivo. En esta sección describimos cuáles son las características de aquellos emigrantes con mayores probabilidades de enviar remesas activamente. Este análisis inicial quizá permita comprender un poco mejor las diferencias y las similitudes que muestran los comportamientos relacionados con el envío de remesas de los emigrantes paraguayos cuando se los compara con los de otros flujos migratorios.

En el Cuadro 1 se muestra que casi dos de cada tres emigrantes adultos con residencia en el Área Metropolitana de Buenos Aires enviaron remesas a Paraguay al menos una vez (un 63,6%). Sin embargo, la proporción de emigrantes que envía remesas en la actualidad es significativamente menor (un 32,2%). Si bien la diferencia no es demasiado importante, este porcentaje es menor que el 42% que se registra entre los emigrantes de origen latino que residen en Estados Unidos (Pew Hispanic Center [2003]).

Otra característica relevante es la frecuencia con que los emigrantes envían dinero a sus hogares. Esta información es especialmente importante para la estimación de los flujos totales anuales. Sólo cuatro de cada diez personas que envían remesas activamente lo hace en forma mensual. Entre aquellos que han enviado remesas en el pasado, la proporción era todavía menor (Cuadro 2).

En relación con las características sociodemográficas, las mujeres muestran una mayor disposición a enviar remesas, a enviarlas en forma activa y con mayor regularidad. También se registra una mayor disposición a enviar remesas en los emigrantes de mediana edad que en los más jóvenes y los de mayor edad. Estas diferencias que se observan en el comportamiento relacionado con el envío de remesas en función de la edad del emigrante seguramente se deban a que las responsabilidades respecto al hogar y la familia de las personas varían ampliamente a lo largo de las distintas etapas de la vida. Por ejemplo, mientras que casi la mitad de los emigrantes de entre 35 y 44 años de edad envía dinero a Paraguay actualmente, en el caso de los de más de 55 años de edad la proporción es de sólo el 16,1%.

En forma similar a lo que se comprobó en el caso de otros flujos migratorios (por ejemplo, la emigración desde México hacia Estados Unidos), una variable significativa para predecir la probabilidad de que un emigrante envíe dinero activamente es el lugar de residencia de los familiares cercanos. Los emigrantes que tienen cónyuge o hijos en Paraguay muestran mayor disposición a enviar remesas en forma activa. Mientras que las proporciones de emigrantes que dejaron cónyuge o cónyuge e hijos en Paraguay y envían dinero activamente son del 62% y del 63%, en el caso de los que residen en Argentina con su cónyuge y sus hijos el porcentaje se reduce al 29%. Los emigrantes que se encuentran en cualquier otra situación familiar tienen una probabilidad incluso menor de enviar remesas de manera activa. El tener padres en Paraguay también es una variable significativa para predecir si un emigrante enviará remesas con regularidad: un 42% de

quienes tienen padres en Paraguay envían remesas mientras que sólo un 13 % de los emigrantes que no tienen padres en su país de origen envían dinero.

Del mismo modo, la proporción de personas que envían dinero en forma activa es mayor entre los emigrantes que tienen una propiedad en Paraguay que entre los que sólo tienen propiedades en Argentina o no tienen propiedades. Resulta interesante notar que son aquéllos que cuentan con propiedades en ambos países los que muestran mayor disposición para enviar dinero a sus lugares de origen (un 53 %, contra un 28 % en el caso de quienes sólo tienen propiedades en Argentina).

De acuerdo con lo previsto, también los emigrantes recientes, los migrantes circulares, los indocumentados y los que tienen intenciones de regresar a Paraguay presentan mayor disposición a enviar remesas en forma activa. Si sólo se tiene en cuenta el último viaje a Argentina, un 46 % de aquéllos con menos de cinco años de residencia envía dinero activamente, proporción que se reduce notablemente entre quienes permanecieron por más tiempo (un 29 % en el caso de aquéllos con más de 10 años de residencia en Argentina). Entre los que realizaron al menos tres viajes, la proporción de emigrantes que envía remesas con regularidad es del 44 %, mientras que entre aquéllos que sólo viajaron una vez es del 29 %. Los emigrantes indocumentados también muestran una disposición algo mayor a enviar dinero en forma activa que los documentados (un 38 % y un 30 %, respectivamente). Por último, también hay una mayor probabilidad de encontrar un emigrante que envíe remesas a su país de origen entre aquéllos que declararon tener intenciones de regresar a Paraguay que entre quienes pretenden quedarse en Argentina (un 42 % y un 26 %, respectivamente).

En lo que se refiere al vínculo que existe entre los comportamientos relacionados con el envío de remesas y las características del empleo de los emigrantes, notamos que los trabajadores asalariados muestran mayor disposición a enviar remesas activamente que los que trabajan en forma independiente (autónomos, trabajadores familiares o empleadores). Resulta interesante que exista una relación positiva entre el ingreso de los emigrantes y la proporción que envía remesas en forma activa: mientras que el 51 % de los que perciben más de US\$ 250 mensuales envía dinero a sus hogares, la proporción se reduce al 27 % entre aquéllos que perciben menos de US\$ 150. Nuestro análisis es limitado en este aspecto ya que en nuestra encuesta sólo recopilamos información sobre los ingresos del encuestado y no sobre los ingresos totales del hogar.

MONTOS DE LAS REMESAS

Los montos mensuales que envían los emigrantes que residen en Argentina son relativamente bajos. Mientras realizábamos trabajos de campo tanto en Argentina como en Paraguay en 2003, los emigrantes mencionaban con frecuencia que, tras la devaluación del peso argentino, continuaron enviando la misma cantidad de pesos. Por consiguiente, el poder adquisitivo de las remesas en Paraguay se vió reducido significativamente desde 2002.

El Cuadro 3 muestra los montos de remesas que envían los emigrantes -mensual o esporádicamente- en la actualidad. Sólo una pequeña minoría (un 12,5 %) envía montos mensuales por debajo de los \$ 100, mientras que cerca de la cuarta parte de los emigrantes envían \$ 100 (aproximadamente US\$ 35). En el otro extremo del espectro, sólo una minoría muy pequeña (un 3,1 %) envía más de \$ 300 (cerca de US\$ 100). Por lo tanto, la gran mayoría de los emigrantes que envían remesas a sus hogares regularmente lo hacen por montos que van de los US\$ 35 a los US\$ 65 al mes. Resulta interesante notar que los emigrantes que sólo hacen envíos esporádicos también envían cantidades pequeñas de dinero.

A fin de determinar el efecto neto de cada una de las características que afectan la probabilidad de que un emigrante envíe dinero en forma activa y el monto de esos envíos, estimamos en primer lugar un modelo de regresión logística binomial y, en segundo lugar, un modelo de regresión de MCO limitado a quienes envían remesas activamente.⁹

En primera instancia nos concentramos en los factores relacionados con la probabilidad de que un emigrante envíe dinero regularmente. Estimamos modelos para todos los emigrantes y también para hombres y mujeres por separado. A tal efecto tuvieron en cuenta tres grupos de factores: los relacionados con la emigración, los relacionados con el individuo y las características del hogar.

Como se mencionó anteriormente, estudios realizados en otros contextos indican que en el caso de los emigrantes que envían dinero con fines altruistas, se espera que las remesas disminuyan con el correr del tiempo a causa del debilitamiento de los lazos con el hogar. Nuestros datos no respaldan esta presunción: los años de residencia en Argentina no tienen un efecto significativo sobre la probabilidad de que un emigrante envíe remesas regularmente (Cuadro 4). Esa probabilidad, sin embargo, registra una relación positiva con otros indicadores, como la intención de regresar a Paraguay o la cantidad de viajes realizados a Argentina. Aunque la gran mayoría de los emigrantes de nuestra muestra pasó muchos años en Argentina, ambas variables son indicadores claros del carácter temporal del viaje. En otras palabras, mantienen lazos fuertes con Paraguay mediante viajes sucesivos y muchos desean regresar a pesar de que dicho regreso es incierto. Estos resultados parecen indicar que es posible que existan motivos altruistas entre quienes envían remesas activamente, aunque, a causa del importante efecto de las intenciones de regresar, también indican que los emigrantes envían remesas con el propósito de proveer una suerte de seguro a sus familias.

La relación que se registra entre la probabilidad de que un emigrante envíe remesas regularmente y el lugar de residencia de los familiares continúa siendo importante luego de controlar todas las demás características. Además, es significativa tanto para hombres como para mujeres emigrantes. Aquéllos que tienen hijos en Paraguay presentan una probabilidad casi seis veces mayor de enviar remesas en forma activa. Del mismo modo, también es mayor la probabilidad de que los inmigrantes que tienen a sus padres viviendo en Paraguay envíen remesas en forma activa: la probabilidad de quienes tienen padres en Paraguay es casi cuatro veces mayor que la de quienes no dejaron a sus padres.

Todo indica que la situación legal de los emigrantes no es un factor significativo al momento de explicar el comportamiento relacionado con el envío de remesas. En parte, este resultado puede deberse al hecho de que, como se dijo anteriormente, estamos controlando otros factores migratorios significativos. Sin embargo, también es posible que el hecho de ser un inmigrante indocumentado en Argentina no tenga consecuencias tan graves como en sociedades más desarrolladas. Es necesario profundizar la investigación a fin de determinar hasta qué punto varían las diferencias salariales, patrones migratorios e intenciones de regreso entre los inmigrantes documentados y los indocumentados en función del nivel de desarrollo de los países de destino. Como se concluyó en Amuedo-Dorantes y Pozo [2006] en el caso de la emigración desde México hacia Estados Unidos, los emigrantes son personas adversas al riesgo que envían más remesas cuando notan mayores riesgos relacionados con el ingreso. Si los riesgos de los emigrantes relacionados con su situación de indocumentados son menores en Argentina, es posible que no sientan tanta necesidad de enviar dinero a sus hogares.

En lo que se refiere al sexo y a las características del hogar, tras controlar los datos de las características del hogar, notamos que las mujeres y los hombres presentan probabilidades similares de enviar remesas (Cuadro 4).

El hecho de tener un cónyuge en Argentina tiene un efecto diferencial que depende de la participación de ese cónyuge en la fuerza laboral: la probabilidad de que el emigrante envíe remesas activamente si su cónyuge no tiene trabajo es significativamente menor que la registrada si su cónyuge tiene empleo o no reside en el hogar. Este resultado indica, por un lado, que el ingreso de los hogares puede ser mayor en aquellos hogares en los que el cónyuge tiene trabajo, lo cual aumenta la probabilidad de enviar dinero al país de origen. Por otro lado, también es posible que sea un indicador de las intenciones de los emigrantes de permanecer en Argentina. También es muy posible que aquellos emigrantes cuyo cónyuge participa en la fuerza laboral sean aquéllos con menores lazos con Paraguay y mayores intenciones de permanecer en Argentina.

La participación de los emigrantes en la fuerza laboral y la posición que ocupan en sus trabajos también están vinculados con su comportamiento en relación al envío de remesas: aquéllos que tienen una fuente relativamente estable de ingresos (es decir, los trabajadores asalariados) muestran una disposición significativamente mayor a enviar remesas en forma activa que quienes trabajan en forma independiente o no tienen trabajo o se desempeñan en trabajos inestables. Esto puede atribuirse tanto al mayor nivel de ingresos como al hecho de contar con una fuente de ingresos más predecible.

Por último y, una vez más, en favor de la idea de que aquellos emigrantes con mejor posición económica muestran una mayor disposición a enviar remesas, notamos que el hecho de tener propiedades tanto en Paraguay como en Argentina aumenta la probabilidad de que un emigrante envíe remesas a su hogar en forma activa. Los emigrantes que cuenta con una mejor posición económica y también mantienen lazos con Paraguay son los que más probabilidades tienen de enviar dinero.

Los factores asociados al comportamiento relacionado con el envío de remesas de hombres y mujeres son muy similares. Los signos de los coeficientes son iguales, aunque sus valores y sus niveles de significatividad difieren. Como mencionamos anteriormente, el hecho de ser jefe de hogar, tener intenciones de regresar, ser un migrante circular (lo cual se determina en función de la cantidad de viajes a Argentina), tener padres en Paraguay y poseer propiedades en Argentina y en Paraguay en el caso de las mujeres tiene un efecto más marcado sobre la probabilidad de enviar remesas.

Centrando nuestro análisis sobre quienes envían remesas activamente, pasemos ahora a analizar los factores que explican el monto que suele enviarse a Paraguay. Como mencionamos anteriormente, por desgracia no contamos con información sobre el ingreso total de los hogares, que podría ser una variable predictiva muy sólida de los montos de las remesas enviadas a Paraguay.

En el Cuadro 5 se muestran los resultados de los modelos de regresión de MCO para el total de emigrantes que envían remesas con regularidad y para el comportamiento de los hombres y mujeres por separado. Al igual que en otros contextos, si bien la probabilidad de enviar remesas depende mucho de las características sociodemográficas y las del hogar, no ocurre lo mismo con el monto de las remesas (Massey y Parrado [1994] pp. 3-30). En nuestro caso, esto se ve acentuado por el tamaño reducido de las muestras.

Resulta interesante notar que los factores explicativos del monto enviado difieran de aquéllos que predicen la probabilidad de enviar dinero y que también difieran conforme se trate de hombres o mujeres. La edad y los años de escolaridad de las mujeres presentan una relación positiva con el monto enviado. Sin embargo, en el caso de los

hombres, las variables relacionadas con el capital humano parecen ser menos importantes para predecir el monto de las remesas.

Aunque los trabajadores independientes muestran una menor disposición a enviar remesas, si de hecho lo hacen, el monto que envían es mayor que el que envían los trabajadores asalariados. Esta característica parece ser relevante sólo en el caso de las mujeres que envían dinero con regularidad, no así entre los hombres.

Si bien no es una variable exógena respecto de la decisión de enviar remesas, los emigrantes que planean regresar a Paraguay envían montos mayores que aquéllos que pretenden quedarse en Argentina ya sean hombres o mujeres (aunque en el caso de los hombres el coeficiente es significativo sólo marginalmente).

MÉTODOS DE TRANSFERENCIA

Históricamente, los inmigrantes paraguayos en Argentina utilizaron métodos de transferencia informales, por ejemplo, a través de favores de familiares o amigos. Este comportamiento indica que los inmigrantes confiaban en estos intermediarios y que existía la costumbre de conceder estos favores recíprocamente. Sin embargo, la situación ha cambiado con el correr del tiempo, gracias a la proliferación de alternativas formales de transferencia para enviar el dinero al lugar de origen. Un caso interesante es el de las empresas de autobuses. En el pasado, la transferencia de dinero mediante las empresas de autobuses constituía una práctica muy común, aunque se hacía de manera informal, a veces solicitando a los conductores que actuaran como intermediarios. Actualmente, las empresas de autobuses ofrecen un servicio similar al de las empresas que se dedican a la transferencia de dinero. Cobran una tarifa (a menudo entre US\$ 5 y US\$ 7 por cada US\$ 100 enviados) y también se benefician a partir de las diferencias en el tipo de cambio.¹⁰

Este cambio se muestra en el cuadro 6: entre quienes enviaban remesas en el pasado el método preferido era la transferencia a través de familiares o amigos (un 48,8%), mientras que entre quienes envían remesas en la actualidad los métodos más habituales son las empresas de autobuses y las empresas de transferencia de dinero. Sólo una minoría ha recurrido a los bancos para enviar sus remesas (un 4,9% de quienes solían enviar remesas).

RECEPTORES DE LAS REMESAS

Los principales receptores de las remesas en Paraguay son los padres y los hermanos de los emigrantes. Como se ve en el cuadro 7, siete de cada 10 emigrantes envían o han enviado remesas a estos familiares (un 69,6%), mientras que dos de cada 10 envían o envían remesas a sus cónyuges e hijos (un 19,9%). Se registra el mismo patrón de comportamiento entre las personas que envían dinero actualmente y las que lo hicieron en el pasado, aunque hay algunas diferencias interesantes entre los sexos: los hombres muestran mayor disposición que las mujeres a enviar remesas a sus cónyuges e hijos (un 40% y un 21,7%, respectivamente). Esta diferencia entre hombres y mujeres puede atribuirse al hecho de que los hombres casados tienen más probabilidades de ser emigrantes circulares y a dejar a sus familias en Paraguay, mientras que las mujeres muestran mayor disposición a dejar a sus hijos con sus padres o a establecerse definitivamente en Argentina.

USO PRETENDIDO PARA LAS REMESAS EN PARAGUAY

En nuestra encuesta, también hicimos preguntas acerca del uso que el emigrante pretendía que se le diera a las remesas recibidas en Paraguay. Notamos que la gran mayoría

de los emigrantes (ocho de cada diez) envían remesas únicamente con el propósito de cubrir los gastos en sus hogares: alimentos, vestimenta, etcétera (cuadro 8). Además de este uso, un 28,9% declaró que también envían remesas para cubrir gastos de salud, mientras que un 15,7% las envía para solventar los gastos de educación de sus hijos.

La proporción de emigrantes que envía dinero para invertir en actividades productivas no es significativa. Entre ellos, es similar la proporción de quienes respondieron que el dinero es o fue utilizado para actividades agrícolas (herramientas, animales, etc.), los que mencionaron la construcción de viviendas y los que se refirieron a la adquisición de vehículos. Es importante mencionar que cuando se tienen en cuenta otras transferencias (en especial los ahorros, en el caso de emigrantes que regresan a Paraguay), las inversiones en tierra, en construcción y en creación de negocios se vuelven más significativas. Por lo tanto, nuestros datos respaldan la idea de que los emigrantes paraguayos envían remesas tanto con fines altruistas como con la finalidad de proveer un seguro a sus familias.

PROPIEDADES Y REMESAS

La mitad de los emigrantes paraguayos que residen en Buenos Aires son propietarios de viviendas en Argentina. No es extraño que los emigrantes posean o hayan poseído otras propiedades (un 28,4% de los encuestados). Por lo general, estas propiedades están ubicadas en Paraguay y la mitad de ellas fueron adquiridas con remesas o ahorros provenientes de Argentina. En otras palabras, uno de cada 10 emigrantes encuestados pagó sus propiedades en Paraguay con dinero percibido en Argentina.

También notamos que el 12% de los emigrantes encuestados es propietario de comercios o empresas pequeñas. Resulta interesante verificar que la gran mayoría de estos comercios está ubicada en Argentina y no en Paraguay. Sólo ocho de los encuestados tienen comercios propios en Paraguay (pequeñas tiendas de alimentos o fábricas de productos textiles o zapatos). Esta preferencia para establecer empresas en Argentina antes que en Paraguay se relaciona con la decisión de quedarse permanentemente en el país de destino. Sin embargo, también puede indicar que las perspectivas de negocios en las comunidades de origen no son tan promisorias. Por último, el 14% de los emigrantes que residen en Argentina es propietario de parcelas en Paraguay, en la mayoría de los casos (un 77%) adquiridas con dinero generado en Argentina.

IV. REMESAS DESDE LA PERSPECTIVA DE LAS COMUNIDADES PARAGUAYAS

Hasta ahora hemos descrito los patrones de envío de remesas y el uso que se da a esas remesas a partir de datos provenientes a los emigrantes paraguayos que residen en Buenos Aires. En esta sección ponemos el énfasis sobre lo que ocurre en Paraguay. A partir de los datos de una encuesta realizada en los hogares de cuatro distritos paraguayos (Carapeguá, San Roque González, Paraguarí y Piribebuy), en primer lugar presentamos las cantidades relativas de hogares que declaran estar recibiendo remesas desde Argentina, además de quiénes las envían y el uso que se les da. En segundo lugar nos concentramos en aquellos hogares cuyos jefes tienen experiencia migratoria y describimos sus patrones de ahorro y de envío de remesas, además del uso pretendido para esas transferencias.

En las cuatro comunidades estudiadas, la proporción de hogares que recibían remesas desde Argentina es de un 11%. En forma similar a los datos reunidos en Buenos Aires, que indicaban que la mayoría de los receptores de las remesas eran padres y hermanos, los datos recopilados en Paraguay muestran que un 76% de los hogares recibía remesas enviadas por hijos, mientras que la proporción que recibía remesas de hermanos era de 14%.

En relación con el uso que se da a las remesas en los hogares receptores, nuestra información parcial (sólo cubre los distritos de Piribebuy y Paraguarí) indica que la gran mayoría utiliza el dinero para el mantenimiento del hogar. Nadie declaró destinar las remesas a actividades productivas.

También notamos que una gran proporción (el 89%) es dueña de las viviendas que ocupan, propiedades que un 10% de la muestra pagó con remesas o con ahorros de emigrantes (Cuadro 9).

En estos cuatro distritos, aproximadamente 3 de cada 10 hogares tuvo al menos un jefe -hombre o mujer-¹¹ con experiencia migratoria en Argentina. Si nos concentramos en esos hogares de emigrantes, notamos que 4 de cada 10 (hombres o mujeres) enviaron remesas a sus hogares mientras residían en Argentina.¹² Los principales receptores de las remesas eran los padres (en un 44% de los casos) y los hijos (en un 38%). El hecho de que haya sido mayor la proporción de emigrantes en Paraguay -si la comparamos con los que residen en Argentina- que declaró haber enviado dinero a sus hijos (una vez más, si comparamos con quienes residen en Argentina) se relaciona con su condición de jefes de hogar.

Los emigrantes que regresaron, también en este caso, declararon que enviaron remesas para pagar por el mantenimiento del hogar (un 73%) y la educación de los hijos (un 7,5%). Sólo un 11% envió remesas para comprar o reparar una propiedad (un 7,5%) o para comprar tierra o desarrollar una empresa (un 3,8%).

Uno de los hallazgos más interesantes que registramos es que una proporción significativa de emigrantes regresó con ahorros. Dos de cada tres emigrantes regresó a Paraguay con fondos obtenidos en Argentina. Los emigrantes paraguayos que regresaron dieron a estos ahorros un fin distinto del que se dió a las remesas. Aunque una proporción importante también los destinó a pagar gastos de mantenimiento del hogar (un 40%), otro grupo significativo los utilizó para comprar o reparar una vivienda (un 36%). El hecho de que una gran proporción de emigrantes utilizó los ahorros con fines inmobiliarios se condice con el resultado que indica que cerca de un 10% de las viviendas en las cuatro comunidades fueron total o parcialmente adquiridas con fondos generados en Argentina. También comprobamos que un 18% de los emigrantes que regresaron empleó los ahorros para financiar una empresa o la compra de tierras.

V. CONCLUSIONES

Este trabajo se concentra en los patrones de envío de remesas, los métodos de transferencia y el uso que se da a esas remesas por parte de uno de los flujos migratorios más significativos entre países de América Latina: el de Paraguay a Argentina. Este flujo comenzó a cobrar importancia alrededor de 1950 y desde entonces, ha crecido en forma sistemática. Hoy en día, cerca de un 6% de la población total de Paraguay reside en Argentina.

No puede subestimarse la importancia que revisten estas remesas para la economía de Paraguay. Sin embargo, a diferencia de lo que ocurre en el caso de las remesas en los flujos migratorios Sur-Norte, es poco lo que se sabe sobre los comportamientos relacionados con el envío de remesas de los emigrantes y sobre el uso al que se destinan esas remesas. Sobre la base de datos primarios, en este trabajo se pretende contribuir no sólo al conocimiento de este flujo en particular sino también al análisis de las diferencias que pueden existir entre los patrones de envío de remesas correspondientes a flujos migratorios Sur-Sur.

Notamos que, entre los emigrantes que residen en Buenos Aires, la proporción de personas que envían remesas es relativamente baja (cerca de un tercio), aunque muchos

han enviado remesas en el pasado. Además, entre quienes envían remesas en forma activa, es más habitual que realicen transferencias esporádicas que transferencias mensuales.

Los datos recopilados en los hogares en Paraguay muestran que era muy habitual que los jefes de hogar con experiencia migratoria regresaran con ahorros (seis de cada diez). Este comportamiento implica una subestimación del total de las remesas, que se produce cuando los cálculos sólo tienen en cuenta las transferencias monetarias que los emigrantes hacen desde los lugares de destino.

El análisis de los factores relacionados con la probabilidad de que una persona envíe remesas en forma activa indica que, a diferencia de lo que se registró en otros contextos, los años de residencia en Argentina no afectan el comportamiento relacionado con el envío de remesas de los emigrantes. Sin embargo, las intenciones que tienen de regresar y la cantidad de viajes a Argentina sí están positivamente relacionadas con la probabilidad de que envíen remesas activamente. De acuerdo con lo esperado, el hecho de tener hijos o padres en Paraguay -es decir, tener fuertes lazos familiares con la comunidad de origen- también aumenta esta probabilidad.

Resulta interesante que no haya diferencia, en relación con la probabilidad de enviar remesas en forma activa, entre emigrantes indocumentados y documentados. Esto indica que el riesgo relacionado con la situación legal es menor en Argentina que en países desarrollados. El hecho de contar con una fuente de ingreso sólida también sirve para predecir si una persona enviaría dinero regularmente, al igual que el hecho de tener un cónyuge que cuenten con un empleo.

Los montos de las remesas son generalmente bajos, incluso entre quienes hacen envíos esporádicos. Como se concluyó en otros contextos, si bien la probabilidad de que alguien envíe dinero activamente es muy sensible respecto de las características sociodemográficas y del hogar, no ocurre lo mismo con el monto enviado. Además, en nuestro caso, esto se ve acentuado por el tamaño reducido de las muestras. Las características de las mujeres parecen más importantes que las de los hombres al momento de determinar la probabilidad de envío de dinero.

En relación con los métodos de transferencia, las alternativas formales están convirtiéndose gradualmente en el sistema más utilizado. Mientras que entre los emigrantes del pasado el método más habitual era el de las transferencias a través de amigos o parientes, hoy en día la gran mayoría prefiere recurrir a empresas de transferencia de dinero y a empresas de autobuses.

Los principales receptores de las remesas son los padres y los hermanos y, en menor grado, los cónyuges y los hijos. La información proveniente de emigrantes con residencia en Buenos Aires, de emigrantes que regresaron y de hogares que actualmente reciben remesas en Paraguay indica claramente que las remesas se emplean principalmente para cubrir los gastos de mantenimiento del hogar. El segundo lugar lo ocupan los gastos de salud y educación de los hijos. Este resultado es importante porque indica que es mínima la proporción de las remesas que se destina a fines productivos. Además, los pocos emigrantes que han invertido en el desarrollo de negocios lo han hecho en Argentina y no en Paraguay. Sin embargo, si nos concentramos en el uso que se da a los ahorros de los emigrantes que regresan a Paraguay, los resultados son relativamente distintos: muchos emigrantes los utilizan para construir o comprar viviendas, o para adquirir tierras o crear empresa.

¹ En un artículo reciente sobre remesas entre países limítrofes de América Latina, se sostiene que estos sistemas migratorios difieren de los flujos migratorios Sur-Norte (principalmente a Estados Unidos), especialmente si tenemos en cuenta la condición social de quienes emigran. Si bien estos emigrantes no provienen de los segmentos más pobres de la sociedad, son más pobres que quienes emigran a países desarrollados. Están más dispuestos a trabajar en los segmentos inferiores del mercado laboral, a cambio de salarios magros, con condiciones laborales poco ventajosas y carecen de una información adecuada sobre transacciones financieras.

² Estimaciones del Programa de Remesas del Centro de Estudios Latinoamericanos de la Universidad Internacional de Florida, sobre la base de datos del BID y el Banco Central del Paraguay. Disponible en http://programaderemesas.org/paises/sp/index_par_sp.html?l=sp&c=16

³ Otro de los factores clave que promueven la emigración desde Paraguay hacia Argentina es el papel que cumplen las redes sociales. Como se ha demostrado en el caso de la emigración de México a Estados Unidos, una vez que el flujo se establece y gana densidad, las redes sociales fomentan una mayor emigración. Las redes sociales reducen significativamente los costos emocionales y económicos de la emigración, en tanto facilitan la circulación de información, contactos, ayuda, etc. (Massey *et al.* [1987]; Espinosa y Massey [1997] pp. 141-162).

⁴ En 1991, con el objetivo de controlar la inflación, se adoptó un esquema rígido basado en un régimen de caja de conversión. El gobierno quedó obligado por ley a mantener un tipo de cambio fijo (un peso argentino por un dólar estadounidense) y a cambiar dólares por pesos (y viceversa) en cualquier momento, a ese tipo de cambio. Este tipo de cambio, combinado con una tasa de inflación baja (aunque, de cualquier modo, positiva) generó una significativa sobrevaluación del peso argentino.

⁵ A fin de determinar cuáles eran esas áreas utilizamos datos del último Censo Nacional de Población [2001] realizado en Argentina, además de una base de datos basado en una encuesta a los hogares realizada por el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires (Encuesta Anual de Hogares [2002]). Dentro de las áreas seleccionadas, los inmigrantes fueron seleccionados aleatoriamente utilizando un procedimiento de muestreo de "bola de nieve". Aunque creíamos que los inmigrantes indocumentados no aceptarían responder, la proporción de personas que se negaron a hacerlo fue muy baja.

⁶ Esta metodología fue muy utilizada para el análisis de la emigración desde México a Estados Unidos (Massey *et al.* [1987]).

⁷ Esta base de datos incluye información sobre la historia migratoria, laboral y familiar de los jefes de hogar y sus cónyuges; e información sobre la experiencia de migración a nivel nacional e internacional de sus hijos (incluidos aquellos que ya no están en el hogar) y hermanos.

⁸ En el caso de Bolivia, puede encontrarse información en Dandler y Medeiros [1988]; en Ferrán y Pessar [1991].

⁹ Utilizando un procedimiento de estimación de Heckman en dos etapas, pusimos a prueba el sesgo de selección entre quienes envían remesas que podría sesgar las estimaciones de los parámetros en la ecuación que predice el monto enviado utilizando un procedimiento de estimación de Heckman en dos etapas. Los resultados obtenidos no indican la presencia de un sesgo de selección significativo. Los resultados están disponibles, previa solicitud.

¹⁰ Los receptores en Paraguay reciben guaraníes en lugar de dólares o pesos argentinos, convertidos haciendo uso de un tipo de cambio mayor.

¹¹ La definición de las categorías de "jefe de hogar hombre" y "jefa de hogar mujer" estuvo a cargo de los encuestados. En el caso de familias que contaban con ambos padres en el hogar, a menudo el hombre se definía como jefe de hogar hombre y su cónyuge como jefa de hogar mujer.

¹² Algunos residían en Argentina al momento de la encuesta.

Cuadro 1

EMIGRANTES ENCUESTADOS EN BUENOS AIRES, CLASIFICADOS POR SEXO
Y COMPORTAMIENTO RELACIONADO CON EL ENVÍO DE REMESAS

Envío de remesas	Hombres	Mujeres	Total
Jamás envió remesas	43,1	30,4	36,4
No envía remesas actualmente, pero lo ha hecho en el pasado	26,8	35,5	31,4
Envía remesas actualmente	31,1	34,1	32,2
<i>Total</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>
	(123,0)	(138,0)	(261,0)

Fuente: CENEP, Encuesta a inmigrantes paraguayos en Buenos Aires [2004].

Cuadro 2

EMIGRANTES ENCUESTADOS EN BUENOS AIRES, CLASIFICADOS POR SU COMPORTAMIENTO
RELACIONADO CON EL ENVÍO DE REMESAS, FRECUENCIAS DE ENVÍO Y SEXO

Frecuencia de envío	Hombres	Mujeres	Total
Envía remesas actualmente			
Mensualmente	35,1	42,6	39,3
Esporádicamente	64,9	57,4	60,7
<i>Total</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>
Ha enviado remesas en el pasado			
Mensualmente	24,2	34,7	30,5
Esporádicamente	75,8	65,3	69,5
<i>Total</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Fuente: CENEP, Encuesta a inmigrantes paraguayos en Buenos Aires [2004].

Cuadro 3

EMIGRANTES ENCUESTADOS EN BUENOS AIRES QUE ENVÍAN REMESAS ACTUALMENTE,
CLASIFICADOS POR EL MONTO QUE ENVÍAN MENSUAL O ESPORÁDICAMENTE

Remesas	Mensuales		Esporádicas	
	Frecuencia relativa	Acumulado	Frecuencia relativa	Acumulado
Montos (en pesos argentinos)				
Menos de 100	12,5		18,0	
100	25,0	37,5	28,0	46,0
101 a 150	25,0	62,5	20,0	66,0
151 a 200	25,0	87,5	16,0	82,0
201 a 300	9,4	96,9	14,0	96,0
Más de 300	3,1	100,0	4,0	100,0
<i>Total</i>	<i>100,0</i>		<i>100,0</i>	

Fuente: CENEP, Encuesta a inmigrantes paraguayos en Buenos Aires [2004].

Cuadro 4

ESTIMACIONES DE MODELOS DE REGRESIÓN LOGÍSTICA QUE PREDICEN LA PROBABILIDAD
DE QUE UN EMIGRANTE ENVÍE REMESAS ACTIVAMENTE

	Todos los emigrantes			Mujeres			Hombres	
	Beta	Error est.		Beta	Error est.		Beta	Error est.
Constante	-5,5837	2,3878	**	-4,5195	3,5669		-7,3968	3,7992 ***
Contexto demográfico								
Edad	0,1796	0,1221		0,1127	0,1810		0,2596	0,1900
Edad al cuadrado	-0,0023	0,0014		-0,0020	0,0022		-0,0028	0,0022
Mujer	0,2339	0,3644						
Capital humano								
Años de escolaridad	-0,1594	0,1584		-0,2903	0,2519		-0,0128	0,2375
Participación en la fuerza laboral								
<i>(Trabajador asalariado)</i>								
Trabajador independiente	-0,7210	0,4268	***	-1,4218	0,7148	**	-0,4113	0,6049
Desempleado o económicamente inactivo	-1,5943	0,4867	*	-2,2177	0,6562	*	-0,8412	0,9205
Trabajador familiar o en empleos inestables	-2,0865	0,6832	*	-2,5683	1,2509	**	-1,8659	0,8898 **
Características del hogar								
<i>(Cónyuge en Argentina, empleado)</i>								
Cónyuge en Argentina, desempleado	-2,1062	0,8025	*	-1,7427	1,3214		-1,9172	1,0039 **
Sin cónyuge en Argentina	-0,2919	0,3965		-0,4479	0,5562		-0,0241	0,6460
Hijos en Paraguay	1,9238	0,4551	*	2,1409	0,8101	*	2,0153	0,6245 *
Padres en Paraguay	1,5939	0,4753	*	2,4034	0,7689	*	1,0586	0,6699
Características migratorias								
Años de residencia en Argentina	0,0419	0,0762		0,0537	0,1245		0,0283	0,1083
Años al cuadrado	-0,0009	0,0017		-0,0005	0,0026		-0,0014	0,0025
Tiene intenciones de regresar a Paraguay	0,5910	0,3551	***	0,8865	0,5445		0,4005	0,5330
Documentados	-0,2442	0,5202		-0,1761	0,8557		-0,1876	0,7211
Cantidad de viajes	0,5165	0,2875	***	0,9186	0,4495	**	0,3237	0,4405
<i>(Sin propiedades)</i>								
Propietario en Paraguay	-0,3077	0,6081		0,2587	0,8449		-1,3795	0,9990
Propietario en Argentina	0,3685	0,4471		0,4483	0,6623		0,3502	0,6709
Propietario en ambos países	1,2595	0,5817	**	1,8490	0,8809	**	0,6338	0,9055
Chi cuadrado		96,56			63,35			41,88
Grados de libertad		19,00			18,00			18,00
N		261,00			138,00			123,00

Nota: * p < 0,01; ** p < 0,05; *** p < 0,10

Fuente: CENEP, Encuesta a inmigrantes paraguayos en Buenos Aires [2004].

Cuadro 5

ESTIMACIONES DE LOS MODELOS DE REGRESIÓN DE MCO
QUE PREDICEN LOS MONTOS DE LAS REMESAS

	Todos los emigrantes			Mujeres			Hombres	
	Beta	Error est.		Beta	Error est.		Beta	Error est.
Constante	3,2328	1,1599	*	5,5699	1,7351	*	0,9997	2,1895
Contexto demográfico								
Edad	0,0394	0,0587		-0,1437	0,0882		0,1740	0,1080
Edad al cuadrado	-0,0004	0,0007		0,0019	0,0011	***	-0,0019	0,0013
Mujer	-0,1555	0,1450						
Capital humano								
Años de escolaridad	0,1164	0,0735		0,2171	0,1192	***	0,0723	0,1261
Participación en la fuerza laboral								
(Trabajador asalariado)								
Trabajador independiente	0,3382	0,1751	***	0,6133	0,2810	**	0,1756	0,3031
Desempleado o económicamente inactivo	-0,0021	0,2360		0,3270	0,3497		-0,2862	0,6077
Trabajador familiar o en empleos inestables	-0,5361	0,3202	***	-0,0930	0,5212		-0,6397	0,5313
Características del hogar								
(Cónyuge en Argentina, empleado)								
Cónyuge en Argentina, desempleado	-0,3182	0,3800		0,3302	0,6985		-0,5987	0,4980
Sin cónyuge en Argentina	0,1161	0,1655		0,2590	0,2266		0,0990	0,3225
Hijos en Paraguay	0,0442	0,1786		0,3699	0,3257		-0,0268	0,2642
Padres en Paraguay	0,0380	0,2572		0,1959	0,4156		0,0671	0,3895
Características migratorias								
Años de residencia en Argentina	-0,0164	0,0391		-0,0026	0,0662		-0,0261	0,0615
Años al cuadrado	0,0001	0,0009		-0,0004	0,0014		0,0004	0,0015
Tiene intenciones de regresar a Paraguay	0,3527	0,1495	**	0,4083	0,2122	***	0,4220	0,3216
Documentados	0,1673	0,2239		0,5803	0,3515		-0,2161	0,4734
Cantidad de viajes	0,1562	0,1275		0,0357	0,1922		0,2248	0,2551
(Sin propiedades)								
Propietario en Paraguay	0,0470	0,2569		-0,1237	0,3633		0,1088	0,5225
Propietario en Argentina	0,2455	0,2087		0,5482	0,3848		0,2407	0,3329
Propietario en ambos países	-0,2078	0,2245		0,1202	0,3556		-0,4499	0,4321
R ² ajustado		0,1307			0,0621			0,0031
N		85,0000			48,0000			37,0000

Nota: * p < 0,01; ** p < 0,05; *** p < 0,10.

Fuente: CENEP, Encuesta a inmigrantes paraguayos en Buenos Aires [2004].

Cuadro 6

EMIGRANTES ENCUESTADOS EN BUENOS AIRES QUE ENVÍAN/ENVIARON REMESAS,
CLASIFICADOS POR MÉTODO DE TRANSFERENCIA

Método de envío	Envío remesas en el pasado	Envía remesas actualmente	Total
Empresas de transferencia de dinero	11,0	28,6	19,9
Empresas de autobuses	26,8	50,0	38,6
Bancos	4,9	0,0	2,4
Familiares, amigos, etc.	48,8	21,4	34,9
Otros	8,5	0,0	4,2
<i>Total</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Fuente: CENEP, Encuesta a inmigrantes paraguayos en Buenos Aires [2004].

Cuadro 7

EMIGRANTES ENCUESTADOS EN BUENOS AIRES, CLASIFICADOS POR SU COMPORTAMIENTO
RELACIONADO CON EL ENVÍO DE REMESAS Y LOS RECEPTORES DE ESAS REMESAS

Receptores de las remesas	Envío remesas en el pasado	Envía remesas actualmente	Total
Pareja y/o hijos	10,1	29,6	19,9
Padres y/o hermanos	75,9	64,2	69,6
Otros familiares	13,9	6,2	10,6
<i>Total</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Fuente: CENEP, Encuesta a inmigrantes paraguayos en Buenos Aires [2004].

Cuadro 8

EMIGRANTES ENCUESTADOS EN BUENOS QUE ENVÍAN/ENVIARON REMESAS,
CLASIFICADOS POR EL USO PRETENDIDO PARA ESAS REMESAS

Uso pretendido para las remesas	Envío remesas en el pasado	Envía remesas actualmente	Total
Gastos del hogar	77,8	22,2	100
Educación	15,7	84,3	100
Salud	28,9	71,1	100
Construcción de viviendas	1,2	98,8	100
Herramientas productivas	1,2	98,8	100
Vehículos	1,2	98,8	100

Fuente: CENEP, Encuesta a inmigrantes paraguayos en Buenos Aires [2004].

Cuadro 9

VARIABLES SELECCIONADAS DE LA ENCUESTA DE LOS HOGARES REALIZADA EN CARAPEGUÁ,
SAN ROQUE GONZÁLEZ, PIRIBEBUY Y PARAGUARÍ (PARAGUAY)

Encuestas en Paraguay (cuatro distritos)	%
Hogares que reciben remesas	11,0
Jefes de hogar que son propietarios de sus viviendas	88,8
Jefes de hogar que pagaron sus viviendas con dinero proveniente de Argentina	9,0
Hogares en el que el jefe o su cónyuge tienen experiencia migratoria	27,7
Jefes de hogar o cónyuges emigrantes que enviaron remesas cuando residían en Argentina	38,3
Jefes de hogar o cónyuges emigrantes que regresaron con ahorros	63,6
Emigrantes que regresaron y emplearon sus ahorros en viviendas	35,5
Emigrantes que regresaron y emplearon sus ahorros para establecer empresas o adquirir tierras	17,7

Fuente: CENEP, Encuesta binacional de emigraciones desde Paraguay a Argentina.

Bibliografía

AMUEDO-DORANTES, CATALINA Y SUSAN POZO. "Workers' Remittances and Business Ownership in the Dominican Republic". Documento presentado en la Reunión Anual de 2004 de la Population Association of America. Boston. Abril 1-3, 2004a.

_____. On the Use of Differing Money Transmission Methods by Mexican Immigrants. Documento de Trabajo E2004/06. Fundación Centro de Estudios Andaluces. Disponible en <http://www.centrodeestudiosandaluces.es/>. 2004b.

_____. "International Remittances and their Employment Implications in Receiving Areas". Documento preparado para la conferencia de 2005 de SOLE/EALE. Disponible en <http://client.norc.org/jole/SOLEweb/Amuedodurantespozo.pdf>. 2005.

_____. "Remittances as Insurance: Evidence from Mexican Immigrants", en *Journal of Population Economics*, Vol. 19, N° 2, pp. 227-254. 2006.

AMUEDO-DORANTES, CATALINA; CYNTHIA BANSKA Y SUSAN POZO. "On the Remitting Patterns of Immigrants: Evidence from Mexican Survey Data", en *Economic Review*, Issue Q 1, pp. 37-58. Federal Reserve Bank of Atlanta. 2004.

ARROYO ALEJANDRE, JESÚS Y SALVADOR BERUMEN SANDOVAL. "Efectos subregionales de las remesas de emigrantes mexicanos en Estados Unidos", en *Revista Comercio Exterior*, Vol. 50, N° 4. April, 2000.

ÁVILA, JOSÉ LUIS; JORGE CASTRO; CARLOS FUENTES Y RODOLFO TUIRÁN. "Remesas: Monto y distribución regional en México", en Huirán, Rodolfo (Coord.). *Migración México-Estados Unidos. Presente y futuro*. México D.F.: Consejo Nacional de Población. Enero, 2000.

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID) - FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES (FOMIN). *Sending Money Home: Remittances to Latin America and The Caribbean*. Washington, D.C.: BID. Mayo, 2004.

CARTER, M. Y L. GALEANO. *Campesinos, tierra, mercado*. Asunción: CEPES/Land Tenure Center, University of Wisconsin. 1995.

CASTILLO, MANUEL ÁNGEL. *Migraciones en el hemisferio. Consecuencias y relación con las políticas sociales*. Serie Población y Desarrollo N° 37. Santiago de Chile: ECLAC. Disponible en <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/1/12551/lcl1908-p.pdf>. 2003.

CENTRO LATINOAMERICANO Y CARIBEÑO DE DEMOGRAFÍA (CELADE) - DIVISIÓN DE POBLACIÓN. *Dinámica demográfica y desarrollo en América Latina y el Caribe*. Serie Población y Desarrollo N° 58. Santiago de Chile: ECLAC. Disponible en <http://www.eclac.cl/publicaciones/Poblacion/5/LCL2235P/LCL2235e-P.pdf>. 2005.

CERRUTTI, MARCELA Y EMILIO PARRADO. "Migración laboral de paraguayos a la Argentina: entrada a los mercados. Trabajo y trayectorias ocupacionales", en *Estudios migratorios latinoamericanos* N° 48. 2002.

CORONA, RODOLFO. "Monto y uso de las remesas en México", en Tuirán, Rodolfo (Coord.). *Migración México-Estados Unidos. Opciones de política*. México D.F.: Consejo Nacional de Población. 2000.

COX, ALEJANDRA Y MANUELITA URETA. *International Migration, Remittances, and Schooling: Evidence from El Salvador*. Documento de Trabajo del NBER 9766. Disponible en <http://nber.org/papers/w9766>. 2003.

DANDLER, JORGE Y CARMEN MEDEIROS. "Temporary Migration from Cochabamba, Bolivia to Argentina: Patterns and Impact in Sending Areas", en Pessar P. R. (Comp.), *When Borders Don't Divide. Labor Migration and Refugee Movements in The Americas*. Nueva York: Center for Migration Studies. 1988.

DIAZ BRIQUETS, SERGIO. "THE EFFECTS OF INTERNATIONAL MIGRATION ON LATIN AMERICA", en Papademetriou, Demetrios G. y Philip L. Martin (Eds.), *The Unsettled Relationship: Labor Migration and Economic Development*. Nueva York: Greenwood Press. 1991.

DOCQUIER, FREDERIC Y HILLEL RAPOPORT. *Remittances and Inequality: a Dynamic Model*. Documento de Trabajo N° 167. Center for Research on Economic Development and Policy Reform. Stanford University. 2003.

DURAND, JORGE; EMILIO A. PARRADO Y DOUGLAS S. MASSEY. "Migradollars and Development: A Reconsideration of the Mexican Case", en *International Migration Review* Vol. 30, N° 2. 1996.

ESPINOSA, KRISTEN E. Y DOUGLAS S. MASSEY. "Undocumented Migration and the Quantity and Quality of Social Capital", en *Social Welt* N° 12. 1997.

FERRÁN, FERNANDO I. Y PATRICIA R. PESSAR. "Dominican Agriculture and the Effect of International Migration", en Maingot, Anthony P. (Ed.), *Small Country Development and International Labor Flows: Experiences in the Caribbean*. Boulder, CO: Westview Press. 1991.

GALEANO, LUIS. "Las mujeres como proveedoras de fuerza de trabajo en el Paraguay", en Galeano, Luis (Comp.), *Mujer y trabajo en el Paraguay*. Asunción: Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos. 1982.

_____ Y JOSÉ N. MORÍNIGO. "Cambios en la 'demanda' de la fuerza de trabajo femenina en el Paraguay", en Galeano, Luis (Comp.), *Mujer y trabajo en el Paraguay*. Asunción: Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos. 1982.

GARCÍA ZAMORA, RODOLFO. "Problemas y perspectivas de las remesas de los mexicanos en Estados Unidos", en *Revista Comercio Exterior* Vol. 50, N° 4. Abril, 2000.

HANSON, GORDON Y CHRISTOPHER WOODRUFF. *Emigration and Educational Attainment in Mexico*. Documento de Trabajo del IR/PS. Disponible en http://irpshome.ucsd.edu/faculty/gohanson/working_papers.htm. 2003.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (INDEC). *Censo Nacional de Población y Vivienda, 2001*. Buenos Aires: INDEC. 2004.

LOZANO-ASCENCIO, FERNANDO. "Experiencias internacionales en el envío y uso de remesas", en Tuirán, Rodolfo (Coord.), *Migración México-Estados Unidos. Opciones de política*. Mexico D.F.: Consejo Nacional de Población. 2000.

MARSHALL, A. "Las condiciones de expulsión en la determinación del proceso emigratorio desde países limítrofes hacia la Argentina", en *Desarrollo Económico* Vol. 20, N° 80. 1981.

MARTINE, GEORGE; RALPH HAKKERT AND JOSÉ MIGUEL GUZMÁN. "Aspectos sociales de la migración internacional: Consideraciones preliminares", en *Revista Notas de Población* N° 73, pp. 163-193. Santiago de Chile: ECLAC. 2001.

MARTINEZ PIZARRO J. Y M. VILLA. "International Migration in Latin America and the Caribbean: A Summary View of Trends and Patterns". Documento presentado en la Reunión del Grupo de Expertos de las Naciones Unidas sobre Migración Internacional. New York. Disponible en http://www.un.org/esa/population/meetings/ittmigdev2005/P14_JMartinez_ECLAC.pdf. July 6-8, 2005.

MASSEY, D. S. ET AL. *Return to Aztlán: The Process of International Migration from Western Mexico*. Berkeley y Los Ángeles: University of California Press. 1987.

MASSEY, DOUGLAS S. Y EMILIO A. PARRADO. "Migradollars: The Remittances and Savings of Mexican Migrants to the United States", en *Population Research and Policy Review* N° 13. 1994.

- PAPADEMETRIOU, DEMETRIOS G. Y PHILIP L. MARTIN. "Migration and Development: The Unsettled Relationship", en Papademetriou, Demetrios G. & Philip L. Martin (Eds.), *The Unsettled Relationship: Labor Migration and Economic Development*. Nueva York: Greenwood Press. 1991.
- PARRADO, EMILIO A. Y MARCELA CERRUTTI. "Labor Migration between Developing Countries: The Case of Paraguay and Argentina", en *International Migration Review*, Vol. 37 N° 1. 2003.
- PARRADO, EMILIO A.; CHRIS MCQUISTON Y CHENO FLIPPEN. "Participatory Survey Research: Integrating Community Collaboration and Quantitative Methods for the Study of Gender and HIV Risks among Hispanic Migrants", en *Sociological Methods and Research* Vol. 34, N° 2, pp. 204-239. 2005.
- PEW HISPANIC CENTER. *Remittance Senders and Receivers: Tracking the Transnational Channels*. Washington, D.C. Disponible en <http://pewhispanic.org/files/reports/23.pdf>. 2003.
- RIVAROLA, DOMINGO M.; LUIS A. GALEANO Y RAMON B. FOGEL. "Migraciones y distribución espacial", en *Políticas del estado y distribución espacial de la población*. Asunción: Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos. 1979.
- SANA, MARIANO. "Household Composition, Family Migration and Community Context. Migrant Remittances in Four Countries". Documento preparado para presentarse en la reunión de 2003 de la Asociación de Estudios Latinoamericanos. Dallas, Texas. Marzo 27-29, 2003.
- SERRANO, JAVIER O. "Acerca de las remesas de dinero que envían los migrantes: procesos de intercambio social en contextos migratorios internacionales", en *Estudios Migratorios Latinoamericanos* Año 17, N° 51. Agosto, 2003.
- WALLER MEYERS, DEBORAH. *Migrant Remittances to Latin America: Reviewing the Literature*. Documento de Trabajo. Inter-American Dialogue e Instituto de Política Tomás Rivera. 1998.
- WEISS FAGEN P. Y M. BUMP. "Remittances from Neighbors: Trends in Intra-Regional Remittance Flows", en Terry, D.F y S. R. Wilson (Eds.), *Beyond Small Change: Making Migrants' Remittances Count*. Washington, D.C.: BID. 2005.

Las remesas y la pobreza en México: un enfoque de pareo de puntuación de la propensión

Gerardo Esquivel ^a y Alejandra Huerta-Pineda ^b

^a Colegio de México. ^b Secretaría de Finanzas, México.

Resumen

En este trabajo, investigamos el efecto de las remesas sobre las condiciones de pobreza de los hogares mexicanos. A fin de evaluar el efecto de las remesas sobre la pobreza en México, utilizamos tres medidas de pobreza (pobreza alimentaria, pobreza de capacidades y la pobreza patrimonial) alternativos (definidos oficialmente). Usamos un enfoque de puntuación de la propensión para parear los hogares que reciben remesas con los hogares que tienen características similares pero que no reciben remesas. Descubrimos que la recepción de remesas reduce la probabilidad de que un hogar sufra de pobreza alimentaria y de pobreza de capacidades en 7,7 y 6,3 puntos porcentuales, respectivamente. Estos efectos representan una reducción de alrededor del 36% y el 23% en las tasas de pobreza correspondientes para el hogar que recibe remesas típico respecto de un hogar equivalente que no recibe remesas. Sin embargo, en general, la recepción de remesas no parece tener efecto sobre la probabilidad de sufrir de pobreza patrimonial. En el caso de los hogares rurales, los efectos de la recepción de remesas sobre la pobreza son similares (una reducción del 31% y el 26% respectivamente). No obstante, la diferencia principal es que, en el caso de los hogares rurales, la recepción de remesas reduce la probabilidad de sufrir de pobreza patrimonial en 10 puntos porcentuales (lo que representa una reducción de cerca del 15% en la tasa de pobreza correspondiente).

Este trabajo contó con el auspicio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Los autores expresaron su agradecimiento por el respaldo financiero adicional de CONACYT (#48175-S). También desean agradecer a Ernesto López-Córdova, Richard Adams y los participantes del seminario del BID, al Fondo Monetario Internacional (FMI), a la Reunión en París de la Asociación de Economía de América Latina y el Caribe (LACEA) y al Banco de la Reserva Federal de Dallas, sucursal de Houston, por sus útiles sugerencias y observaciones.

I. INTRODUCCIÓN

En los últimos años, las remesas para los países en desarrollo han crecido a un ritmo relativamente rápido. Por cierto, en muchos países, hoy son la fuente más importante de financiamiento externo. Además, las remesas del exterior parecen ser más esta-

bles que otros tipos de flujos externos, e incluso parecen ser contracíclicas desde un punto de vista macroeconómico.¹

Los efectos de las remesas sobre las economías receptoras son relativamente desconocidos a pesar de la creciente importancia de las remesas para el mundo en desarrollo. De hecho, existen relativamente pocos trabajos que estudien los efectos de las remesas sobre estas economías.²

Una de las zonas que ha recibido menos atención en la agenda de investigación es la relación que podría existir entre las remesas y la pobreza. Por algún motivo, no se sabe con claridad a que se debe ello. Parece que es producto, en parte, de fuertes presuposiciones sobre el tema. Para algunos autores, la existencia de una relación negativa entre estas dos variables es obvia, por alguna razón, y quizá no merezca mayor análisis. Para otros autores, la relación entre las remesas y la pobreza se ve afectada por las características del proceso de emigración. Es decir, dado que existen abundantes pruebas que demuestran que la emigración es costosa, los emigrantes (y por ende posibles remitentes de remesas) quizá no se encuentren entre los individuos más pobres de las economías remitentes y, por ese motivo, puede que las remesas no tengan un efecto directo e inmediato sobre la pobreza. Esta posición se encuentra bien representada en Kapur [2004]: "El hecho de que los emigrantes no provengan de los hogares más pobres de su país de origen significa que si bien las remesas ayudan a los pobres, sus efectos directos sobre los grupos más pobres quizá sean limitados. En cambio, es probable que los efectos [de las remesas] sobre la pobreza estructural se produzcan a través de efectos indirectos sustanciales...". De manera similar, Adams y Page [2003] llegan a la conclusión de que "debido a los considerables costos de viaje relacionados con la emigración internacional, los emigrantes internacionales provienen de los grupos de ingresos que se encuentran justo por encima de la línea de pobreza en los países en desarrollo de medianos ingresos".³ Otros autores también han sugerido que los individuos más pobres quizá carezcan de las habilidades apropiadas para beneficiarse de la emigración internacional, y por lo tanto tienden a presentar menores tasas de emigración. Este argumento también implica que las remesas quizá no tengan un efecto importante sobre la pobreza.

Son pocos los trabajos publicados que tratan de manera apropiada la relación que probablemente exista entre las remesas y la pobreza. En la investigación más completa sobre este tema, Adams y Page [2003] analizan la relación entre la pobreza y las remesas para una muestra de 74 países en desarrollo. Su conclusión es que las remesas internacionales tienen un fuerte efecto estadístico negativo sobre la pobreza. Específicamente, concluyen que un aumento del 10% en la participación de las remesas en el Producto Interno Bruto (PIB) de un país genera una reducción del 1,6% en el porcentaje de personas que viven en situación de pobreza. Por otro lado, Adams [1991], Adams [2004] y López-Córdova [2006] analizan la relación entre los indicadores de la pobreza y las remesas a nivel de los países en Egipto, Guatemala y México, respectivamente. Adams [1991] concluye que, en Egipto, la cantidad de hogares rurales que se encuentran en la pobreza desciende un 9,8% cuando el ingreso de los hogares incluye remesas internacionales. Adams [2004] concluye que el indicador que consiste del cuadrado de la brecha de pobreza en Guatemala disminuye un 19,8% cuando se incluyen remesas internacionales en el ingreso total de los hogares. Según el autor, esto sucede porque la situación de los ingresos de los hogares del decil más bajo cambia drásticamente cuando reciben remesas. López-Córdova [2006], en cambio, concluye que las remesas tienen un efecto significativo en términos estadísticos y económicos en la reducción de la pobreza en México a nivel municipal. López-Córdova estima que un aumento de un punto porcentual en la fracción de hogares que reciben remesas en una municipalidad reduce significativamente la fracción de la población que percibe ingresos relativamente bajos.

En este trabajo exponemos, de manera puramente empírica, el tema de las remesas y la pobreza en el caso de México. Para ello, tendremos en cuenta que los datos que existen actualmente no nos permiten analizar un hogar en los períodos anteriores y posteriores a la recepción de remesas. En ese sentido, no podemos utilizar una metodología estándar para identificar el efecto que podría tener la emigración y el envío de remesas al país de origen sobre la situación de pobreza del hogar receptor. Pensamos sortear este problema utilizando un enfoque de *pareo*. Esto significa que parearemos, utilizando un enfoque de puntuación de la propensión (*propensity score*), los hogares que reciben remesas con otros hogares similares pero que no las reciben. Una vez que hayamos pareado los hogares de esta manera, podremos computar el efecto de las remesas en la probabilidad de encontrarse en una situación de pobreza. Este efecto adopta la forma de un efecto "promedio de tratamiento sobre los tratados" (*Average Treatment on the Treated - ATT*), donde el tratamiento es considerado como que un hogar recibe o no remesas. Por motivos de robustez, utilizaremos cuatro métodos alternativos de estimación del efecto promedio del tratamiento.

El caso de México es particularmente adecuado para arrojar luz sobre el debate respecto de si las remesas ayudan a las personas más pobres o no, ya que contamos con datos microeconómicos representativos a nivel nacional de los ingresos totales, las características de los hogares, los ingresos provenientes de las remesas e información sobre los hogares en tres medidas de la pobreza alternativas y definidas oficialmente: la pobreza alimenticia, la pobreza de capacidades y la pobreza patrimonial (que equivalen a la extrema pobreza, la pobreza y la pobreza moderada respectivamente). Como resultado de esto, podremos analizar si las remesas pueden ayudar a los hogares a salir de cada clase de pobreza.

Desde una perspectiva puramente local, existen al menos otras dos buenas razones para llevar a cabo este estudio: (1) las remesas están convirtiéndose en una fuente extraordinariamente importante de recursos externos para la economía de México. La reciente tendencia de las remesas y los patrones actuales de emigración sugieren que las remesas seguirán siendo importantes al menos durante muchos años más. Comprender, por lo tanto, el efecto de las remesas sobre distintos aspectos de la economía de México es fundamental para prever las tendencias futuras en algunos de estos aspectos. (2) También es interesante analizar este tema desde una perspectiva de las políticas públicas. Dado que, en la actualidad, existe un debate en México con respecto al papel de las remesas en la lucha contra la pobreza, ésta resulta de un interés particular. En 2005, por ejemplo, el gobierno de México anunció que se había producido una reducción en los niveles de pobreza entre 2000 y 2004. Este fenómeno se recibió con cierta sorpresa porque, durante aquellos años, la economía de México había crecido a tasas muy bajas. La reducción de la pobreza se atribuyó, por lo tanto, al aumento del volumen de las remesas, mientras que el gobierno de México sostuvo que este fenómeno se debía a su exitosa política social. De hecho, el gobierno de México desestimó el papel de las remesas sobre la pobreza al sostener que la mayoría de los emigrantes no se encontraban entre los individuos más pobres de México. Esperamos que los resultados de nuestra investigación también ayuden a arrojar luz sobre este debate.

Por último, es importante mencionar algunas de las diferencias entre nuestro enfoque y los enfoques adoptados por estudios anteriores. En primer lugar, a diferencia de Adams y Page [2003] y López-Córdova [2006], que analizan el efecto de las remesas sobre la pobreza a un nivel agregado, nosotros ponemos el foco de atención en el papel de las remesas sobre la pobreza a un nivel microeconómico. En ese sentido, el de Adams [2004] es el único artículo que conocemos que también utiliza datos microeconómicos para analizar el papel de las remesas sobre la situación de pobreza de los receptores.⁴ A

diferencia de Adams [2004], nosotros no estimamos una función de ingresos hipotética para los emigrantes. Aunque esto habría sido deseable, no puede realizarse con la información que se encuentra disponible.

Luego de esta introducción, el resto del trabajo se desarrolla de la siguiente manera: la Sección II describe la importancia de las remesas en México y presenta una breve introducción y descripción de la información, la Sección III describe la metodología que seguimos, la Sección IV expone los resultados empíricos y la Sección V presenta la conclusión.

II. REMESAS EN MÉXICO

Históricamente las remesas internacionales han sido una fuente importante de recursos en divisas para la economía de México. Sin embargo, en los últimos años, las remesas se convirtieron en una fuente creciente y extremadamente importante de fondos externos. La cantidad de remesas que son enviadas a México ha crecido monótonamente desde 1991, y en la actualidad las remesas son más que el doble de los flujos de las actividades relacionadas con el turismo. Por cierto, en los últimos años, las remesas fueron tan importantes como los flujos de inversión extranjera directa (IED) para México (véase el Gráfico 1). En términos de la importancia de las remesas en relación con el tamaño de la economía, el Gráfico 2 muestra que las remesas en México ahora se aproximan al 3% del PIB, y que se tornaron particularmente importantes desde el año 2000. Además, en el presente, México es el segundo país que recibe la cantidad más grande de remesas en el mundo (véase el Gráfico 3).

DATOS DE REMESAS A NIVEL DE LOS HOGARES Y DEFINICIONES DE POBREZA

Los datos que utilizaremos en este trabajo provienen de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH) realizada por el Instituto Nacional de Estadísticas e Informática de México (INEGI) en 2002. Esta encuesta abarca 17.167 hogares y 72.602 personas, y contiene información sobre las características de los hogares, personas, ingresos y gastos. Con esta información, computamos el ingreso neto *per capita* de los hogares en pesos durante agosto de 2002. Esta medida se construye como el promedio mensual del ingreso monetario y no monetario de todos los miembros del hogar, más (menos) las transferencias monetarias o en especies recibidas (realizadas) por el hogar, dividido por la cantidad total de miembros del hogar. Las remesas se miden como el ingreso promedio mensual que recibe el hogar como transferencia del exterior.

Se considera que un hogar es pobre (según la definición de la pobreza alimentaria)⁵ si su ingreso neto *per capita* es menor o igual que US\$ 672,25 de 2002 si pertenece a una zona urbana, y menor o igual que US\$ 494,77 si pertenece a una zona rural. Esta cantidad de dinero es el menor ingreso necesario para adquirir una canasta básica de alimentos. En 2002, el 15,8% de los hogares y el 20,3% de la población de México vivían en este tipo de condiciones de pobreza.

Según una canasta definida oficialmente, un hogar es considerado que se encuentra en situación de pobreza de capacidades si sus miembros no pueden cubrir sus gastos básicos en alimentación, salud y educación. Esta variable toma el valor 1 si el ingreso neto *per capita* del hogar es menor o igual que US\$ 792,58 si pertenece a una zona urbana, y menor o igual que US\$ 587,29 si pertenece a una zona rural. El 21,1% de los hogares y el 26,5% de la población de México se encontraban en estas condiciones en 2002.

Por último, se considera que un hogar se encuentra en la pobreza patrimonial si sus miembros no pueden cubrir sus gastos en alimentación, salud, educación, vestimenta,

vivienda y transporte público. Esta variable toma el valor 1 si el ingreso neto *per capita* del hogar es menor o igual que US\$ 1.367,35 si pertenece a una zona urbana, y menor o igual que US\$ 946,49 si pertenece a una zona rural. En 2002, el 44,1% de los hogares y el 51,7% de la población de México se encontraban en estas condiciones.

¿QUIÉN RECIBE REMESAS EN MÉXICO?

Según nuestros datos, el 5,7% del total de los hogares mexicanos recibieron remesas en 2002. Sin embargo, en este caso existe una clara división entre las zonas rurales y urbanas: en 2002 más del 10% de los hogares rurales recibieron remesas y sólo las recibieron el 3,1% de los hogares urbanos las recibieron. De hecho, si bien casi dos tercios del total de los hogares son urbanos y un tercio de ellos son rurales, la distribución de los hogares que reciben remesas es exactamente inversa (véase el Cuadro 1).

En términos de su distribución regional, los hogares que reciben remesas en México no se distribuyen de manera uniforme en todo el país. Los Mapas 1 y 2 muestran la distribución regional de los hogares que reciben remesas en México y el porcentaje de hogares en el estado que reciben remesas, respectivamente. Estos mapas revelan que los hogares que reciben remesas se concentran en algunos estados mexicanos y tienden a ubicarse en la parte central y norte del país. En efecto, más de un tercio del total de hogares que reciben remesas en México se concentran en sólo cuatro estados (Michoacán, Durango, Guanajuato y Zacatecas, véase el Apéndice para obtener más detalles de los estados mexicanos). De manera similar, en siete estados mexicanos, el 10% o más del total de hogares reciben remesas del extranjero (Michoacán, Durango, Guanajuato, Zacatecas, San Luis Potosí, Jalisco y Aguascalientes). Es interesante señalar que los estados más pobres de México, como Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Puebla o Veracruz, no forman parte de esta lista, aunque el reciente patrón de migración podría modificar esta distribución en el futuro.

A fin de verificar la coherencia de nuestros datos de los estados sobre los hogares que reciben remesas proveniente de la ENIGH 2002, comparamos nuestros indicadores de remesas a nivel estatal con dos indicadores relacionados que se extrajeron de López-Córdova [2006], utilizando información de la muestra pública del 10% del Censo General de Población y Vivienda de 2000. El resultado de esta comparación se observa en el Gráfico 4: aunque existen algunas diferencias, los tres indicadores están altamente correlacionados, lo que sugiere que nuestros datos son coherentes con las fuentes alternativas de información.

REMESAS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS HOGARES

El Cuadro 2 muestra un resumen de las características de los hogares según la situación de recepción de remesas. Aunque las cifras no son siempre estadísticamente distintas entre los tipos de hogares, es interesante señalar que los hogares que reciben remesas tienden a tener menos miembros masculinos, menores ingresos (incluso luego de tener en cuenta las remesas) y menores niveles de educación. En términos de los ingresos de los hogares, los hogares que reciben remesas tienen un ingreso que equivale sólo al 66% (40%) del ingreso de los hogares que no reciben remesas cuando incluimos (excluimos) los ingresos de las remesas.

REMESAS Y CONDICIONES DE POBREZA

El Cuadro 3 muestra la distribución de los hogares según sus condiciones de pobreza y su situación de recepción de remesas. Este cuadro muestra que no existe un patrón claro entre las condiciones de pobreza y la situación de recepción de remesas cuando

analizamos todos los hogares. En este caso, tanto los hogares pobres como los que no son pobres tienden a incluir una fracción similar de hogares que reciben remesas (que varía entre el 5,3% y el 6,2% de cada tipo de hogar), y esto no depende en absoluto de la medida de pobreza que se utiliza. También surge un patrón similar cuando analizamos únicamente los hogares urbanos que, como mencionamos anteriormente, tienden a incluir una parte más pequeña de hogares que reciben remesas. Sin embargo, cuando analizamos los hogares rurales, sí encontramos un patrón. En este caso, resulta claro que la parte de hogares que no son pobres y reciben remesas es mayor que la parte de hogares pobres que reciben remesas. Esta condición se cumple sin importar la medida de pobreza que se utilice.

¿Cómo deberíamos interpretar este patrón? La respuesta no es obvia. La verdadera pregunta es si los miembros de los hogares rurales que no son pobres tienen un mayor acceso a los recursos financieros necesarios para emigrar y enviar remesas a su hogar, o si las personas que emigraron provenían originalmente de hogares pobres y luego, debido a sus mayores ingresos en el exterior y a las remesas que enviaron, sus familias lograron escapar de la pobreza. Esta pregunta nos lleva nuevamente a la pregunta fundamental de quién emigra: ¿las personas que son pobres o las que no son pobres? Aunque no estamos tratando de responder a esta pregunta, nuestro análisis de las remesas y el ingreso de los hogares pueden ayudar a arrojar luz sobre esta cuestión.

REMESAS E INGRESOS DE LOS HOGARES EN MÉXICO

El Gráfico 5 muestra la distribución de hogares que reciben remesas en México según los deciles de ingresos que se obtienen utilizando información de todos los hogares de México en 2002. Utilizamos dos indicadores de ingresos alternativos para los hogares que reciben remesas: los ingresos totales *per capita* (incluyendo remesas) y los ingresos *per capita* excluyendo remesas. Este gráfico muestra una distribución que varía notablemente según la inclusión o no de los ingresos que provienen de las remesas. Por ejemplo, si excluimos las remesas de los ingresos de los hogares, más del 45% de todos los hogares que reciben remesas se encuentran en el decil inferior de la distribución del ingreso. Una vez que se han incluido las remesas, sólo el 12% de estos hogares siguen perteneciendo al decil inferior. En efecto, la distribución del ingreso de los hogares que reciben remesas después de incluir esta fuente de ingresos es relativamente uniforme, con una leve concentración en los tres deciles inferiores de la distribución del ingreso.

Este resultado no debería ser una sorpresa. De hecho, la distribución del ingreso de los hogares que reciben remesas en México es similar a la de otros países para los cuales existe información comparable. Por ejemplo, en el caso de El Salvador, Cox-Edwards y Ureta [2003] han demostrado que alrededor del 30% del total de los hogares que reciben remesas en el país se encontrarían en el primer decil de la distribución del ingreso local si no incluyéramos los ingresos de las remesas.

Es importante señalar que algunos de los preconceptos (y malentendidos) sobre el efecto de las remesas en la reducción de la pobreza dependen precisamente de una imagen similar al Gráfico 5. Éste gráfico parece mostrar, de manera aparentemente inequívoca, que los hogares que reciben remesas serían pobres en ausencia de dichas remesas. Sin embargo, este gráfico no debería malinterpretarse. No significa, por sí mismo, que la mayoría de los hogares que reciben remesas serían pobres si no hubiera sido por dichas remesas. Cabría señalar que la capacidad de generación de ingresos de este tipo de hogares es limitada precisamente porque al menos uno de sus miembros económicamente activos trabaja en el exterior.

En este contexto, la pregunta relevante es: ¿cuál sería la distribución del ingreso de los hogares que reciben remesas si el miembro que contribuye a dichos hogares no hubiera emigrado? Y aquí se presenta el problema empírico, precisamente porque no observamos esa situación. En un momento determinado, observamos un hogar sin remesas o un hogar con remesas pero sin los ingresos locales que podría haber generado el emigrante. Este problema requiere la construcción de un caso hipotético adecuado.⁶ Aunque no haremos eso en este artículo, tomaremos el recaudo de realizar las comparaciones más adecuadas que podamos dada la información disponible. Por último, un elemento que quisiéramos enfatizar del Gráfico 5 es que, incluso luego de tener en cuenta el monto de remesas, existe una parte importante de hogares que reciben remesas que pertenecen a los dos primeros deciles de la distribución del ingreso de México. Esto significa que existen emigrantes incluso entre los hogares más pobres del país. Además, el Gráfico 5 muestra que la distribución del ingreso de los hogares que reciben remesas luego de incluir las remesas aún se concentra en los deciles inferiores, lo que revela que la mayoría de estos hogares son pobres pese a las remesas que reciben.

III. MÉTODO

En esta sección, describimos la metodología que utilizamos para estimar el efecto de las remesas sobre la pobreza. La idea básica es suponer que la recepción de remesas es similar a un "tratamiento", de modo que podamos estimar un efecto promedio del tratamiento sobre las probabilidades de encontrarse en situación de pobreza. De esta forma, queremos comparar la probabilidad de encontrarse en situación de pobreza de los hogares que reciben remesas frente a la de los hogares que no reciben remesas. La diferencia, entonces, se atribuirá a la existencia de remesas. El supuesto fundamental que estamos realizando al utilizar esta metodología es que la decisión a tratar (es decir, la recepción de remesas), si bien no es aleatoria, depende en última instancia de variables observables. Cabe notar que este supuesto es menos estricto que suponer que la emigración depende de variables observables. Si bien esto puede no ser verdadero, aún así podría ser que la recepción de remesas dependiera de variables observables.

ESTIMACIÓN DE LOS EFECTOS PROMEDIO DEL TRATAMIENTO SEGÚN LA PUNTUACIÓN DE LA PROPENSIÓN⁷

La estimación de un efecto promedio del tratamiento en los trabajos observacionales puede dar resultados sesgados cuando utilizamos un estimador no experimental. El problema típico en este tipo de trabajos es que la asignación de sujetos a los grupos de control y tratamiento no es aleatoria y, por lo tanto, la estimación del efecto promedio del tratamiento generalmente es sesgado debido a la existencia de factores que generan confusión. Por ese motivo, el pareo entre los sujetos de control y los sujetos tratados se vuelve difícil cuando existe un vector de características de dimensión n .

Una forma de resolver este problema es utilizar el método de pareo de puntuación de la propensión, que resume las características antes del tratamiento de cada sujeto en una variable de un único índice, la puntuación de la propensión, que luego se utiliza para comparar a individuos semejantes. La idea básica detrás de la puntuación de la propensión es que podemos reducir el sesgo si comparamos los resultados de los grupos de control y tratamiento que sean lo más similares posibles.

La puntuación de la propensión es la probabilidad condicional de asignación al tratamiento dadas por las variables antes del tratamiento:

$$p(X) = \Pr[D = 1 | X] = E[D | X]$$

donde:

$$p(X) = F(h(X_i))$$

$F(\cdot)$ puede ser la distribución normal o logística acumulada.

$D = 1$ si el sujeto recibió tratamiento y 0 en el resto de los casos.

X es un vector de características antes del tratamiento.

Rosenbaum y Rubin [1983] establecieron las siguientes condiciones para poder estimar el efecto promedio de tratamiento sobre los tratados (*Average Treatment on the Treated* - ATT) sobre la base de la puntuación de la propensión:

Condición 1: La hipótesis de equilibrio

$$D \perp X | p(X)$$

Esto significa que, para las observaciones con la misma puntuación de la propensión, la distribución de las características antes del tratamiento debe ser igual en los grupos de control y tratamiento. Es decir, cada individuo tiene la misma probabilidad condicional de asignación al tratamiento dada la puntuación de la propensión, al igual que en un experimento aleatorio.

Condición 2: Inconfundibilidad dada la puntuación de la propensión

$$Y_1, Y_0 \perp D | X \Rightarrow Y_1, Y_0 \perp D | p(X)$$

Si la probabilidad condicional de asignación al tratamiento dadas las variables antes del tratamiento es inconfundible, la asignación al tratamiento es inconfundible dada la puntuación de la propensión.

Una vez computada la puntuación de la propensión, el efecto promedio de tratamiento sobre los tratados (τ) puede estimarse de la siguiente manera:

$$\tau = E\{Y_{1i} - Y_{0i} | D_i = 1\}$$

$$\tau = E\{E\{Y_{1i} - Y_{0i} | D_i = 1, p(X)\}\}$$

$$\tau = E\{E\{Y_{1i} | D_i = 1, p(X_i)\} - E\{Y_{0i} | D_i = 0, p(X_i)\} | D_i = 1\}$$

donde:

Y_{1i} es el resultado posible si el individuo recibió tratamiento.

Y_{0i} es el resultado posible si el individuo no recibió tratamiento.

Sin embargo, el cálculo de este efecto no es inmediatamente obvio ya que la puntuación de la propensión es una variable continua. Para superar este problema, se han propuesto cuatro métodos de pareo diferentes en Becker e Ichino ([2002] pp. 358-377).

Pareo por método del vecino más cercano y método del radio

El primer método consiste en parear cada individuo tratado con el individuo de control que tiene la puntuación de la propensión más cercana. Este método generalmente se aplica reemplazando las unidades de control. El segundo paso consiste en computar la diferencia de cada par de unidades pareadas y, finalmente, el promedio de tratamiento sobre los tratados se obtiene como el promedio de todas estas diferencias. Cabe señalar que, con este método, cada unidad tratada tiene un par, pero éste no es necesariamente el mejor par para la unidad ya que sólo debe ser el más cercano a la unidad tratada.

Una solución para este problema es definir un vecindario dentro del cual la unidad de control pueda considerarse un par; este método se llama *Pareo por método del radio*. La selección del radio debe ser cuidadosa, ya que un radio muy pequeño puede descartar observaciones tratadas, pero la calidad de los pareos es mejor. El efecto promedio de tratamiento sobre los tratados en los métodos de pareo por vecino más cercano y por radio se calcula de la siguiente manera:

$$\begin{aligned}\tau^{NN,M} &= \frac{1}{N^T} \sum_{i \in T} \left[Y_i^T - \sum_{j \in C(i)} w_{ij} Y_j^C \right] \\ &= \frac{1}{N^T} \left[\sum_{i \in T} Y_i^T - \sum_{i \in T} \sum_{j \in C(i)} w_{ij} Y_j^C \right] \\ &= \frac{1}{N^T} \sum_{i \in T} Y_i^T - \frac{1}{N^T} \sum_{j \in C} w_j Y_j^C\end{aligned}$$

donde:

$$w_{ij} = \frac{1}{N_i^C} \text{ si } j \in C(i) \text{ y } w_{ij} = 0 \text{ en el resto de los casos.}$$

$$w_j = \sum_i w_{ij}$$

y

$$C(i) = \min_j \|p_i - p_j\| \text{ para el método de pareo por vecino más cercano.}$$

$$C(i) = \{p_j \mid \|p_i - p_j\| < r\} \text{ para el método de pareo por radio.}$$

N^C es el número de observaciones de control y

N^T es el número de observaciones tratadas.

Pareo por método de Kernel

En este método, todos los sujetos tratados se comparan con un promedio ponderado de todos los controles utilizando ponderaciones que son inversamente proporcionales a la distancia entre las puntuaciones de la propensión de los sujetos tratados y los sujetos de control. El promedio de tratamiento sobre los tratados se calcula de la siguiente manera:

$$\tau^K = \frac{1}{N^T} \sum_{i \in T} \left\{ Y_i^T - \frac{\sum_{j \in C} Y_j^C G\left(\frac{p_j - p_i}{h_n}\right)}{\sum_{k \in C} G\left(\frac{p_k - p_i}{h_n}\right)} \right\}$$

donde $G(\cdot)$ es una función de Kernel y h_n es un parámetro de la amplitud de banda.

Pareo por método de estratificación

Este método consiste en dividir el rango de variación de la puntuación de la propensión en intervalos tales que, dentro de cada uno de ellos, las unidades de control y las unidades tratadas tengan, en promedio, la misma puntuación de la propensión. Se recomienda utilizar los mismos bloques dentro de los cuales se prueba la propiedad de equilibrio. Dentro de cada intervalo, la diferencia entre los resultados promedio de las observaciones de control y las observaciones tratadas se calcula de la siguiente manera:

$$\tau_q^s = \frac{\sum_{i \in I(q)} Y_i^T}{N_q^T} - \frac{\sum_{j \in I(q)} Y_j^C}{N_q^C}$$

donde:

$I(q)$ es el conjunto de unidades del bloque q .

N_q^T, N_q^C son los números de unidades de control y unidades tratadas del bloque

q . El número total de bloques es Q .

Por último, el promedio de tratamiento sobre los tratados se obtiene como un promedio ponderado del promedio de tratamiento sobre los tratados de cada bloque donde la ponderación de cada bloque está dada por la fracción correspondiente de unidades tratadas.

$$\tau^s = \sum_{q=1}^Q \tau_q^s \frac{\sum_{i \in I(q)} D_i}{\sum_{\forall i} D_i}$$

Para la implementación empírica, utilizamos los programas Stata desarrollados por Becker e Ichino [2002].

IV. NIVELES DE POBREZA Y REMESAS EN MÉXICO: DATOS EMPÍRICOS

En esta sección, aplicamos la metodología descrita precedentemente para identificar el papel que desempeñan las remesas en la probabilidad de que los hogares mexicanos se encontraran en situación de pobreza en 2002. Aplicamos los cuatro estimadores descritos en la sección anterior.

El primer paso del ejercicio empírico es la estimación de la puntuación de la propensión, es decir, la estimación de la propensión a recibir tratamiento, donde el tratamiento es la recepción de remesas. Por lo tanto, la variable dependiente es 1 si el hogar recibe remesas del exterior y 0 en el resto de los casos. Procedemos con cuatro especificaciones alternativas. La primera especificación utiliza las siguientes variables del jefe de hogar como variables explicativas: edad (lineal y al cuadrado), género (1 si es femenino), estado civil (1 si es casado), nivel de educación (lineal y al cuadrado). También incluye las

siguientes variables explicativas: una variable ficticia para hogares rurales, el tamaño del hogar, el número de mujeres del hogar, el número de habitaciones, una variable ficticia para la presencia de niños en el hogar en interacción con el estado civil del jefe de hogar, una variable ficticia para el tipo de baño y otras variables de interacción.⁸

La primera columna del Cuadro 4 muestra que todas las variables explicativas tienen coeficientes estadísticamente significativos a un nivel del 5%. La mayoría de las variables presentan los indicios esperados: los hogares cuyo jefe es una mujer casada, que se encuentran en zonas rurales y que incluyen niños tienen más probabilidades de recibir remesas que otros tipos de hogares.

Con los resultados descritos en el Cuadro 5 hemos calculado la puntuación de la propensión. Como mencionamos anteriormente, esto representa la propensión estimada de un hogar a recibir tratamiento (es decir, a recibir remesas del exterior). El próximo paso es calcular el promedio de tratamiento sobre los tratados. A fin de que la muestra ponderada sea aún más comparable, nos restringimos a unidades con probabilidades que se encuentran dentro de la región conocida como el *soporte común*, es decir, la zona donde existen suficientes observaciones tratadas y de control para llevar adelante las comparaciones.⁹ Esto también significa que excluimos las observaciones tratadas y de control que no tienen valores comparables en el otro grupo.

Las primeras tres columnas del Cuadro 5 muestran los resultados de la estimación del efecto promedio de tratamiento sobre los tratados para las tres medidas distintas de la pobreza mencionadas anteriormente y para las cuatro metodologías alternativas descritas en la sección anterior. Cabe notar que, en algunos casos, existen dos tipos de errores estándar: los errores analíticos y los que provienen de la prueba. Los coeficientes estadísticamente significativos se encuentran en negrita.

Los resultados de las tres primeras columnas del Cuadro 5 muestran que el efecto de las remesas sobre la pobreza siempre es negativo, aunque no siempre es estadísticamente significativo. Además, los resultados de este cuadro son, en términos cualitativos, bastante coherentes en todos los métodos alternativos para estimar el efecto promedio de tratamiento sobre los tratados. En particular, el efecto promedio de tratamiento sobre los tratados para las medidas de pobreza alimenticia y de capacidades es estadísticamente significativo en las cuatro metodologías alternativas de estimación. En el primer caso, el efecto varía entre 3,9 y 6,6 puntos porcentuales, mientras que en el segundo caso, fluctúa entre 3,1 y 5,8 puntos porcentuales. Por otro lado, en el caso de la pobreza patrimonial, ninguna de las estimaciones es estadísticamente significativa. Aunque estos resultados son bastante sólidos y concluyentes desde una perspectiva cualitativa, siguen siendo relativamente imprecisos dado que las estimaciones fluctúan dentro de un intervalo cercano a los dos puntos porcentuales.

En busca de estimaciones más precisas del efecto promedio de tratamiento sobre los tratados, estimamos una segunda puntuación de la propensión con una especificación alternativa. En este caso, intentamos explicar el hecho de que sabemos que existen estados con tasas relativamente altas de emigración. Esta información se incluye como una variable ficticia que equivale a 1 para los 14 estados de México donde al menos el 6% de los hogares locales recibieron remesas en 2002 (véase el Apéndice para obtener una lista de estos estados de alta emigración), y a 0 para el resto de los casos. Estos 14 estados incluyen el 77% de todos los hogares que recibieron remesas en México en 2002 (véase el Apéndice). La variable se agrega al análisis empírico tanto sola como en interacción con la variable ficticia para hogares rurales.

Los resultados de la columna (2) del Cuadro 4 muestran que los coeficientes de las dos variables agregadas son altamente significativos. Las variables de estado civil no fueron significativas y luego se eliminaron de la regresión. Todas las variables restantes tienen coeficientes estadísticamente significativos a un nivel del 5%. De manera interesante, el pseudo R-cuadrado aumentó del 0,11 al 0,17, lo que sugiere un mayor ajuste para esta especificación.

Con la nueva puntuación de la propensión, procedemos a estimar una segunda serie de efectos promedio de tratamiento sobre los tratados. Estas estimaciones figuran en el Cuadro 5 bajo el título "segunda especificación". Los nuevos efectos promedio de tratamiento sobre los tratados son muy similares a los primeros. Al igual que en el caso anterior, todos los coeficientes relacionados con las medidas de pobreza basadas en la alimentación y las capacidades son negativos y significativos (con una sola excepción) y ninguno de los coeficientes relacionados con la medida de la pobreza patrimonial es significativo. Sin embargo, esta vez las estimaciones puntuales de los efectos promedio de tratamiento sobre los tratados son aún menos precisas en los distintos métodos (entre 3,3 y 6,5 puntos porcentuales en un caso y entre 2,5 y 5,9 puntos porcentuales en el otro). A pesar de este resultado, el hecho de que las variables de los estados con una alta emigración sean bastante significativas en la estimación de la puntuación de propensión nos lleva a estimar otra variante de esta especificación.

A fin de mejorar la calidad de nuestros pareos, luego estimamos nuevamente la puntuación de la propensión centrándonos sólo en los hogares que pertenecían a los 14 estados con altas tasas de emigración. Esto evita el problema de comparar hogares que reciben remesas con hogares relativamente similares que no reciben remesas pero que se encuentran en estados donde no existe una tradición de emigrar a Estados Unidos. Al restringir nuestra muestra de esta manera, esperamos comparar hogares más homogéneos y, por ende, obtener mejores estimaciones tanto de la puntuación de la propensión como de los efectos promedio de tratamiento sobre los tratados.

La columna (3) del Cuadro 4 presenta los resultados de nuestra puntuación de la propensión estimada cuando restringimos nuestros datos a los estados de alta emigración. Todos los coeficientes vuelven a ser estadísticamente significativos y muchos coeficientes crecen como los relacionados con el género del jefe de hogar, la variable ficticia rural, la variable del estado civil y la presencia de niños en el hogar.

Con la nueva puntuación de la propensión, estimamos nuevamente los efectos promedio de tratamiento sobre los tratados relacionados con la última especificación. Los resultados que obtuvimos figuran en las primeras columnas del Cuadro 6. Nuestras estimaciones parecen notablemente estables en todas las metodologías. En particular, el efecto de las remesas sobre las probabilidades de encontrarse en la pobreza alimentaria oscila sólo entre 7,4 y 8 puntos porcentuales, mientras que el efecto de las remesas sobre las probabilidades de encontrarse en la pobreza de capacidades fluctúa sólo entre 5,5 y 7 puntos porcentuales. Además, para cada metodología las estimaciones puntuales para el efecto de las remesas sobre la pobreza revelan un patrón interesante: los coeficientes estimados disminuyen monótonamente a medida que avanzamos de la pobreza extrema a la pobreza moderada. Este resultado tiene sentido, ya que parece más plausible que los ingresos adicionales de las remesas del exterior ayuden a las personas a salir de la pobreza extrema (aunque puede que aún se encuentren en la pobreza moderada), pero quizá no sean suficientes para ayudar a las personas a salir de las condiciones de pobreza moderada.

Los resultados obtenidos con esta especificación son más precisos y sólidos, y por lo tanto, se encuentran dentro de nuestro conjunto de estimaciones preferidas. Considerando promedios simples en distintas metodologías, podemos concluir que la presencia de remesas

en un hogar reduce sus probabilidades de encontrarse en la pobreza alimentaria y de capacidades en 7,7 y 6,3 puntos porcentuales, respectivamente. Dadas las tasas de pobreza observadas en los hogares que pertenecen a la zona de respaldo común (del 21,1% y el 27,1%, que son mayores que las tasas de pobreza nacionales del 15,8% y el 21,1% respectivamente), el efecto de las remesas en la reducción de la pobreza equivale entonces a una reducción de alrededor del 36% y el 23% en las tasas de pobreza correspondientes para los hogares que reciben remesas frente a los hogares que no reciben remesas.

Por último, cabe señalar que la recepción de remesas no parece afectar las probabilidades de que un hogar se encuentre en una situación de pobreza patrimonial. En ese sentido, podemos concluir que las remesas contribuyen a la reducción del nivel y de la profundidad de la pobreza, pero sólo hasta cierto punto.

Finalizamos nuestro análisis empírico con un ejercicio final que se centra únicamente en los hogares rurales. La columna (4) del Cuadro 4 muestra los resultados de la puntuación de la propensión estimada para dicha especificación. Una vez más, todas las variables son estadísticamente significativas y todos los coeficientes presentan los indicios esperados. Como es habitual, la estimación cumple con la condición de equilibrio. Con estas nuevas estimaciones, calculamos nuevamente el efecto promedio de tratamiento sobre los tratados para las tres medidas de la pobreza. Estos resultados se encuentran resumidos en las tres últimas columnas del Cuadro 6.

A diferencia de nuestros resultados anteriores, ahora todos los efectos estimados son negativos y estadísticamente significativos. Además, nuestras nuevas estimaciones siempre son mayores que cualquier resultado anterior, lo que sugiere que las remesas desempeñan un papel más importante y eficaz como un mecanismo para escapar de la pobreza para los hogares rurales que para los hogares urbanos.

Los efectos promedio estimados de las remesas sobre las condiciones de pobreza de los hogares rurales son de 11,3, 11,5 y 9,7 puntos porcentuales para las tasas de pobreza alimentaria, de capacidades y patrimonial, respectivamente. Teniendo en cuenta que las tasas de pobreza de los hogares rurales dentro de la zona de soporte común son del 36,6%, el 44,4% y el 65,4% respectivamente, los efectos estimados representan una reducción en las tasas de pobreza de los hogares rurales del 31%, el 26% y el 15% respectivamente, para un típico hogar rural que recibe remesas frente a un hogar rural comparable que no recibe remesas. Por lo tanto, nuestros resultados sugieren en forma sólida que la recepción de remesas es un mecanismo importante para ayudar a los hogares rurales a salir de la pobreza (tanto extrema como moderada), mientras que las remesas sólo parecen ser efectivas para ayudar a los hogares urbanos a salir de la pobreza extrema.

V. CONCLUSIONES

Hemos analizado en este trabajo el papel que desempeñan las remesas del exterior sobre la pobreza en México. Dado que no nos resulta posible observar los hogares mexicanos antes y después de que hayan recibido remesas, no nos resulta posible identificar el efecto de las remesas sobre la pobreza utilizando una metodología estándar. Por ello, seguimos un enfoque de pareo de puntuación de la propensión que nos permite comparar los hogares que reciben remesas con los hogares que no reciben remesas pero que tienen características observables similares a los hogares que sí reciben remesas.

Luego analizamos el efecto de la recepción de remesas sobre las probabilidades de encontrarse en una situación de pobreza utilizando tres medidas de pobreza alternativas y

definidas oficialmente (la pobreza alimentaria, la pobreza de capacidades y la pobreza patrimonial). Nuestros resultados empíricos revelan que la recepción de remesas provenientes del exterior reduce las probabilidades de encontrarse en la pobreza alimentaria y de capacidades en 7,7 y 6,3 puntos porcentuales, respectivamente. En vista de las tasas de pobreza observadas en nuestra muestra ponderada (del 21,1% y el 27,1% respectivamente), estos efectos equivalen a una reducción de alrededor del 36% y el 23% en las tasas de pobreza correspondientes para los hogares que reciben remesas frente a los hogares comparables que no reciben remesas. Sin embargo, la recepción de remesas no parece afectar la probabilidad de que un hogar se encuentre en la pobreza basada en activos. Cuando nos concentramos sólo en los hogares rurales, los efectos de la recepción de remesas para la pobreza son similares a aquellos informados antes en los casos de las tasas de pobreza alimentaria y de capacidades (una reducción del 31% y el 26% respectivamente). Sin embargo, en este caso, la recepción de remesas también reduce, de manera estadísticamente significativa, la probabilidad de que un hogar rural se encuentre en condiciones de pobreza patrimonial. La magnitud del efecto estimado (una reducción de 10 puntos porcentuales) implica una reducción de alrededor del 15% en la tasa de pobreza moderada para los hogares rurales. En ese sentido, nuestros resultados sugieren que la recepción de remesas es un mecanismo importante para ayudar a los hogares rurales a salir de la pobreza (tanto extrema como moderada), mientras que la recepción de remesas sólo parece ser eficaz para ayudar a los hogares urbanos a salir de la pobreza extrema.

Notas

¹ Véase, entre otros, Ratha [2003] y Kapur [2004].

² Kapur [2004] y López-Córdova [2006] analizan algunos de los documentos existentes. López-Córdova y Olmedo [2006] presentan una investigación de la documentación sobre las remesas y algunos indicadores de desarrollo.

³ Las dos posiciones recientemente descritas corresponden a lo que Taylor, Mora y Adams [2005] llaman la visión "optimista" y la visión "pesimista", respectivamente.

⁴ Más recientemente, Taylor, Mora y Adams [2005] también investigaron el papel de las remesas sobre la pobreza en las zonas rurales de México, utilizando datos a nivel individual. Descubrieron que las remesas reducen la pobreza en los hogares rurales. Se llegó a este resultado simplemente sumando las remesas a los ingresos locales que, casi por definición, reducen la pobreza.

⁵ Véase Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL) [2003] para obtener más detalles sobre la medida de la pobreza en México.

⁶ Adams [2004], por ejemplo, estima una función de ingreso *per capita* de los hogares para generar un caso hipotético apropiado.

⁷ Para obtener más detalles sobre la metodología, véanse los artículos de Dehejia y Wahba ([1999], [2002] pp. 1053-1062), y Rosenbaum y Rubin ([1983], [1985]).

⁸ Todas las especificaciones informadas satisfacen la condición de equilibrio descrita en la sección anterior.

⁹ La importancia de proceder de esta manera fue enfatizada recientemente por Dehejia [2005].

Cuadro 1

DISTRIBUCIÓN DE HOGARES POR SITUACIÓN DE RECEPCIÓN DE REMESAS			
	Todos los hogares (%)	Hogares urbanos (%)	Hogares rurales (%)
No reciben remesas	94,3	96,9	89,9
Reciben remesas	5,7	3,1	10,2
<i>Total</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>
	Todos los hogares (%)	Hogares urbanos (%)	Hogares rurales (%)
Hogares que no reciben remesas	100,0	65,0	35,0
Hogares que reciben remesas	100,0	35,0	65,0
Todos los hogares	100,0	64,0	36,0

Fuente: ENIGH [2002].

Cuadro 2

CARACTERÍSTICAS DE LOS HOGARES POR SITUACIÓN DE RECEPCIÓN DE REMESAS		
Variable	Tipo de hogar	
	No recibe remesas	Recibe remesas
Número de miembros del hogar	4,12 (1,99)	3,98 (2,16)
Número de hombres	2,02 (1,27)	1,71 (1,33)
Número de mujeres	2,10 (1,25)	2,27 (1,43)
Ingreso neto mensual	7.998,68 (10.283,96)	5.149,69 (3.883,95)
Ingreso neto mensual excluyendo remesas	7.998,68 (10.283,96)	3.053,75 (3.344,89)
Miembros menores de 5 años	0,39 (0,67)	0,40 (0,65)
Miembros menores de 10 años	1,14 (1,22)	1,31 (1,25)
Miembros mayores de 15 años	2,77 (1,32)	2,63 (1,22)
Miembros mayores de 15 años sin educación primaria	0,74 (0,99)	1,04 (0,97)
Miembros mayores de 15 años con, al menos, educación primaria	1,97 (1,35)	1,29 (1,22)
Miembros mayores de 15 años con, al menos, educación secundaria	1,36 (1,29)	0,64 (0,93)
Miembros mayores de 15 años con, al menos, educación secundaria superior	0,59 (0,95)	0,17 (0,46)
Miembros mayores de 15 años con, al menos, licenciatura	0,17 (0,5)	0,03 (0,19)

Nota: Errores estándar entre paréntesis.

Fuente: ENIGH [2002].

Cuadro 3

DISTRIBUCIÓN DE HOGARES POR CONDICIONES DE POBREZA Y SITUACIÓN DE RECEPCIÓN DE REMESAS						
Medida de pobreza: alimenticia						
	Total de hogares		Rurales		Urbanos	
	No pobres	Pobres	No pobres	Pobres	No pobres	Pobres
Hogares que no reciben remesas	94,3	94,6	88,5	93,2	96,9	97,1
Hogares que reciben remesas	5,7	5,5	11,5	6,8	3,1	2,9
Medida de pobreza: de capacidades						
	Total de hogares		Rurales		Urbanos	
	No pobres	Pobres	No pobres	Pobres	No pobres	Pobres
Hogares que no reciben remesas	94,5	93,8	88,5	92,1	97,0	96,7
Hogares que reciben remesas	5,5	6,2	11,5	7,9	3,1	3,3
Medida de pobreza: patrimonial						
	Total de hogares		Rurales		Urbanos	
	No pobres	Pobres	No pobres	Pobres	No pobres	Pobres
Hogares que no reciben remesas	94,7	93,9	87,8	91,2	97,2	96,4
Hogares que reciben remesas	5,3	6,1	12,2	8,8	2,8	3,6

Fuente: ENIGH [2002].

Cuadro 4

ESTIMACIONES PROBIT								
Variable dependiente: variable ficticia de hogares que reciben remesas								
	Muestra completa				Estados de alta emigración		Hogares rurales	
	(1)		(2)		(3)		(4)	
	dF/dx	Err. Est.	dF/dx	Err. Est.	dF/dx	Err. Est.	dF/dx	Err. Est.
Edad	0,008	0,001	0,006	0,001	0,016	0,003	0,017	0,003
Cuadrado de la edad	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Género	0,082	0,010	0,063	0,008	0,160	0,026	0,148	0,027
Estado civil	0,016	0,004			0,030	0,010	0,030	0,009
Rural	0,047	0,004	0,025	0,005	0,089	0,008		
Educación	0,033	0,007	0,028	0,006	0,071	0,015	0,091	0,019
Cuadrado de la educación	-0,001	0,000	-0,001	0,000	-0,002	0,001	-0,003	0,001
Tamaño del hogar	-0,006	0,001	-0,003	0,001	-0,010	0,003	-0,010	0,003
Número de mujeres	0,007	0,002	0,006	0,001	0,012	0,004	0,013	0,004
Educación* edad	-0,001	0,000	-0,001	0,000	-0,002	0,001	-0,002	0,001
Edad* género	-0,001	0,000	-0,001	0,000	-0,002	0,000	-0,002	0,000
Educación* cuadrado de la edad	8,020	0,000	6,180	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Estado civil* niños	0,001	0,000			0,007	0,003	0,002	0,001
Tipo de baño	0,012	0,003	0,011	0,003	0,033	0,007	0,031	0,007
Habitaciones	0,007	0,001	0,005	0,001	0,014	0,002		
Estados de alta emigración			0,042	0,004				
Estados de alta emigración* rural			0,017	0,007				
Pseudo R2	0,1122		0,1719		0,1206		0,0766	

Notas: Err. Est.: Error estándar.

Los coeficientes en *bastardilla* son estadísticamente significativos a un nivel del 5% o menos.

Fuente: Cálculo de los autores.

Cuadro 5

EFECTO PROMEDIO DEL TRATAMIENTO BAJO MEDIDAS DE POBREZA Y ESPECIFICACIONES ALTERNATIVAS						
Método	Muestra completa: 1° especificación			Muestra completa: 2° especificación		
	Medida de pobreza			Medida de pobreza		
	Alimentaria	De capacidades	Patrimonial	Alimentaria	De capacidades	Patrimonial
<i>Vecino más cercano</i>	-0.066	-0.057	-0.016	-0.050	-0.048	-0.020
N° de obs. tratadas	755	755	755	755	755	755
N° de obs. de control	746	746	746	717	717	717
Error estándar	0.020	0.020	0.027	0.020	0.020	0.027
t	-3.230	-2.490	-0.610	-2.490	-2.090	-0.750
Error estándar, método autosuficiente	0.020	0.030	0.029	0.020	0.020	0.030
t	-2.730	-2.080	-0.570	-2.220	-2.080	-0.710
<i>Radio</i>	-0.039	-0.031	-0.008	-0.033	-0.025	-0.002
N° de obs. tratadas	753	753	7530	754	754	754
N° de obs. de control	15,033	15,033	15,033	14,565	14,565	14,565
Error estándar	0.010	0.020	0.019	0.010	0.020	0.019
t	-2.950	-2.050	-0.440	-2.500	-1.620	-0.100
Error estándar, método autosuficiente	0.010	0.020	0.017	0.010	0.020	0.020
t	-2.730	-1.860	-0.500	-2.830	-1.600	-0.100
<i>Kernel</i>	-0.049	-0.042	-0.014	-0.053	-0.046	-0.016
N° de obs. tratadas	755	755	755	755	755	755
N° de obs. de control	15,040	15,040	15,040	14,565	14,565	14,565
Error estándar, método autosuficiente	0.010	0.020	0.020	0.010	0.010	0.020
t	-4.060	-2.640	-0.842	-3.800	-3.420	-1.030
<i>Estratificación</i>	-0.064	-0.058	-0.029	-0.065	-0.059	-0.031
N° de obs. tratadas	754	754	754	755	755	755
N° de obs. de control	51,041	51,041	51,041	14,565	14,565	14,565
Error estándar	0.010	0.020	0.019	0.010	0.020	0.017
t	-4.650	-3.680	-1.520	-5.430	-3.670	-1.890
Error estándar, método autosuficiente	0.015	0.020	0.020	---	---	---
t	-4.340	-3.500	-1.770	---	---	---

Nota: Los coeficientes en *bastardilla* son estadísticamente significativos a un nivel del 5%.

Fuente: Cálculo de los autores.

Cuadro 6

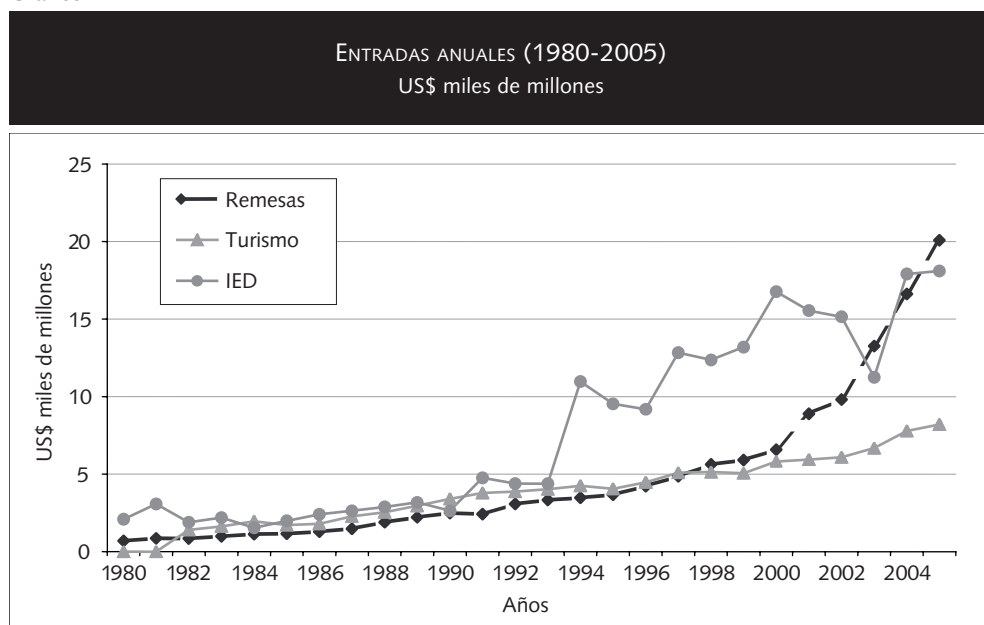
EFFECTO PROMEDIO DEL TRATAMIENTO BAJO MEDIDAS DE POBREZA
Y ESPECIFICACIONES ALTERNATIVAS

Método	Submuestra: Estados de alta emigración			Submuestra: Hogares rurales		
	Medida de pobreza			Medida de pobreza		
	Alimentaria	De capacidades	Patrimonial	Alimentaria	De capacidades	Patrimonial
<i>Vecino más cercano</i>	-0,080	-0,055	0,000	-0,108	-0,108	-0,077
Nº de obs. tratadas	588	588	588	485	485	485
Nº de obs. de control	515	515	515	589	589	589
Error estándar	0,030	0,030	0,032	0,030	0,030	0,033
t	-3,210	-2,020	-0,009	-3,760	-3,490	-2,337
Error estándar, método autosuficiente	0,030	0,030	0,028	0,040	0,040	0,036
t	-2,820	-1,810	-0,010	-3,060	-3,100	-2,137
<i>Radio</i>	-0,079	-0,070	-0,041	-0,129	-0,134	-0,118
Nº de obs. tratadas	583	583	583	485	485	485
Nº de obs. de control	5,692	5,692	5,692	5,537	5,537	5,537
Error estándar	0,020	0,020	0,022	0,020	0,020	0,024
t	-5,020	-3,860	-1,859	-6,720	-6,320	-4,950
Error estándar, método autosuficiente	0,020	0,020	0,026	0,020	0,020	0,017
t	-5,190	-3,390	-1,540	-6,770	-6,620	-6,923
<i>Kernel</i>	-0,074	-0,063	-0,025	-0,122	-0,126	-0,110
Nº de obs. tratadas	588	588	588	485	485	485
Nº de obs. de control	5,693	5,693	5,693	5,537	5,537	5,537
Error estándar, método autosuficiente	0,010	0,020	0,023	0,020	0,020	0,021
t	-5,340	-3,560	-1,065	-6,710	-7,070	-5,224
<i>Estratificación</i>	-0,077	-0,064	-0,022	-0,094	-0,092	-0,084
Nº de obs. tratadas	588	588	588	485	485	485
Nº de obs. de control	5,693	5,693	5,693	5,604	5,604	5,604
Error estándar	0,020	0,020	0,023	0,020	0,020	0,024
t	-4,600	-3,370	-0,979	-4,910	-4,330	-3,497
Error estándar, método autosuficiente	0,016	0,020	0,021	0,017	0,030	0,025
t	-4,708	-3,921	-1,043	-5,563	-3,760	-3,377

Nota: Los coeficientes en *bastardilla* son estadísticamente significativos a un nivel del 5%.

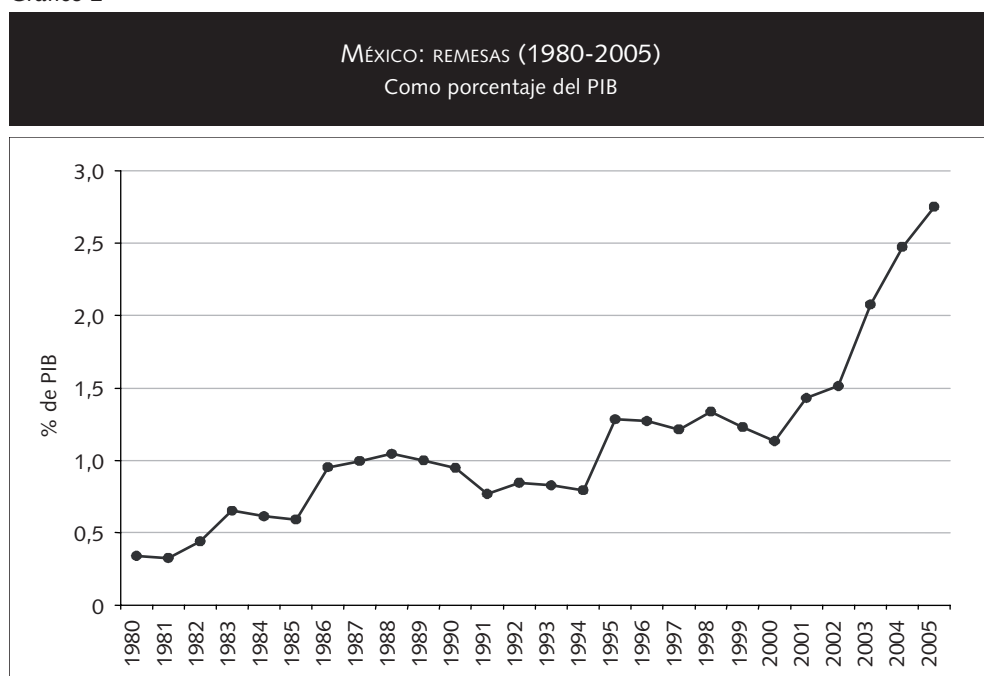
Fuente: Cálculo de los autores.

Gráfico 1



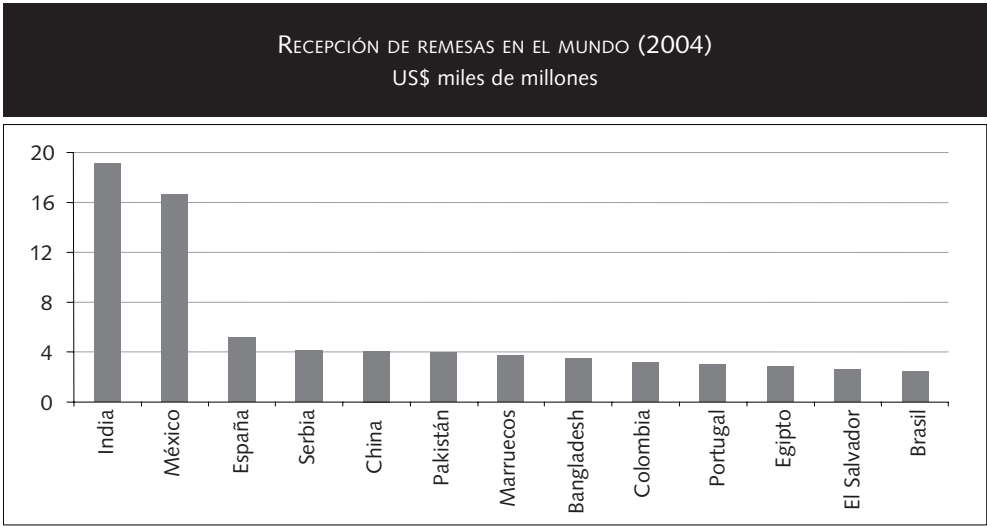
Fuente: Indicadores del Desarrollo Mundial (IDM), Banco Mundial.

Gráfico 2



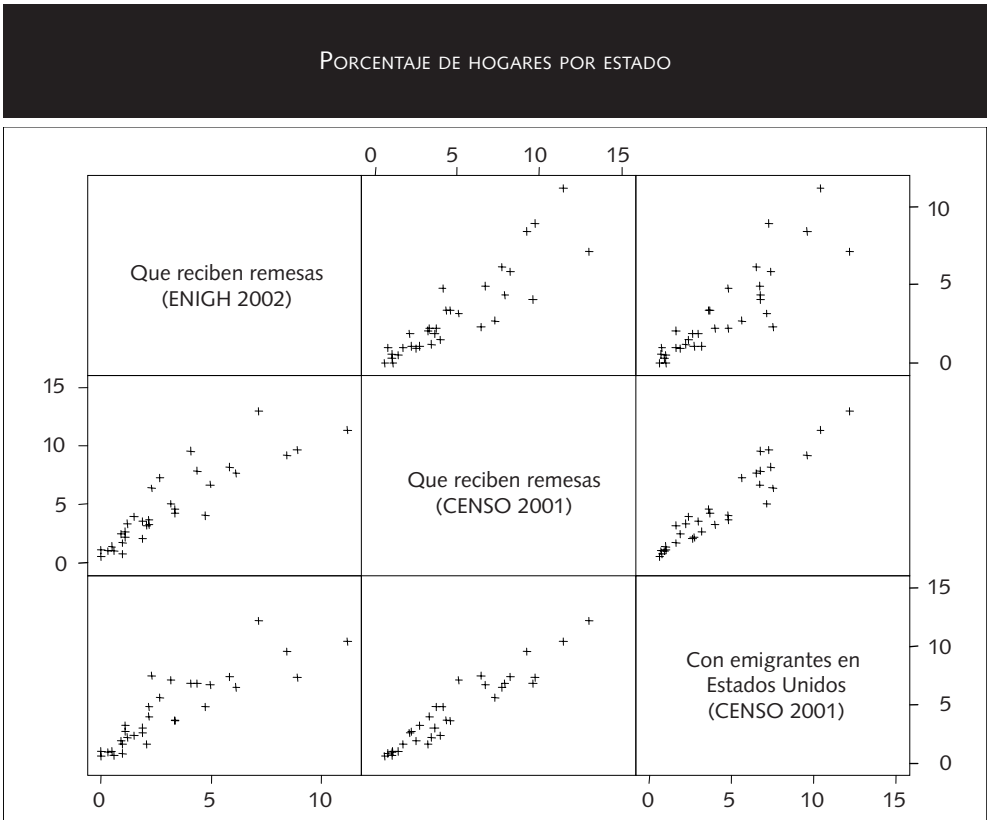
Fuente: IDM e Instituto Nacional de Estadística e Informática de México (INEGI).

Gráfico 3



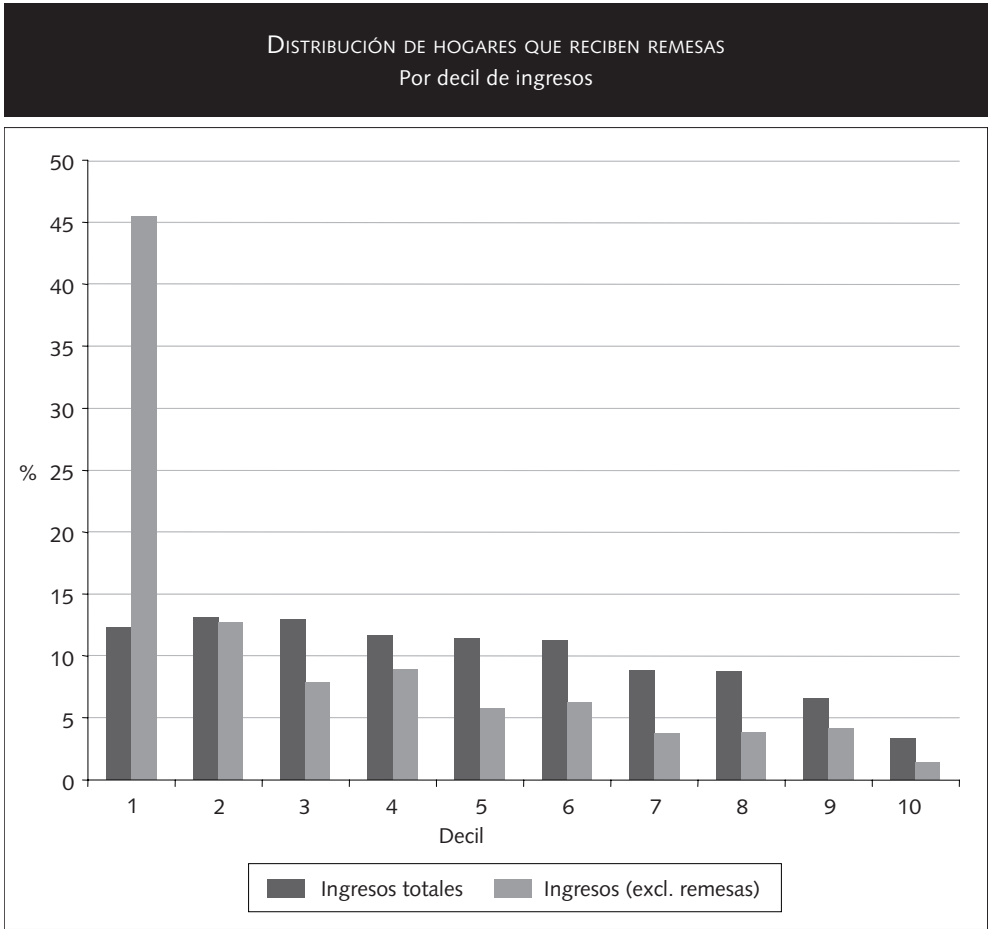
Fuente: IDM, Banco Mundial.

Gráfico 4



Fuente: ENIGH [2002] y Censo [2001].

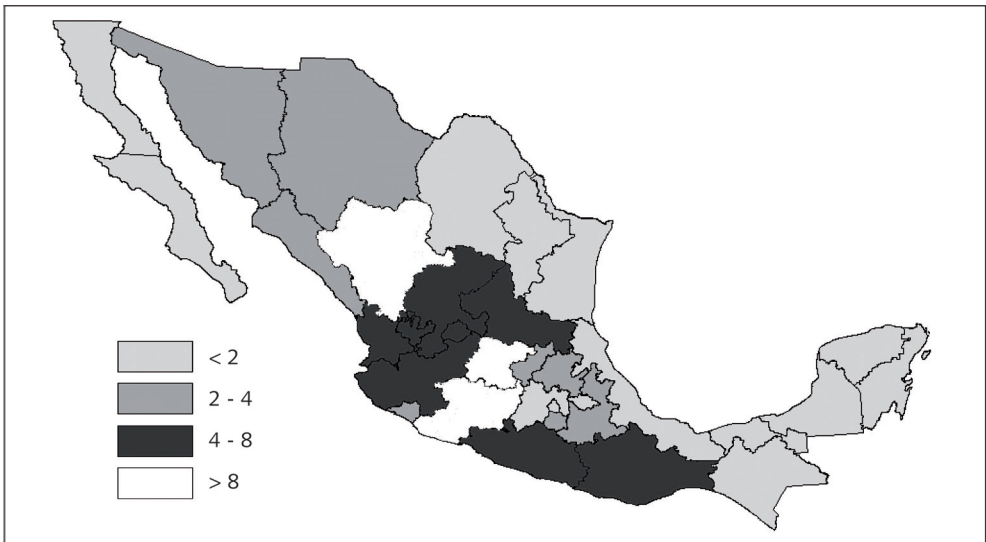
Gráfico 5



Fuente: Elaborado con datos de INEGI.

Mapa 1

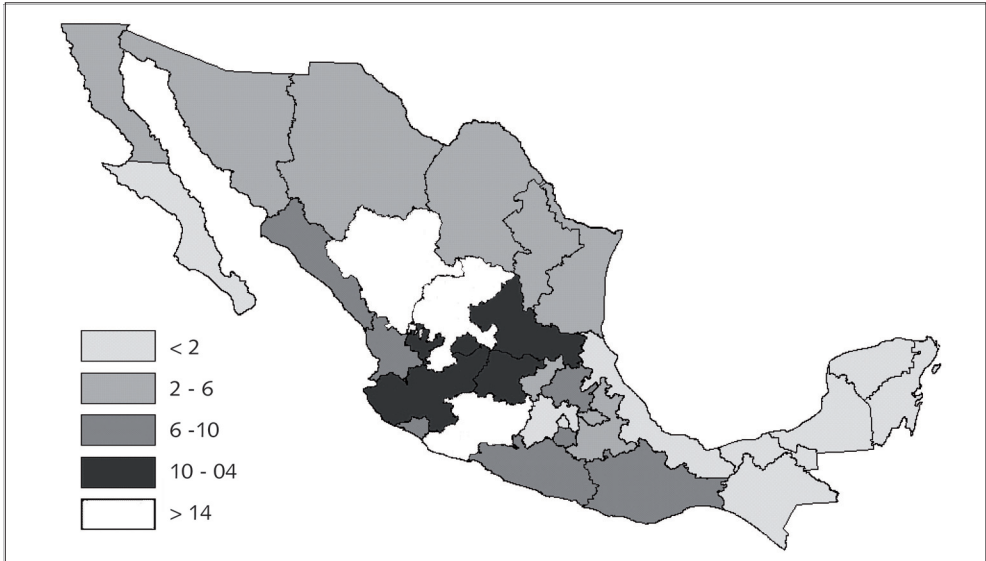
DISTRIBUCIÓN DE HOGARES QUE RECIBEN REMESAS POR ESTADO
Como porcentaje del total de hogares



Fuente: ENIGH [2002].

Mapa 2

HOGARES QUE RECIBEN REMESAS
Como porcentaje del total de hogares en el Estado



Fuente: ENIGH [2002].

Gráfico A1



Cuadro A1

ESTADOS CON ALTA EMIGRACIÓN		
Submuestra: Estados con una fracción relativamente grande de hogares que reciben remesas		
	Porcentaje de hogares totales del estado	Porcentaje de hogares totales que reciben remesas
Michoacán	18,4	11,2
Zacatecas	16,8	7,1
Durango	15,7	8,9
Guanajuato	13,8	8,4
San Luis Potosí	11,7	5,8
Jalisco	11,5	6,1
Aguascalientes	11,1	5,0
Nayarit	8,5	4,1
Guerrero	8,2	4,4
Sinaloa	8,1	3,4
Colima	8,0	2,7
Morelos	7,9	2,3
Oaxaca	7,2	4,8
Hidalgo	6,1	3,2
Promedio ponderado	11,4	
<i>Subtotal</i>		77,3

Bibliografía

ADAMS JR., RICHARD. "The Effects of International Remittances on Poverty, Inequality and Development in Rural Egypt", en *Research Report*, N° 86. IFPRI. 1991.

_____. *Remittances and Poverty in Guatemala*. Documento de Trabajo de Investigación sobre Políticas N° 3418. Banco Mundial. Septiembre, 2004.

_____. Y JOHN PAGE. *International Migration, Remittances and Poverty in Developing Countries*. Documento de Trabajo de Investigación sobre Políticas N° 3179. Banco Mundial. Diciembre, 2003.

BANCO DE MÉXICO. *Remesas familiares por componentes*. Cuadros analíticos, información económica y financiera. Disponible en <http://www.banxico.org.mx>. 2004.

BECKER, SASCHA Y ANDREA ICHINO. "Estimation of Average Treatment Effects Based on Propensity Scores", en *The Stata Journal*, Vol. 2, N° 4. 2002.

COX-EDWARDS, ALEJANDRA Y MANUELITA URETA. "International Migration, Remittances, and Schooling: Evidence from El Salvador", en *Journal of Development Economics*, Vol. 72, N° 2, Diciembre, 2003.

DEHEJIA, RAJEEV. "Practical Propensity Score Matching: A reply to Smith and Todd", en *Journal of Econometrics*, Vol. 125. 2005.

_____. Y SADEK WAHBA. "Causal Effects in Nonexperimental Studies: Reevaluating the Evaluation of Training Programs", en *Journal of the American Statistical Association*, N° 94. 1999.

_____. "Propensity Score Matching Methods for Nonexperimental Causal Studies", en *Review of Economics and Statistics*. Vol. 84, N° 1. Febrero, 2002.

KAPUR, DEVESH. *Remittances: The New Development Mantra?* Documento de Discusión N° 29. G-24. Agosto, 2004.

LÓPEZ CÓRDOVA, ERNESTO. *Globalization, Migration and Development: the Role of Mexican Migrant Remittances*. Documento de Trabajo N° 20, Serie INTAL-ITD. Buenos Aires: BID-INTAL. 2006.

_____. Y ALEXANDRA OLMEDO. *International Remittances and Development: Existing Evidence, Policies and Recommendations*. Documento de Divulgación N° 41, Serie INTAL-ITD. Buenos Aires: BID-INTAL. 2006.

RATHA, DILIP. "Worker's Remittances: an Important and Stable Source of External Development Finance", en *Global Development Finance 2003*. Washington, DC: Banco Mundial. 2003.

ROSENBAUM, PAUL Y DON RUBIN. "The Central Role of the Propensity Score in Observational Studies for Causal Effects", en *Biometrika*, N° 70. 1983.

_____. "Constructing a Control Group Using Multivariate Matched Sampling Methods that Incorporate the Propensity", en *American Statistician*, N° 39. 1985.

SECRETARIA DE DESARROLLO SOCIAL - SEDESOL. *Medición del Desarrollo. México 2000-2002*. Disponible en <http://sedesol2006.sedesol.gob.mx/subsecretarias/prospectiva/medicionpobreza.htm>. 2003.

TAYLOR, EDWARD J.; JORGE MORA Y RICHARD ADAMS. *Remittances, Inequality and Poverty: Evidence from Rural Mexico*. Documento de Trabajo N° 05-003. Universidad de California, Davis. 2005.

Emigración, remesas y participación en la fuerza laboral en México

Gordon H. Hanson

Ph.D in Economics, Massachusetts Institute of Technology [1992] y A.B., Occidental College [1986]. Professor of Economics en la Graduate School of International Relations and Pacific Studies y el Department of Economics de la University of California, San Diego. Research Associate del National Bureau of Economic Research y coeditor del Journal of Development Economics.

Resumen

En este documento, analizo la emigración, las remesas y la participación en la fuerza laboral en México durante la década de los años noventa. Utilizo dos muestras de hogares para el análisis: (a) los hogares rurales en México en 2000, que varían dependiendo de si han enviado emigrantes a Estados Unidos o han recibido remesas de ese país, y (b) los individuos en México en 1990 y 2000 nacidos en estados con una alta o baja exposición a la emigración a Estados Unidos.

En la primera muestra, una vez controladas las características observables, es menos probable que los individuos participen en la fuerza laboral si su hogar ha enviado emigrantes al exterior o recibido remesas desde otros países. Sorprendentemente, este resultado se cumple tanto para hombres como mujeres. Estos resultados de corte transversal podrían verse contaminados por características no observadas de los hogares que podrían estar correlacionadas con el comportamiento migratorio y la oferta de trabajo de los hogares.

En la segunda muestra, que se encuentra menos sujeta a cuestiones relacionadas con la autoselección para la emigración, encuentro que durante la década de los años noventa se volvió menos probable que las mujeres (pero no los hombres) de los estados de alta emigración trabajasen fuera del hogar (en relación con las mujeres de los estados de baja emigración). Estos resultados son consistentes con la emigración al exterior y el flujo de remesas de retorno que la acompaña, lo que genera una mayor especialización dentro de los hogares. Los resultados para las horas de trabajo son similares.

El autor agradece a Ernesto López Córdova, Chris Woodruff, y a los participantes del seminario del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el National Bureau of Economic Research (NBER) por sus útiles observaciones. Jeffrey Lin fue un excelente asistente de investigación.

I. INTRODUCCIÓN

La emigración a Estados Unidos está teniendo consecuencias drásticas en la oferta de trabajo de México. En 2000, el 10% de los individuos nacidos en México residían en Estados Unidos, en contraste con el 2% en 1970 (véase Gráfico 1).¹ Como sucede en muchos países, las tasas de emigración son mayores para los jóvenes adultos. Durante la década de los años noventa, el 9% de los mexicanos de 16 a 25 años de edad (según su edad en 1990) emigraron a Estados Unidos (véase Cuadro 1).

Los flujos de emigrantes de esta magnitud afectan a los mercados laborales de diversas maneras. Cada vez más investigaciones analizan el efecto de la emigración en México sobre el mercado laboral del país.² Entre sus principales efectos, la emigración parece haber ejercido una presión alcista sobre los salarios en México, en particular en las regiones que históricamente enviaron una gran cantidad de emigrantes a Estados Unidos. Mishra [2004] estima que, durante el período 1970-2000, la emigración elevó un 8% los salarios promedio en México. Los aumentos salariales son aún mayores en los estados mexicanos de alta emigración, que durante la década de los años noventa experimentaron un crecimiento de salarios un 9% mayor que los estados de baja emigración (Hanson [2007]).

El flujo de mano de obra de México no sólo aumenta los ingresos de los emigrantes. Una vez en Estados Unidos, los emigrantes remiten una parte de sus ingresos a los miembros de su familia que permanecen en México. En 2003, las remesas de los emigrantes mexicanos en Estados Unidos equivalieron al 2% del PIB de México (BID [2004]). Estos flujos parecen ser considerablemente mayores que la pérdida que sufre el PIB de México debido a la emigración.³ Al parecer, las remesas también estimularon la acumulación de capital en México, lo que contribuyó a una mayor inversión en pequeñas empresas (Woodruff y Zenteno [2007]).

Una cuestión que no se ha analizado es si las remesas condicionan la forma en que la emigración afecta al mercado laboral. Si no existieran las remesas, la emigración probablemente aumentaría la participación de los adultos en la fuerza laboral, debido a la presión alcista que ejerce la salida mano de obra sobre los salarios y a la necesidad de reemplazar la pérdida de ingresos debido al éxodo de asalariados de los hogares. Sin embargo, con las remesas, las familias de los emigrantes pueden sentir una menor necesidad de que los adultos que no emigraron trabajen fuera del hogar. En el caso de las mujeres, en particular, las remesas pueden reducir los incentivos para participar en la fuerza laboral y aumentar los incentivos para invertir en la producción doméstica. Por ende, la emigración puede aumentar la especialización dentro del hogar: los emigrantes, que a menudo son los padres, dedican más tiempo a trabajar en el exterior y los miembros que no emigran, que a menudo son las madres, dedican más tiempo a trabajar en el hogar.⁴

En este trabajo, analizo el efecto de la emigración sobre las decisiones relacionadas con la oferta de trabajo en México. Utilizo información del Censo General de Población y Vivienda de México de 1990 y 2000 para evaluar las diferencias en la participación en la fuerza laboral y las horas trabajadas de distintos individuos según su exposición a las oportunidades de emigrar.

Un hecho que complica el análisis empírico es que la emigración no es un acontecimiento aleatorio. Los hogares deciden enviar emigrantes al exterior según las ganancias que perciben por hacerlo. La mayoría de los emigrantes de México parecen ingresar en Estados Unidos de manera ilegal. La inmigración ilegal es costosa, dada la necesidad de contratar los servicios de un contrabandista para evadir la protección cada vez más estricta de la frontera entre Estados Unidos y México por parte de las autoridades de inmigración de

Estados Unidos. En presencia de mercados de crédito imperfectos, los costos de emigración pueden impedir que los hogares más pobres envíen emigrantes al exterior. A su vez, los individuos de los hogares más acaudalados quizá piensen que trabajar legalmente en México es preferible a trabajar ilegalmente en Estados Unidos. Por ende, los ingresos, la salud y la voluntad de los hogares de tolerar los caprichos de la emigración ilegal probablemente influyan sobre la decisión de emigrar. Dado que estas características se miden de manera imperfecta (o no se miden en absoluto), es probable que los hogares se autoselección en para enviar emigrantes al exterior basándose, en parte, en sus características no observadas.

Para medir las consecuencias de la autoselección para la emigración en el análisis, informo los resultados utilizando dos muestras de individuos. La primera muestra incluye individuos que vivían en las zonas rurales de México en 2000. El censo de México del año 2000 informa si los hogares habían enviado un emigrante a Estados Unidos en los últimos cinco años o recibido remesas de emigrantes del exterior en el último mes. Analizo si las decisiones sobre la oferta de trabajo varían entre los distintos individuos, según la situación migratoria de su hogar. Me concentro en los hogares rurales, ya que parecen presentar las mayores posibilidades de enviar emigrantes individuales al exterior. Los habitantes urbanos, si emigran, pueden llegar a trasladar a todo su hogar (ya que el costo de mantener un hogar en México es mayor en las zonas urbanas que en las zonas rurales). Sin un instrumento válido para medir la decisión de emigrar de los hogares, el análisis que utiliza esta primera muestra se ve sujeto a preocupaciones por la correlación entre la situación migratoria de los hogares y sus características no observadas.

La segunda muestra que utilizo incluye individuos de estados de alta y baja emigración en México. Debido, en parte, a los acontecimientos históricos, el centro y oeste de México presentan los mayores flujos de mano de obra hacia el exterior del país desde hace mucho tiempo (Cardoso [1980]; Durand, Massey y Zenteno [2001]). En el Gráfico 2, que muestra la cantidad de hogares que enviaron emigrantes a Estados Unidos durante 1995-2000 por estado mexicano, las tasas de emigración son relativamente bajas en los estados ubicados a lo largo de la frontera con Estados Unidos, drásticamente mayores en los estados que se encuentran a 600-1.200 kilómetros de Estados Unidos y menores en los distantes estados del sur. La mayoría de los estados que actualmente tienen altas tasas de emigración también tuvieron tasas de emigración relativamente altas hace 50 años o más (véase Gráfico 3). Comparo las decisiones de los individuos relacionadas con la oferta de trabajo en 1990 y 2000 para dos grupos de estados, los que presentaron altas tasas de emigración en la década de los años cincuenta y los que presentaron bajas tasas de emigración en dicha década. En este enfoque, utilizo las tasas de emigración históricas como un determinante de la regresión de forma reducida de las oportunidades de emigración actuales.⁵ Dado que la alta emigración en el pasado podría haber alterado las regiones de manera tal que se vieran afectadas las condiciones actuales del mercado laboral, es más apropiado utilizar un enfoque de forma reducida que usar el comportamiento de emigración pasado como un instrumento para medir la emigración actual.⁶ Para controlar la emigración interna, utilizo la tasa de emigración de la década de los años cincuenta en el *estado de nacimiento* de un individuo, en vez de la tasa en su estado de residencia actual. Por ende, las tasas de emigración históricas del estado de nacimiento de un individuo tienen el fin de capturar las oportunidades actuales de emigrar al exterior.

Un desafío adicional para la estimación es que podrían existir otros *shocks* no observados que afectaron de distinta manera a los estados de alta y baja emigración. Estos *shocks* podrían ser el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la privatización y des-

regulación de la industria, las reformas del sistema de tenencia de tierras de México y la crisis del peso de 1994-1995.⁷ Obviamente, la posibilidad de que estos *shocks* contaminen el análisis es una preocupación importante, que trato en el análisis de las interpretaciones de los resultados.

En la próxima sección, documento cómo el comportamiento de emigración varía en las distintas regiones de México y analizo los criterios para seleccionar los hogares y estados mexicanos para incluir en mi muestra. En las Secciones III y IV, examino el efecto de la emigración en la oferta de trabajo y la participación en la fuerza laboral en México. En la Sección IV, analizo las interpretaciones de los resultados y las limitaciones de la estrategia de estimación.

II. PATRONES REGIONALES DE EMIGRACIÓN EN MÉXICO

FUENTES DE DATOS

Los datos para el análisis provienen de dos fuentes. En 1990, utilizo la micro-muestra del 1% del XI Censo General de Población y Vivienda, 1990 y en 2000 utilizo la muestra aleatoria del 10% de la micromuestra del 10% del XII Censo General de Población y Vivienda, 2000. Por desgracia, el censo de 1990 no contiene información sobre el comportamiento migratorio de los hogares. El censo de 2000 incluye dos preguntas sobre la emigración al exterior: (i) si en los últimos cinco años algún miembro del hogar emigró a Estados Unidos u otro país extranjero, y (ii) si en el mes anterior algún miembro del hogar recibió remesas de emigrantes radicados en el exterior. Estas preguntas tienen problemas obvios. No indican la escolaridad de los emigrantes, los antecedentes de emigración, las remesas anuales o las transferencias en especie de los emigrantes. Aún así, el censo de 2000 es útil en tanto que es la única muestra representativa a nivel nacional que se encuentra disponible para México y que contiene información sobre la emigración a Estados Unidos.⁸

Para los datos sobre los patrones de emigración históricos, utilizo estimaciones de las tasas de emigración estatales de Woodruff y Zenteno [2007]. Estos autores calculan la parte de la población de cada estado mexicano que emigró a Estados Unidos durante 1955-1959 combinando datos sobre la población de los estados mexicanos con datos sobre la inmigración anual de trabajadores legales temporarios de cada estado mexicano en Estados Unidos, bajo el Programa Bracero de Estados Unidos. El Programa Bracero, que se extendió de 1942 a 1964, permitía que los empleadores estadounidenses contratasen trabajadores de México (y el Caribe) para cumplir contratos laborales a corto plazo (menos de un año). La gran mayoría de los inmigrantes temporarios que ingresaban bajo el programa trabajaban en agricultura (Calavita [1992]). Woodruff y Zenteno [2007] también proporcionan información sobre las tasas de emigración de los estados en 1924, la que utilizo en algunos ejercicios.

PATRONES REGIONALES DE LA EMIGRACIÓN DE MÉXICO A ESTADOS UNIDOS

La emigración a gran escala de México a Estados Unidos comenzó a principios del siglo XX. La construcción de ferrocarriles a fines del siglo XIX conectó el interior de México con la frontera entre México y Estados Unidos, lo que ofreció a los empleadores de este país un mayor acceso a la mano de obra mexicana (Cardoso [1980]). Justo luego del cambio de siglo, los granjeros de Texas comenzaron a contratar mano de obra en México. Para encontrar trabajadores, los reclutadores seguían la línea principal de ferrocarril que llevaba a los estados con una densidad de población relativamente alta en la región central y oeste del país. Los primeros emigrantes de México provenían principalmente de nueve estados de esa región

(Durand, Massey, y Zenteno [2001]).⁹ La emigración mexicana a Estados Unidos aumentó en la década de los años veinte, luego de que el Congreso de Estados Unidos flexibilizara las cuotas de inmigración legal en ese país. La contratación volvió a crecer en la década de los años cuarenta, después de que el Congreso aprobara el Programa Bracero (Calavita [1992]). Entre las décadas de 1920 y 1960, los nueve estados de la región central y oeste representaron entre el 44% y el 56% de la emigración de México a Estados Unidos (pero sólo entre el 27% y el 32% de la población total de México. Durand, Massey y Zenteno [2001]).

Luego de trabajar durante un tiempo en Estados Unidos, los emigrantes suelen regresar a México y ayudar a las generaciones posteriores a viajar al exterior. Los emigrantes que se quedan en Estados Unidos han creado asociaciones locales que ayudan a otros individuos de sus comunidades de origen en México (Cano [2004]). También existen muchas redes de trabajo informales a través de las cuales los emigrantes actuales ayudan a los emigrantes prospectivos a asentarse en Estados Unidos. Estas redes tienden a relacionarse con la familia o la comunidad de origen, lo que les da un fuerte componente regional. También parecen afectar las consecuencias respecto de la emigración. Munshi [2003] llega a la conclusión de que los emigrantes mexicanos en Estados Unidos tienen más posibilidades de ser contratados cuanto mayor sea la población residente proveniente de su ciudad de origen en México.

El Gráfico 3 aporta pruebas de la sólida persistencia del comportamiento de emigración regional. Los estados que tenían altas tasas de emigración en la década de los años cincuenta, durante el auge del Programa Bracero, aún tienen una alta tasa de emigración hoy en día. La correlación entre las tasas de emigración de los estados en 1995-2000 y 1955-1959 es de 0,73. La correlación entre las tasas de emigración de los estados en 1995-2000 y 1924 es de 0,48 (Woodruff y Zenteno [2007]). El Gráfico 4 muestra una fuerte correlación positiva similar entre las remesas como proporción PIB de los estados en 1995 y la tasa de emigración de los estados en 1955-1959.

El Cuadro 2 muestra los resultados de las regresiones utilizando como variable dependiente la proporción de hogares que enviaron emigrantes al exterior o la proporción de hogares que recibieron remesas del exterior en el período 1995-2000. Los estados de alta emigración no son simplemente los estados más pobres o aquellos que se encuentran más cerca de Estados Unidos. En las columnas 1 y 5, existe una correlación negativa entre las tasas de emigración o las remesas y el ingreso *per capita* de los estados, pero los ingresos no presentan un alto poder explicativo. En las columnas 2 y 6, si se agrega la distancia a Estados Unidos, se duplica el R^2 de las regresiones. En las columnas 3 y 7, si se agrega la tasa de emigración de los estados en 1924, también aumenta sustancialmente el R cuadrado. Sin embargo, parece existir una ligera covariación entre las tasas de emigración de los estados en 1995-2000 y 1924 independiente de la tasa de emigración de los estados en la década de los años cincuenta. En las columnas 4 y 8, una vez que se agrega la tasa de emigración de 1955-1959 como regresor, el R^2 aumenta aún más y la tasa de emigración de 1924 se vuelve estadísticamente no significativa.

Si los estados con tasas de emigración relativamente altas también se encuentran más expuestos a otros aspectos de la globalización, el análisis empírico podría confundir los efectos de la emigración con los efectos al comercio o los flujos de capital. Durante las décadas de 1980 y 1990, México redujo sus barreras de comercio exterior e inversión. Chiquiar [2005] y Hanson [2004], [2007] contienen pruebas de que los estados con una alta emigración no son los que se beneficiaron desproporcionadamente de la reforma comercial y de la inversión (como es de esperar, los estados que se beneficiaron desproporcionadamente de esos factores son aquellos que se encuentran cerca de la frontera entre México y Estados Unidos).

DISEÑO DE LA MUESTRA

El objetivo de este trabajo es analizar las consecuencias de la emigración para la oferta de trabajo en México. El primer enfoque que adopto es utilizar datos sobre la emigración a Estados Unidos del censo de población de 2000 de México y comparar las consecuencias respecto del mercado laboral en hogares con emigrantes y sin emigrantes. Uno de los problemas que plantea este enfoque es que el comportamiento migratorio de los hogares es endógeno. Es probable que las características no observadas de los hogares que influyen en la oferta de trabajo también afecten la decisión de los hogares de enviar emigrantes al exterior.

Podríamos considerar las tasas de emigración históricas de los estados como posibles instrumentos para medir las oportunidades de emigración actuales. Según los datos del censo de 2000, la probabilidad de que un hogar haya enviado un emigrante a Estados Unidos en los últimos cinco años o recibido remesas del exterior en el último mes tienen una fuerte correlación positiva con la tasa de emigración de 1955-1959 en el estado de nacimiento del jefe de hogar (Hanson [2007]). Sin embargo, es poco probable que las tasas de emigración históricas de los estados sean un instrumento válido para medir las tasas de emigración actuales. Las oportunidades de emigración en el estado de nacimiento de un individuo pueden haber afectado la experiencia del individuo en el mercado laboral o la calidad de la educación a la que accedió. Por ende, es probable que las oportunidades de emigración en el pasado afecten el mercado laboral actual en forma directa, a través de su efecto sobre la emigración actual, e indirectamente, a través de su efecto sobre el capital humano de los individuos.

Dados estos problemas, también utilizo un segundo enfoque en el que comparo las variaciones en los resultados de corte transversal para el mercado laboral, donde clasifico a los individuos según la tasa de emigración de su estado de nacimiento. Al hacerlo, capturo los efectos directos e indirectos de las oportunidades de emigración históricas sobre los resultados del mercado laboral actual. Por lo tanto, esta estrategia consiste en comparar los resultados del mercado laboral en las regiones que estuvieron más o menos expuestas a las oportunidades de emigración a Estados Unidos.

El Cuadro 3 describe la muestra de estados. Eliminé a los seis estados fronterizos de la muestra ya que parecen haberse beneficiado desproporcionadamente de la liberalización de la inversión y el comercio. La mayoría de los estados fronterizos presentaban tasas de emigración por encima del promedio en la década de los años cincuenta e incluirlos en la muestra podría confundir los efectos de la emigración con los efectos de otros aspectos de la globalización. Para ayudar a aislar los efectos de la emigración, limito los estados de alta emigración a aquellos cuyas tasas de emigración se encuentran entre los tres primeros deciles de los estados no fronterizos, y los estados de baja emigración a aquellos cuyas tasas de emigración se encuentran entre los últimos tres deciles de los estados no fronterizos.¹⁰ En 2000, el 11% de los hogares de los seis estados de alta emigración habían enviado a un emigrante a Estados Unidos en los cinco años anteriores, mientras que sólo el 2% de los hogares de los seis estados de baja emigración lo habían hecho.

III. RESUMEN DE ESTADÍSTICAS SOBRE SALARIOS Y PARTICIPACIÓN EN LA FUERZA LABORAL

El efecto más directo de los flujos de mano de obra al extranjero consistió en la reducción de la población de jóvenes adultos nacidos en estados de alta emigración. Los

Gráficos 5 y 6 muestran el tamaño de los grupos etarios según la edad en 2000 para los hombres y mujeres nacidos en estados de alta o baja emigración. En ausencia de errores de medición, las variaciones del tamaño de la población se deben a la emigración neta al exterior o a la muerte. El tamaño de los grupos etarios disminuye en todos los grupos de edad y género, salvo en la población de 10 a 19 años de edad. Los descensos de población son mayores para los hombres de 20 a 29 años (nacidos entre 1971 y 1980) en los estados de alta emigración, cuya cantidad registra un increíble descenso de 37 puntos logarítmicos. En el caso de aquellos nacidos en estados de baja emigración, la cantidad de hombres de 20 a 29 años registra un descenso menor, pero impresionante, de 14 puntos logarítmicos, de modo tal que el descenso relativo de la población de hombres de 20 a 29 años en los estados de alta emigración entre 1990 y 2000 es de 23 puntos logarítmicos. En líneas generales, la población de hombres de 20 a 59 años desciende 9 puntos logarítmicos en los estados de nacimiento de alta emigración en relación con los de baja emigración.

Las variaciones relativas a y absolutos de los grupos etarios de mujeres son menores. El grupo etario de mujeres de 20 a 29 años desciende 18 puntos logarítmicos en los estados de alta emigración y 5 puntos logarítmicos en los estados de baja emigración. En general, la población de mujeres de 20 a 59 años desciende 7 puntos logarítmicos en los estados de alta emigración en relación con los estados de baja emigración. Los mayores descensos de la población masculina se condicen con las tasas de emigración relativamente altas de los hombres presentadas en el Cuadro 1. Dado que no tenemos datos sobre los hogares con emigrantes en el exterior en 1990, no podemos realizar el mismo análisis y comparar 1990 y 2000 a nivel de los hogares.

Cabría esperar que el perfil educativo de los individuos difiriese según la situación migratoria de sus hogares. Chiquiar y Hanson [2005] muestran que, en México, los individuos con niveles de educación moderadamente altos tienen mayores probabilidades de emigrar a Estados Unidos. Si existe una correlación con los años de escolaridad de los individuos dentro de los hogares, los individuos que viven en hogares con emigrantes quizá tiendan a tener niveles de educación relativamente altos. Por otro lado, si los hogares tienden a enviar a sus miembros más educados al exterior, los miembros restantes de los hogares con emigrantes quizá tiendan a tener menores niveles de educación que los individuos de los hogares sin emigrantes en el exterior.

El Cuadro 4 muestra la distribución de la escolaridad por grupo etario en 2000 para los individuos en las zonas rurales, que viven en hogares con o sin emigrantes en Estados Unidos. Los individuos que viven en hogares receptores de remesas del exterior se encuentran ligeramente representados en forma excesiva en el grupo con 1 a 5 años de escolaridad, y se encuentran subrepresentados en otros grupos con mayor escolaridad. Entre los hombres de 30 a 39 años en 2000, el 34% había completado nueve o más años de escolaridad en los hogares sin emigrantes en el exterior, mientras que el 31% había obtenido esa educación en los hogares con emigrantes en el exterior. Para las mujeres, estas cifras son del 26% y el 23%, respectivamente. Se revela un patrón similar cuando los hogares se dividen según el hecho de haber enviado un emigrante a Estados Unidos en los últimos cinco años.

Siguiendo el mismo análisis para los estados de alta y baja emigración, el Cuadro 5 muestra la distribución de escolaridad por grupo etario en 2000 para los individuos nacidos en estos dos grupos de estados mexicanos. En el caso de los hombres, la escolaridad promedio es similar en los estados de alta y baja emigración. En 2000, entre los hombres de 0 a 39 años, en los estados de baja emigración, el 47% había completado nueve o más años de escolaridad,

mientras que solo el 46% había alcanzado el mismo nivel educativo en los estados de alta emigración. En el caso de las mujeres, estas cifras son del 40% y el 41%, respectivamente.

Pese a los niveles de educación comparables en los estados de alta y baja emigración, los salarios parecen ser mayores en los estados de alta emigración.¹¹ El Gráfico 7 muestra las densidades Kernel de los salarios por hora promedio. En 1990, los salarios presentan una menor dispersión y una media mayor en los estados de alta emigración, en comparación con los estados de baja emigración. En 2000, estas características son más pronunciadas. En relación con los estados de baja emigración, la densidad de los salarios en los estados de alta emigración revela un claro desplazamiento hacia la derecha, lo que indica un crecimiento relativo positivo de los salarios.

Las densidades informadas de los salarios no controlan las diferencias en la distribución de las características entre las distintas regiones. Hanson [2007] concluyó que luego de controlar las diferencias en edad, educación y otras características observables, los salarios son mayores en los estados de alta emigración y que, durante la década de los años noventa, aumentan en los estados de alta emigración respecto de los estados de baja emigración. Entre 1990 y 2000, los salarios de los hombres de los estados de alta emigración crecen en promedio un 9% más, en relación con los estados de baja emigración. Los aumentos salariales relativos son aún mayores entre los trabajadores con mayores niveles de educación (9 a 15 años de escolaridad). El aumento de los salarios relativos en los estados de alta emigración es coherente con el descenso de la oferta de trabajo en los estados de alta emigración respecto de los estados de baja emigración, lo que se verifica en los Gráficos 5 y 6.

El Cuadro 6 muestra la cantidad de hombres y mujeres de 30 a 49 años con ingresos laborales positivos por grupo de escolaridad en los hogares rurales con y sin emigrantes en Estados Unidos. Los individuos presentan tasas de participación en la fuerza laboral uniformemente menores en los hogares que reciben remesas (en relación con los hogares que no reciben remesas) o que enviaron emigrantes a Estados Unidos (en relación con los hogares que no enviaron emigrantes al exterior). Ésta es una prueba sugerente de que los incentivos para participar en la fuerza laboral son menores en los hogares que enviaron emigrantes a Estados Unidos, lo que sería consistente con la mayor especialización dentro del hogar en los hogares que envían emigrantes al exterior. Sin embargo, esta interpretación debe ir acompañada de la advertencia de que las diferencias en las características no observadas entre los hogares con y sin emigrantes podrían contribuir a las diferencias en su comportamiento respecto de la oferta de trabajo.

El Cuadro 7 muestra la cantidad de hombres y mujeres de 30 a 49 años con ingresos laborales positivos agrupados por años de escolaridad en los estados de alta y baja emigración. Entre los individuos con bajos niveles de escolaridad, los hombres tienden a tener una participación ligeramente menor en la fuerza laboral en los estados de alta emigración. Este patrón se presenta tanto en 1990 como en 2000. Entre los individuos con altos niveles de escolaridad, la participación en la fuerza laboral es muy similar en ambos grupos de estados. En el caso de las mujeres, la participación en la fuerza laboral es mucho menor en general. Al parecer, la participación en la fuerza laboral es moderadamente menor en los estados de alta emigración en 2000, pero no en 1990. Dado que los salarios son drásticamente mayores en los estados de alta emigración, la similitud de las tasas de participación en la fuerza laboral en los estados de alta y baja emigración quizás sean sorprendentes. Ésta es otra prueba sugerente de que los hogares de las regiones que envían emigrantes al exterior quizá tiendan a especializarse más en la producción doméstica que los hogares de

otras regiones. En la próxima sección, analizaremos más detalladamente las diferencias de la participación en la fuerza laboral entre hogares y regiones.

IV. EMIGRACIÓN Y PARTICIPACIÓN EN LA FUERZA LABORAL

HOGARES RURALES EN 2000

La emigración puede afectar la decisión de participar en la fuerza laboral a través de diversos canales. Para los hombres y las mujeres, la mayor emigración puede ejercer una presión al alza sobre los salarios, lo que aumenta las probabilidades de que participen en la fuerza laboral fuera del hogar. Dentro del hogar, el envío de emigrantes al exterior puede incrementar las remesas que recibe el hogar, lo que aumenta los ingresos de los miembros de la familia en México. Las investigaciones anteriores revelaron que los mayores ingresos de los hogares a menudo se relacionan con una menor oferta de trabajo por parte de las mujeres (Altonji y Blank [1999]). Por ende, en el caso de las mujeres, el efecto de la emigración sobre las decisiones relacionadas con la oferta de trabajo es ambigua, ya que depende, en parte, del hecho de que las mujeres sustituyan la mano de obra emigrante en el mercado laboral de México y de que la emigración aumente los ingresos del hogar a través de las remesas.

Para analizar estos canales, estimo las decisiones sobre la participación en la fuerza laboral y las horas de trabajo como funciones de las características de los individuos, los hogares y las regiones. De acuerdo con una gran cantidad de publicaciones académicas, modelo la decisión relacionada con la oferta de trabajo en forma reducida. Los coeficientes indican qué tipos de características de los individuos, los hogares o las regiones tienden a estar asociados a mayores retornos en el mercado laboral (lo que tendería a aumentar la oferta de trabajo, siempre que los efectos de sustitución dominen los efectos ingreso en la decisión entre el trabajo y el ocio) o con mayores ingresos en las familias (lo que tendería a reducir la oferta de trabajo, en particular en el caso de las mujeres).

En un ejercicio, utilizo datos de corte transversal sobre el comportamiento migratorio de los hogares del censo de población de 2000 para estimar la siguiente regresión para las horas de trabajo:

$$y_{hs} = \alpha_s + X_{hs} \beta_1 + \beta_2 \text{Remitt}_{hs} + \varepsilon_{hst} \quad (1)$$

donde y son las horas trabajadas la semana anterior, X es un vector de características observadas y Remitt es una variable ficticia que indica si el hogar recibe o no remesas de emigrantes en Estados Unidos (lo que, en algunas regresiones, se reemplaza por la variable *Envío emigrante a Estados Unidos*, que indica si un hogar envió un emigrante al exterior en los últimos cinco años). La regresión incluye controles para los efectos fijos del estado de nacimiento y ajusta los errores estándar para la correlación entre las observaciones asociadas al mismo estado de nacimiento. Estimo la ecuación (1) como un modelo tobit, ya que las horas trabajadas equivalen a cero para muchos individuos. En un segundo ejercicio, estimo una regresión probit análoga en la que la variable dependiente es un resultado dicotómico sobre el hecho de que un individuo participe o no en la fuerza laboral. La muestra consiste de individuos que viven en hogares rurales en 2000.

El cuadro 8 muestra las regresiones para la oferta de trabajo fuera del hogar de un individuo. La participación en la fuerza laboral se mide mediante el hecho de que un individuo perciba ingresos laborales positivos; las horas de trabajo se miden según el número informado de horas que un individuo haya dedicado a un trabajo remunerado en la semana

anterior. Los regresores son una ecuación de cuarto grado de la edad, variables ficticias para la escolaridad, la cantidad de niños del hogar y el estado de nacimiento, y un indicador sobre el hecho de que el hogar haya enviado un emigrante a Estados Unidos en los últimos cinco años o recibido remesas de emigrantes en el exterior en el último mes.

En los hogares que enviaron emigrantes a Estados Unidos, las estimaciones de los coeficientes indican que los hombres y las mujeres tienen un 11 % y un 2,5 % menos de probabilidades de ofrecer trabajo fuera del hogar, respectivamente, y ambos efectos son estimados con precisión.¹² Es sorprendente que los efectos estimados sean tanto mayores para los hombres respecto de las mujeres. Para las mujeres, los resultados son consistentes con el hecho de que enviar emigrantes al exterior genere mayores ingresos para la familia y una menor oferta de trabajo. Dado que una proporción relativamente alta de los emigrantes que los hogares envían al exterior son hombres, los resultados para este grupo resultan más difíciles de interpretar. Podría ser que los mayores ingresos de los hogares asociados a las remesas reduzcan la oferta de trabajo por parte de los hombres. También podría ser que los miembros que los hogares deciden financiar para que viajen al exterior son aquellos que tienen más probabilidades de trabajar fuera del hogar. Los hombres que se quedan en México podrían ser individuos cuyas características no observadas reduzcan sus probabilidades de trabajar a cambio de un salario (donde este efecto también podría operar en el caso de las mujeres). En vista de estos problemas, cabría sospechar que los resultados nos dicen más sobre la correlación entre las variables no observables y la oferta de trabajo que sobre el efecto del comportamiento migratorio en dicha oferta.

Los resultados para las remesas son bastante similares ya que indican que, en los hogares que reciben remesas del exterior, los hombres y las mujeres tienen un 11 % y un 2,2 % menos de probabilidades de trabajar fuera del hogar, respectivamente, y ambos efectos son estimados con precisión. Una vez más, resulta sorprendente que los efectos sean tanto mayores para los hombres.

En cuanto a las horas trabajadas, el segundo panel del Cuadro 8 muestra los resultados de las regresiones tobit para las horas trabajadas en la semana anterior. Los individuos de los hogares que enviaron emigrantes al exterior o recibieron remesas de emigrantes en el exterior tienden a ofrecer menos horas de trabajo que los individuos de los hogares que no cuentan con emigrantes en el exterior. Estos efectos se estiman con precisión para las variables "*Envío emigrante a Estados Unidos*" y "*Recibió remesas*". Los valores de los coeficientes son mayores para las mujeres, lo que se condice con las publicaciones anteriores.

Cabría preocuparse por que los resultados estén impulsados por diferencias no observadas en la riqueza de los hogares. En los hogares rurales, es probable que la riqueza esté correlacionada con la educación de los miembros del hogar. Para continuar con su educación luego de la escuela primaria (seis años de educación), los individuos de muchas zonas rurales quizá deban trasladarse a una ciudad de tamaño mediano o pequeño a fin de poder acceder a una escuela secundaria. En las segundas cuatro columnas del Cuadro 8, restrinjo la muestra a los individuos con seis o menos años de educación. Para la participación en la fuerza laboral y las horas trabajadas, estos resultados son muy similares a los de las primeras cuatro columnas. También cabría preocuparse por que las variables de emigración registren diferencias no observadas en el acceso de los hogares a las redes de emigración, en vez del efecto de la emigración en sí. En las terceras cuatro columnas del Cuadro 8, restrinjo la muestra a los hogares rurales de los estados de alta emigración. Supuestamente, en esta muestra existe una menor variación entre los hogares respecto

del acceso a las redes de emigración. Una vez más, los resultados son muy similares a los de las primeras cuatro columnas del Cuadro 8.

Para retomar la discusión anterior, los resultados de corte transversal del Cuadro 8 se ven sujetos a problemas respecto de los determinantes no observados del comportamiento de los hogares respecto de la emigración. El problema es que las características no observadas de los hogares que están correlacionadas con la oferta de trabajo también podrían estar correlacionadas con la decisión de los hogares de enviar emigrantes al exterior. Por ejemplo, los hogares con mayores fuentes de ingresos no observadas podrían tener una mayor probabilidad de haber enviado emigrantes a Estados Unidos (ya que los mayores ingresos facilitan la financiación de los costos de emigración) y una probabilidad menor de que las madres trabajen fuera del hogar (ya que los mayores ingresos podrían reducir el valor sombra de los ingresos que aportan las mujeres a los hogares). En un intento de tratar el problema de la decisión de los hogares respecto de la emigración, vuelvo a realizar el análisis para los individuos nacidos en estados de alta y baja emigración, donde el estado de nacimiento sirve como un determinante de la regresión de forma reducida del acceso a las redes de emigración.

ESTADOS DE ALTA Y BAJA EMIGRACIÓN EN 1990 Y 2000

En mi estrategia de estimación alternativa, reúno los datos de distintos hogares en 1990 y 2000, y limito la muestra a individuos que viven en zonas rurales y nacieron en un estado de alta o baja emigración. Luego analizo si el comportamiento respecto a la oferta de trabajo varía de manera diferencial entre los estados de alta y baja emigración durante la década de los años noventa. Para las horas trabajadas, estimo la siguiente regresión:

$$y_{hst} = \alpha_s + X_{hst} (\beta_1 + \beta_2 Y2000_{ht} + \beta_3 High_{hs}) + \phi * Y2000_{ht} * High_{hs} + \varepsilon_{hst}$$

donde y son las horas trabajadas la semana anterior, X es un vector de características no observadas, $Y2000$ es una variable ficticia para el año 2000 y $High$ es una variable ficticia para el hecho de que un individuo haya nacido en un estado de alta emigración. La regresión incluye controles para los efectos fijos del estado de nacimiento y permite que las características observables varíe en las distintas regiones y a lo largo del tiempo. El coeficiente ϕ captura la variación diferencial media entre 1990 y 2000 en los ingresos de los estados de alta y baja emigración. También estimo una regresión probit análoga en la que la variable dependiente es un resultado dicotómico sobre el hecho de que un individuo participe o no en la fuerza laboral. Se ajustan los errores estándar para la correlación entre las observaciones asociadas al mismo estado de nacimiento.

Un problema de estimación importante es que otros *shocks* además de la emigración pueden haber tenido impactos diferenciales en los estados de alta y baja emigración. Ya analicé el *shock* asociado al TLCAN y la reforma comercial en términos más generales. Algunos de los otros *shocks* de la década de los años noventa son la crisis de la moneda de 1995, la reforma del sistema de tenencia de tierras, la privatización de las empresas públicas y la desregulación de la industria. La existencia de estos *shocks* supedita los resultados a la advertencia de que otros factores, además de la emigración, pueden haber contribuido a variaciones diferenciales regionales en los ingresos.

El Cuadro 9 presenta los resultados. Los resultados para las mujeres son bastante similares a los del Cuadro 8, pero los resultados para los hombres difieren drásticamente.

En el caso de las mujeres, existe un aumento en el diferencial entre los estados de alta y baja emigración en la participación en la fuerza laboral durante el período 1990-2000. Las estimaciones de los coeficientes indican (en base a valores promedio para los otros regresores) que, durante la década de los años noventa, se produjo una reducción de un 2,2% en la probabilidad de que las mujeres de los estados de alta emigración trabajaran fuera del hogar, variación que fue estimado con precisión. En el caso de los hombres, el comportamiento respecto a la participación en la fuerza laboral entre 1990 y 2000 en los estados de alta emigración no presenta variaciones estadísticamente significativas en relación a los estados de baja emigración. Si se limita la muestra a los individuos con seis o menos años de educación, los resultados no varían. Ésta es otra prueba de que, pese a los aumentos salariales en los estados con una alta emigración, se redujeron las probabilidades de que las mujeres de estos estados trabajaran fuera del hogar. De manera coherente con los resultados del análisis de corte transversal de los datos de 2000, parece que la migración al exterior contribuye a una mayor especialización dentro del hogar y a que las mujeres dediquen menos tiempo a trabajar fuera del hogar.

Con respecto a las horas trabajadas, los resultados para las mujeres del Cuadro 9 también son coherentes con los del Cuadro 8. Durante la década de los años noventa, las mujeres nacidas en estados de alta emigración redujeron sus horas de trabajo con respecto a las mujeres nacidas en estados de baja emigración, y este efecto es estimado con precisión en la muestra completa y en la muestra de individuos con educación primaria o un nivel educativo inferior. En cuanto a los hombres, también existe una reducción en la oferta de trabajo en los estados de alta emigración en relación con los estados de baja emigración, pero el efecto es mucho menor que en el caso de las mujeres. Tal como sucede con los resultados de corte transversal de los datos de 2000, este hallazgo es sorprendente. En relación con los estados de baja emigración, esperaríamos ver un aumento de la oferta de trabajo relativa de los hombres en los estados de alta emigración en respuesta al aumento observado en los salarios en los estados de alta emigración.

En términos generales, existen algunas pruebas de que la emigración está asociada a una menor oferta de trabajo de los hogares. Existe una probabilidad menor de que las mujeres trabajen fuera del hogar en los hogares con emigrantes en el exterior y la probabilidad de que trabajen fuera del hogar es menor en los estados de alta emigración respecto de los estados de baja emigración. Si las remesas aumentan los ingresos de los hogares, estos resultados son esperables. En efecto, los hogares podrían estar utilizando sus ingresos adicionales para solventar las horas de trabajo de las mujeres que se quedan en México. Sin embargo, también vemos indicios de que la emigración se relaciona con una menor participación de los hombres en la fuerza laboral. Esto es sorprendente y contraintuitivo. Dado que los salarios de los hombres están aumentando en términos relativos en los estados de alta emigración, esperaríamos ver aumentos en vez de disminuciones en la oferta de trabajo por parte de los hombres. Los resultados para los hombres podrían indicar que ninguna de las regresiones que utilizo explica exhaustivamente la correlación entre las características no observables y el comportamiento migratorio.

V. COMENTARIOS

En este documento, analizo la forma en que la emigración puede haber afectado la participación adulta en la fuerza laboral en México. Para investigar el tema, utilizo dos estrategias de estimación, una de las cuales se basa en información del censo de población

de México de 2000 sobre el comportamiento de los hogares respecto a la emigración y la otra de las cuales se basa en la sólida persistencia de las diferencias regionales dentro de México respecto de la probabilidad de emigrar a Estados Unidos. Un problema clave del análisis empírico es cómo explicar las características de los hogares que podrían influir sobre la oferta de trabajo y sobre el comportamiento respecto de la emigración.

Al igual que en décadas anteriores, en la década de los años noventa los individuos nacidos en los estados de alta emigración de México aparentemente presentaron una alta propensión a emigrar al exterior. Entre 1990 y 2000, la población de hombres de 20 a 59 años nacidos en estados de alta emigración disminuyó 9 puntos logarítmicos en relación con los hombres de edad similar nacidos en estados de baja emigración. En cuanto a las mujeres, la correspondiente variación regional relativa en la población fue de 7 puntos logarítmicos. La mayoría de estas variaciones en la población parecen ser producto de la emigración. Mishra [2004] y Hanson [2007] descubrieron que las reducciones en la oferta de trabajo generadas por la emigración aumentaron los salarios en México.

En los resultados de corte transversal de los datos de 2000, las mujeres de los hogares que enviaron emigrantes al exterior o que reciben remesas del exterior tienen una probabilidad menor de trabajar fuera del hogar y trabajan menos horas en general. Al comparar 1990 y 2000, vemos que las mujeres de los estados de alta emigración de México tienen menos probabilidades de trabajar fuera del hogar y trabajan menos horas en total (en relación con las mujeres de los estados de baja emigración). Este patrón de comportamiento se condice con el hecho de que los hogares decidan reducir la oferta de trabajo por parte de las mujeres en respuesta a los aumentos de los ingresos familiares o regionales generados por la emigración. En otras palabras, la emigración parece estar relacionada con una mayor especialización dentro del hogar.

Lo que arroja algunas dudas sobre esta interpretación es que, al menos en las regresiones de corte transversal de los datos de 2000, los resultados para hombres y mujeres son similares. Esto es sorprendente ya que los artículos anteriores parecerían sugerir que los mayores salarios relacionados con la emigración incrementarían la oferta de trabajo por parte de los hombres. Una interpretación de estos resultados para los hombres (y posiblemente para las mujeres) es que revelan información sobre la autoselección para la emigración. En los hogares que envían emigrantes al exterior, los hombres que permanecen en México podrían ser individuos cuyas características no observadas reducen su capacidad o voluntad de trabajar fuera del hogar. De manera similar, en los estados que envían una gran cantidad de emigrantes a Estados Unidos, los hombres que deciden no emigrar al exterior podrían ser aquellos cuyas oportunidades en el mercado laboral, tanto en México como en Estados Unidos, son poco relativamente atractivas.

A raíz de los problemas sobre la autoselección para la emigración, resulta necesario hacer una reserva sobre los resultados de los resultados empíricos en este artículo. Podemos decir que encuentro pruebas sugerentes de que existe una relación entre la emigración y la especialización dentro de los hogares. Para eliminar la reserva, necesitaríamos datos longitudinales sobre los hogares que nos permitirían examinar los cambios en el comportamiento de los hogares respecto a la emigración a lo largo del tiempo.

¹ Considero la población total de México como la suma de los individuos nacidos en México que viven tanto en México como en Estados Unidos (este cálculo ignora la menor cantidad de mexicanos que viven en otros países).

² En términos comparativos, existen muchas más investigaciones sobre las consecuencias de la inmigración en Estados Unidos. Véase Borjas [2007] para obtener una colección de los estudios recientes sobre la inmigración mexicana y la economía de Estados Unidos.

³ Según las estimaciones de Mishra [2004], en 2000, la pérdida ocasionada por la emigración en México sería del 0,5% del PIB (0,5 por la variación de los salarios debido a la emigración del 8% multiplicado por el producto entre la pérdida en la oferta de trabajo debido a la emigración del 16% y la participación del trabajo en los ingresos de 0,7). En aquel año, las remesas fueron equivalentes al 1% del PIB de México

⁴ Por supuesto que este resultado depende de que los hogares envíen a algunos miembros al exterior, pero no a todos. Si todos los miembros del hogar emigrasen, la emigración podría reducir la especialización dentro del hogar (lo mismo que sucedería si todos los miembros terminaran trabajando fuera del hogar).

⁵ Este enfoque depende de los siguientes supuestos: (a) la mano de obra es suficientemente inmóvil en las distintas regiones mexicanas para que un *shock* en la oferta de trabajo específico a una región afecte a los diferenciales de los ingresos entre las regiones (véanse Robertson [2000], Chiquiar [2005] y Hanson [2004] para obtener pruebas coherentes con este supuesto), y (b) las oportunidades actuales de emigrar a Estados Unidos dependen de los patrones de emigración entre las regiones históricos (véanse Munshi [2003] y Orrenius y Zavodny [2005] para leer sobre el trabajo reciente en las redes de emigración).

⁶ Por ejemplo, los estados con mayores tasas de emigración en el pasado podrían haber atraído menos inversiones a lo largo del tiempo, lo que actualmente habría afectado la demanda de mano de obra en estos estados.

⁷ Véase Chiquiar [2003] sobre los recientes cambios de política en México. Para leer sobre las implicancias de la globalización para el mercado laboral en México, véase Cragg y Epelbaum [1996]; Feenstra y Hanson [1997]; Revenga [1997]; Hanson y Harrison [1999]; Robertson [2000], [2004]; Feliciano [2001]; Farris [2003]; Ariola y Juhn [2003]; Chiquiar [2005] y Hanson [2004].

⁸ Muchas investigaciones sobre la emigración de México a Estados Unidos utilizan datos del Proyecto sobre Migración Mexicana, una encuesta de hogares realizada en diversas comunidades rurales de México durante el período 1987-1997, donde la emigración tiende a ser elevada (Durand *et al.* [1996]; Massey *et al.* [1994]). El Proyecto sobre Migración Mexicana no es adecuado para mis propósitos. La muestra de emigrantes del Proyecto sobre Migración Mexicana se seleccionó en términos de las comunidades incluidas, que son pobres y rurales y pertenecen a estados con una alta emigración (y se encuentran muy lejos de ser representativas a nivel nacional), y en términos de su concentración en los emigrantes que regresaron (y no en los emigrantes que actualmente residen en Estados Unidos).

⁹ Estos nueve estados son: Aguascalientes, Colima, Durango, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nayarit, San Luis Potosí y Zacatecas.

¹⁰ De este grupo, eliminé al Distrito Federal (Ciudad de México) de los estados de baja emigración (ya que este estado presenta el mayor ingreso *per capita* en México y está muy expuesto a la globalización; los otros estados de baja emigración son pobres, se encuentran en el sur de México y estuvieron poco expuestos a la globalización); y eliminé a Jalisco de los estados de alta emigración (ya que este estado incluye a la segunda ciudad más grande de México, que también ha estado muy expuesta a la globalización). Los resultados no varían cuando estos dos estados se agregan a la muestra.

¹¹ Los salarios por hora promedio se calculan a partir del ingreso laboral mensual ($4,5 \times$ horas trabajadas la semana pasada). Debo realizar el supuesto de que los individuos trabajan todas las semanas del mes, lo que podría sesgar a la baja las estimaciones de los salarios. Para evitar los errores de medición relacionados con valores salariales bajos de nivel inverosímil o con *top coding* (valores por encima del rango permitido) de las ganancias, restrinjo la muestra a los individuos con salarios por hora de entre US\$ 0,05 y US\$ 20 en México (en dólares estadounidenses de 2000). Esta restricción es casi idéntica a la eliminación del 0,5% mayor y menor de los valores salariales.

¹² Estas probabilidades se basan en valores medios para los otros regresores.

Cuadro 1

PROPORCIÓN DE LA POBLACIÓN DE MÉXICO EMIGRANTE A ESTADOS UNIDOS Porcentajes							
Grupo etario		Hombre			Mujeres		
		% residente en Estados Unidos			% residente en Estados Unidos		
Edad en 1990	Edad en 2000	1990	2000	Variación	1990	2000	Variación
---	16 a 25	---	11,99	---	---	7,68	---
16 a 25	26 a 35	7,57	17,53	9,96	4,89	12,62	7,73
26 a 35	36 a 45	10,87	15,49	4,62	7,69	11,90	4,21
36 a 45	46 a 55	9,18	12,21	3,03	7,47	10,44	2,97
46 a 55	56 a 65	7,00	8,64	1,64	6,44	8,36	1,92
56 a 65	---	5,70	---	---	5,84	---	---

Notas: Este cuadro muestra los emigrantes mexicanos a Estados Unidos como un porcentaje de la población de individuos nacidos en México (equivalente a la suma de la población nacida en México que vive en México y la población nacida en México que vive en Estados Unidos) por categorías de edad y sexo. La muestra es de individuos de 16 a 65 años de edad (en Estados Unidos, con excepción de aquellos en *group quarters* (individuos que no viven en hogares tradicionales sino en instituciones o instalaciones "en grupo"); en México, con excepción de quienes no nacieron en el país). Los residentes mexicanos en 1990 son la micromuestra del 1% del XI Censo General de Población y Vivienda [1990], y los residentes en 2000 son una muestra aleatoria del 10% de la micromuestra del 10% del XII Censo General de Población y Vivienda [2000]. Los inmigrantes mexicanos provienen de la Muestra de Microdatos de Uso Público de Estados Unidos del 5%.

Fuente: Chiquiar y Hanson [2005].

Cuadro 2

EMIGRACIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE LOS ESTADOS MEXICANOS								
	Emigración a Estados Unidos, 1995-2000				Hogares que reciben remesas, 2000			
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Constante	0,231 (0,085)	0,169 (0,085)	0,211 (0,098)	0,175 (0,077)	0,069 (0,032)	0,064 (0,031)	0,082 (0,035)	0,071 (0,028)
Log del PIB <i>per capita</i>	-0,025 (0,011)	-0,036 (0,011)	-0,03 (0,011)	-0,017 (0,009)	-0,007 (0,004)	-0,012 (0,004)	-0,010 (0,004)	-0,006 (0,003)
PIB en 1995								
Log de la distancia a Estados Unidos		0,070 (0,027)	0,006 (0,029)	-0,025 (0,026)		0,024 (0,009)	-0,003 (0,010)	-0,013 (0,009)
Log de la distancia a Estados Unidos al cuadrado		-0,007 (0,003)	0,000 (0,003)	0,003 (0,003)		-0,003 (0,001)	0,000 (0,001)	0,001 (0,001)
Tasa de emigración 1924			32,813 (10,210)	4,295 (10,210)			13,835 (3,435)	4,653 (4,116)
Tasa de emigración 1955-1959				1,919 (0,386)				0,618 (0,128)
R ² ajustado	0,116	0,252	0,456	0,667	0,072	0,228	0,504	0,670
N	32	32	32	32	32	32	32	32

Nota: La muestra incluye los 31 estados de México y el Distrito Federal. En las columnas 1-4, la variable dependiente es la proporción promedio de hogares de un estado que enviaron emigrantes a Estados Unidos en el período 1995-2000; en las columnas 5-8, la variable dependiente es la proporción de hogares de un estado en 2000 que informaron haber recibido remesas de emigrantes ubicados en el exterior en el mes anterior. Los errores estándar se encuentran entre paréntesis.

Fuente: Cálculos del autor basados en datos del Censo de Población y Vivienda, México 2000.

Cuadro 3

CLASIFICACIÓN DE ESTADOS MEXICANOS SEGÚN TASAS DE EMIGRACIÓN HISTÓRICAS

		Tasa de emigración		Per capita	Población 2000
Estado		1995-2000	1955-1959	PIB 1995	(en miles)
Alta Emigración	Aguascalientes	0,090	0,032	1.728	952
	Durango	0,093	0,055	1.329	1.440
	Guanajuato	0,114	0,041	1.062	4.604
	Michoacán	0,130	0,031	901	3.921
	San Luis Potosí	0,087	0,025	1.094	2.362
	Zacatecas	0,151	0,059	878	1.348
	Media	0,114	0,038	1.077	2.438
Baja Emigración	Campeche	0,011	0,000	2.341	680
	Chiapas	0,009	0,000	678	3.877
	Quintana Roo	0,009	0,000	2.437	876
	Tabasco	0,007	0,002	951	1.911
	Veracruz	0,037	0,000	912	6.923
	Yucatán	0,013	0,002	1.159	1.646
	Media	0,021	0,001	1.030	2.652
Otros estados no fronterizos		0,049	0,007	1.096	2.925
Estados fronterizos		0,032	0,020	2.054	2.759

Nota: Este cuadro muestra las tasas de emigración a Estados Unidos, el PIB *per capita* y la población de los estados mexicanos. Los promedios se ponderan con la población de 2000 del subgrupo.

Fuente: Cálculos del autor en base a datos del Censo de Población y Vivienda, México 2000.

Cuadro 4

ESCOLARIDAD POR EDAD, GÉNERO Y SITUACIÓN DEL HOGAR RESPECTO DE LA EMIGRACIÓN, 2000

Género	Edad	Recibe Remesas	Años de escolaridad					
			0	1-5	6-8	9-11	12-15	16+
Hombres	30-39	No	0,082	0,284	0,294	0,207	0,087	0,047
	40-49	No	0,145	0,411	0,267	0,091	0,047	0,039
	50-59	No	0,254	0,488	0,174	0,048	0,019	0,018
	30-39	Sí	0,106	0,322	0,263	0,220	0,062	0,026
	40-49	Sí	0,138	0,534	0,209	0,075	0,032	0,012
	50-59	Sí	0,254	0,558	0,141	0,033	0,011	0,004
Mujeres	30-39	No	0,119	0,320	0,298	0,156	0,074	0,034
	40-49	No	0,220	0,442	0,225	0,067	0,032	0,015
	50-59	No	0,356	0,461	0,130	0,033	0,013	0,006
	30-39	Sí	0,065	0,380	0,326	0,165	0,052	0,012
	40-49	Sí	0,140	0,554	0,250	0,035	0,016	0,005
	50-59	Sí	0,243	0,571	0,154	0,017	0,005	0,010

Género	Edad	Tiene un emigrante en Estados Unidos	Años de escolaridad					
			0	1-5	6-8	9-11	12-15	16+
Hombres	30-39	No	0,083	0,283	0,293	0,206	0,086	0,048
	40-49	No	0,145	0,406	0,267	0,094	0,049	0,041
	50-59	No	0,256	0,486	0,173	0,048	0,018	0,019
	30-39	Sí	0,069	0,306	0,300	0,212	0,091	0,022
	40-49	Sí	0,139	0,514	0,256	0,053	0,024	0,014
	50-59	Sí	0,235	0,534	0,159	0,041	0,024	0,007
Mujeres	30-39	No	0,120	0,318	0,297	0,158	0,075	0,033
	40-49	No	0,222	0,435	0,225	0,068	0,033	0,016
	50-59	No	0,362	0,455	0,129	0,033	0,014	0,006
	30-39	Sí	0,074	0,385	0,322	0,137	0,056	0,026
	40-49	Sí	0,173	0,534	0,230	0,047	0,011	0,006
	50-59	Sí	0,265	0,552	0,148	0,025	0,005	0,005

Nota: Este cuadro muestra la distribución de logros educativos de los individuos en las zonas rurales de México en 2000 según la edad y el hecho de que el hogar del individuo haya recibido remesas de Estados Unidos en el último mes o enviado un emigrante a Estados Unidos en los últimos cinco años.

Fuente: Cálculos del autor en base a datos del Censo de Población y Vivienda, México 2000.

Cuadro 5

ESCOLARIDAD POR GRUPO ETARIO EN ESTADOS DE ALTA Y BAJA EMIGRACIÓN, 2000

Género	Tasa de emigración del estado	Grupo etario en 2000	Años de escolaridad					
			0	1-5	6-8	9-11	12-15	16+
Hombres	Baja	30-39	0,072	0,220	0,238	0,218	0,147	0,104
	Baja	40-49	0,108	0,307	0,253	0,127	0,089	0,116
	Baja	50-59	0,182	0,404	0,213	0,075	0,056	0,070
	Alta	30-39	0,052	0,215	0,274	0,233	0,129	0,097
	Alta	40-49	0,090	0,292	0,288	0,142	0,082	0,106
	Alta	50-59	0,174	0,386	0,235	0,089	0,050	0,065
Mujeres	Baja	30-39	0,113	0,261	0,225	0,186	0,131	0,084
	Baja	40-49	0,177	0,353	0,231	0,105	0,076	0,057
	Baja	50-59	0,301	0,367	0,195	0,067	0,048	0,022
	Alta	30-39	0,060	0,236	0,298	0,205	0,135	0,066
	Alta	40-49	0,113	0,364	0,283	0,116	0,079	0,044
	Alta	50-59	0,218	0,414	0,216	0,083	0,052	0,017

Nota: Este cuadro muestra la distribución de logros educativos por grupo etario de los individuos de 30 a 59 años en 2000, nacidos en estados mexicanos de alta o baja emigración (según las tasas de emigración de 1955-1959).

Fuente: Cálculos del autor en base a datos del Censo de Población y Vivienda, México 2000.

Cuadro 6

PARTICIPACIÓN EN LA FUERZA LABORAL SEGÚN LA SITUACIÓN DEL HOGAR RESPECTO DE LA EMIGRACIÓN						
Años de escolaridad	Hombres					
	Remesas			Emigrantes en Estados Unidos		
	No	Sí	Dif.	No	Sí	Dif.
0	0,558	0,558	0,000	0,561	0,508	-0,053
1-5	0,615	0,519	-0,096	0,620	0,522	-0,098
6-8	0,676	0,414	-0,262	0,679	0,553	-0,126
9-11	0,752	0,698	-0,054	0,757	0,635	-0,122
12-15	0,817	0,714	-0,103	0,827	0,594	-0,233
Más de 16	0,880	0,901	0,021	0,882	0,810	-0,072
<i>Total</i>	<i>0,674</i>	<i>0,537</i>	<i>-0,137</i>	<i>0,679</i>	<i>0,552</i>	<i>-0,127</i>
Años de escolaridad	Mujeres					
	Remesas			Emigrantes en Estados Unidos		
	No	Sí	Dif.	No	Sí	Dif.
0	0,127	0,091	-0,036	0,130	0,082	-0,048
1-5	0,144	0,118	-0,026	0,146	0,119	-0,027
6-8	0,184	0,172	-0,012	0,186	0,164	-0,022
9-11	0,278	0,235	-0,043	0,277	0,273	-0,004
12-15	0,501	0,359	-0,142	0,503	0,418	-0,085
Más de 16	0,762	0,743	-0,019	0,765	0,715	-0,050
<i>Total</i>	<i>0,205</i>	<i>0,157</i>	<i>-0,048</i>	<i>0,207</i>	<i>0,160</i>	<i>-0,047</i>

Nota: Este cuadro muestra la cantidad de individuos de 30 a 49 años con ingresos laborales positivos según el género, los años de escolaridad y el hecho de que el hogar del individuo haya recibido remesas de Estados Unidos en el último mes o enviado un emigrante a Estados Unidos en los últimos cinco años.

Fuente: Cálculos del autor en base a datos del Censo de Población y Vivienda, México 2000.

Cuadro 7

PARTICIPACIÓN EN LA FUERZA LABORAL EN ESTADOS DE ALTA Y BAJA EMIGRACIÓN

Hombres	1990			2000		
	Estado de emigración			Estado de emigración		
	Bajo	Alto	Dif.	Bajo	Alto	Dif.
Años de escolaridad						
0	0,663	0,612	-0,052	0,625	0,596	-0,029
1-5	0,713	0,677	-0,036	0,684	0,668	-0,016
6-8	0,748	0,741	-0,007	0,777	0,775	-0,002
9-11	0,757	0,761	0,004	0,837	0,831	-0,006
12-15	0,666	0,686	0,020	0,862	0,859	-0,003
16+	0,784	0,823	0,039	0,892	0,886	-0,005
<i>Total</i>	<i>0,722</i>	<i>0,714</i>	<i>-0,008</i>	<i>0,774</i>	<i>0,767</i>	<i>-0,007</i>

Mujeres	1990			2000		
	Estado de emigración			Estado de emigración		
	Bajo	Alto	Dif.	Bajo	Alto	Dif.
Años de escolaridad						
0	0,058	0,092	0,033	0,167	0,172	0,004
1-5	0,079	0,095	0,016	0,214	0,171	-0,044
6-8	0,156	0,150	-0,006	0,268	0,254	-0,015
9-11	0,289	0,284	-0,005	0,357	0,358	0,001
12-15	0,427	0,450	0,022	0,538	0,522	-0,015
16+	0,589	0,594	0,005	0,733	0,720	-0,013
<i>Total</i>	<i>0,183</i>	<i>0,199</i>	<i>0,016</i>	<i>0,315</i>	<i>0,297</i>	<i>-0,018</i>

Nota: Este cuadro muestra la cantidad de individuos de 30 a 49 años (según la edad en 2000) que tienen ingresos laborales positivos según el año, el género, los años de escolaridad completados y el hecho de que el estado de nacimiento del individuo sea de alta o baja emigración.

Fuente: Cálculos del autor en base a datos del Censo de Población y Vivienda, México 1990 y 2000.

Cuadro 8

PARTICIPACIÓN EN LA FUERZA LABORAL Y COMPORTAMIENTO DEL HOGAR RESPECTO DE LA EMIGRACIÓN

	Muestra rural completa		Participación en la fuerza laboral		Estados de alta emigración	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Envío emigrante a Estados Unidos en los últimos 5 años	-0,292 (0,020)	-0,103 (0,019)	-0,271 (0,019)	-0,091 (0,031)	-0,344 (0,027)	-0,108 (0,030)
Recibió remesas de Estados Unidos en el último mes	-0,281 (0,038)	-0,092 (0,040)	-0,266 (0,043)	-0,076 (0,041)	-0,223 (0,053)	-0,065 (0,049)
R	0,064	0,103	0,051	0,042	0,066	0,119
N	117.585	126.017	82.773	94.540	25.986	30.268

	Muestra rural completa		Horas trabajadas		Estados de alta emigración	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Envío emigrante a Estados Unidos en los últimos 5 años	-4,999 (0,336)	-5,827 (0,762)	-4,171 (0,392)	-6,709 (1,024)	-6,943 (0,570)	-6,480 (1,262)
Recibió remesas de Estados Unidos en el último mes	-6,633 (0,598)	-8,008 (1,236)	-6,025 (0,652)	-8,154 (1,606)	-7,700 (0,927)	-9,278 (1,968)
R	0,006	0,024	0,006	0,013	0,007	0,032
N	117.585	126.017	82.773	94.540	25.986	30.268

Nota: La muestra consiste de individuos de 20 a 59 años que viven en zonas rurales de México en 2000. El primer cuadro muestra un modelo probit sobre el hecho de que un individuo tenga ingresos laborales positivos. El segundo cuadro muestra un modelo tobit sobre las horas trabajadas. La variable "Envío emigrante a Estados Unidos" indica si el hogar del individuo envió un emigrante a Estados Unidos en los últimos cinco años. La variable "Recibió remesas" indica si el hogar del individuo recibió remesas de emigrantes radicados en el exterior en el último mes. Los otros regresores son una ecuación de cuarto grado de edad y variables ficticias para la educación, la cantidad de niños del hogar y el estado de nacimiento. Se ajustan los errores estándar (entre paréntesis) para que exista una correlación en los errores dentro de los estados de nacimiento.

Fuente: Cálculos del autor en base a datos del Censo de Población y Vivienda, México 1990 y 2000.

Cuadro 9

PARTICIPACIÓN EN LA FUERZA LABORAL EN LOS ESTADOS DE ALTA Y BAJA EMIGRACIÓN, 1990-2000

	Participación en la fuerza laboral				Horas trabajadas			
	Muestra rural completa		Educación primaria o inferior		Muestra rural completa		Educación primaria o inferior	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Año 2000*	0,062	-0,145	0,065	-0,172	-2,400	-8,484	-2,729	-11,546
Alta emigración	(0,091)	(0,065)	(0,106)	(0,069)	(0,488)	(1,787)	(0,536)	(2,304)
R	0,049	0,139	0,039	0,067	0,006	0,049	0,006	0,034
N	59.201	62.271	48.469	54.163	59.201	62.271	48.469	54.163

Nota: Este cuadro informa los resultados de las regresiones probit (tobit) donde la variable dependiente equivale a uno si el individuo tiene ingresos laborales positivos (horas trabajadas). La muestra consiste de hombres y mujeres radicados en comunidades rurales de México de 20 a 49 años en 1990 o 30 a 59 años en 2000, nacidos en un estado mexicano de alta o baja emigración. Los otros regresores son: a) una ecuación de cuarto grado para la edad, variables ficticias para cinco categorías de logros educativos (1 a 5 años, 6 a 8 años, 9 a 11 años, 12 a 15 años o más de 16 años), una variable ficticia para el estado civil, variables ficticias para la presencia de niños en el hogar (de 0 a 5, 6 a 12 o 13 a 18 años), variables ficticias para el estado de nacimiento y una variable ficticia para el año 2000; b) interacciones entre las variables de edad, educación, estado civil y niños y la variable ficticia del año 2000, y c) interacciones entre las variables de edad, educación, estado civil y niños y una variable ficticia para el hecho de que el individuo haya nacido en un estado de alta emigración. Los coeficientes muestran la variación en la probabilidad de participación en la fuerza laboral (la variación en las horas trabajadas) asociado al hecho de que un individuo provenga de un estado de alta emigración en 2000 en comparación con 1990 (evaluado con los promedios de otros regresores en las regresiones probit). Los errores estándar (corregidos por la correlación en los errores entre los estados de nacimiento) se encuentran entre paréntesis.

Fuente: Cálculos del autor en base a datos del Censo de Población y Vivienda, México 1990 y 2000.

Gráfico 1

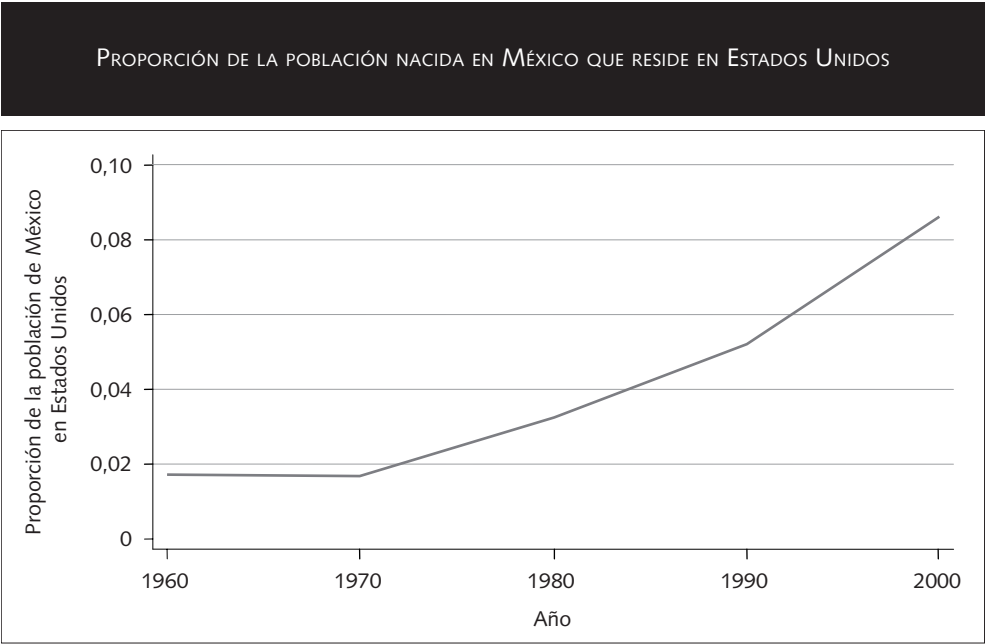


Gráfico 2

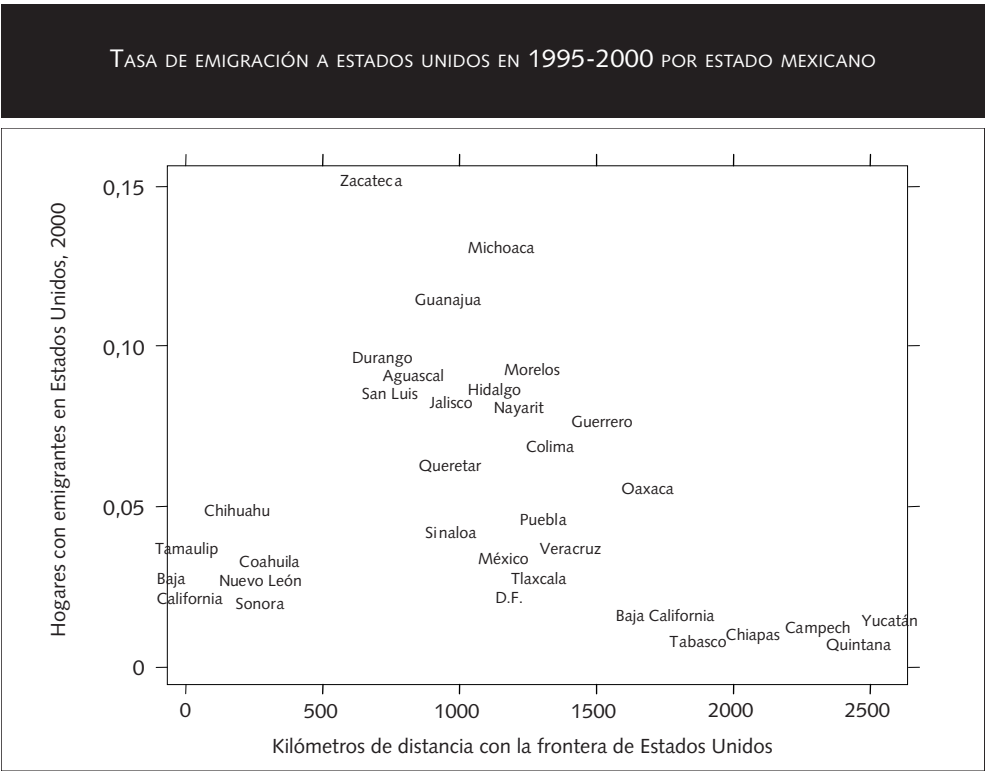


Gráfico 3

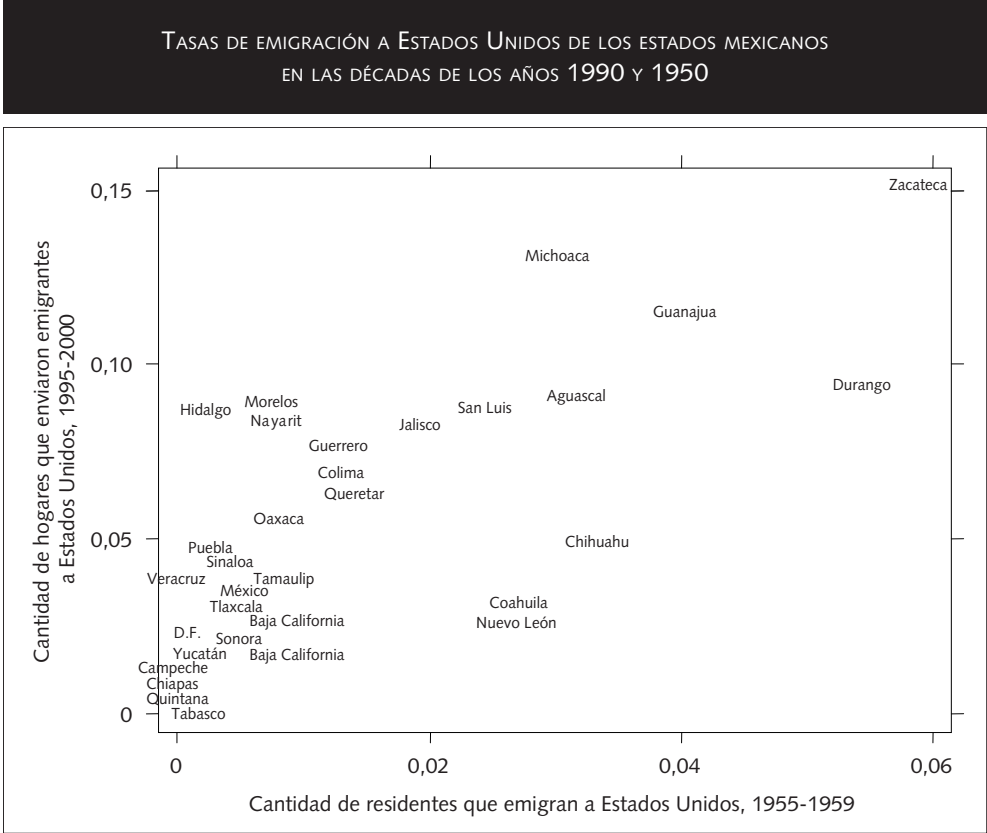


Gráfico 4

LAS REMESAS Y LAS TASAS DE EMIGRACIÓN HISTÓRICAS A ESTADOS UNIDOS

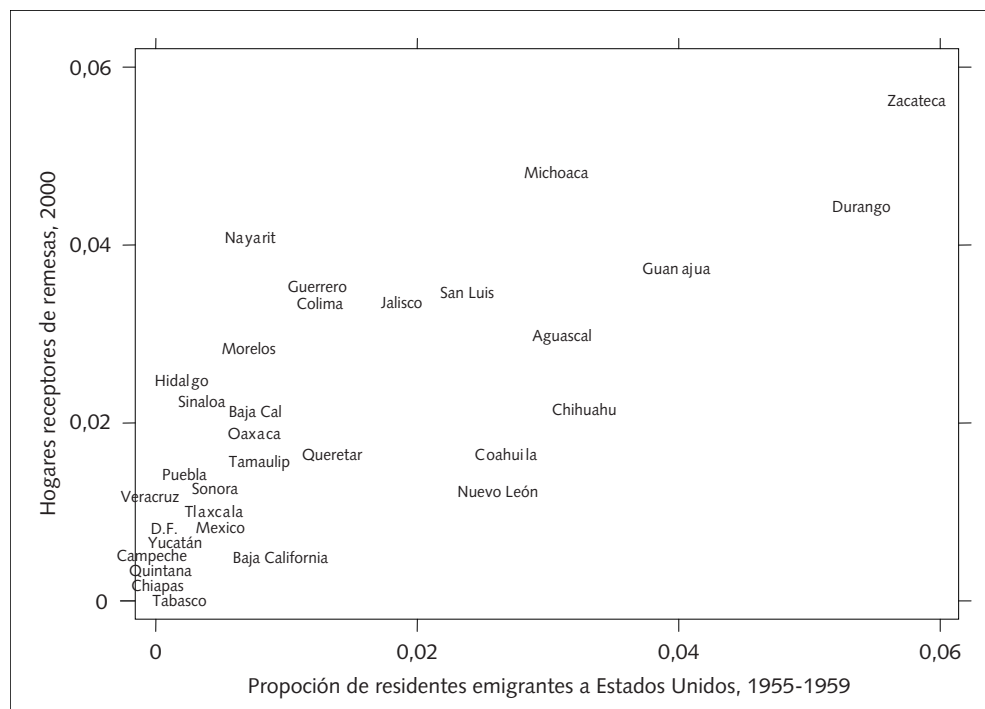
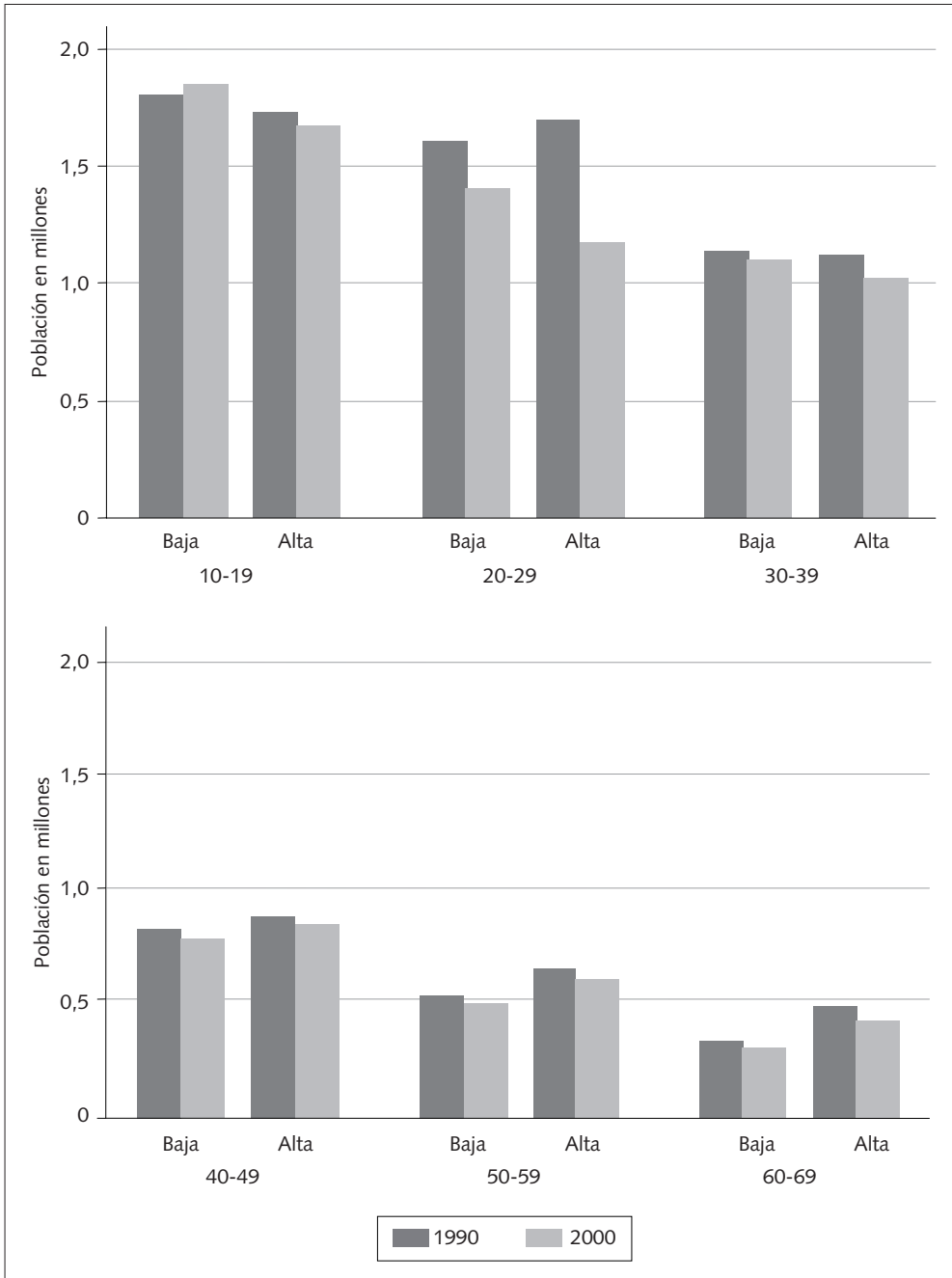


Gráfico 5

TAMAÑO DE GRUPOS ETARIOS DE HOMBRES NACIDOS EN ESTADOS DE ALTA Y BAJA EMIGRACIÓN
Según la edad en 2000



TAMAÑO DE GRUPOS ETARIOS DE MUJERES NACIDAS EN ESTADOS DE ALTA Y BAJA EMIGRACIÓN
Según la edad en 2000

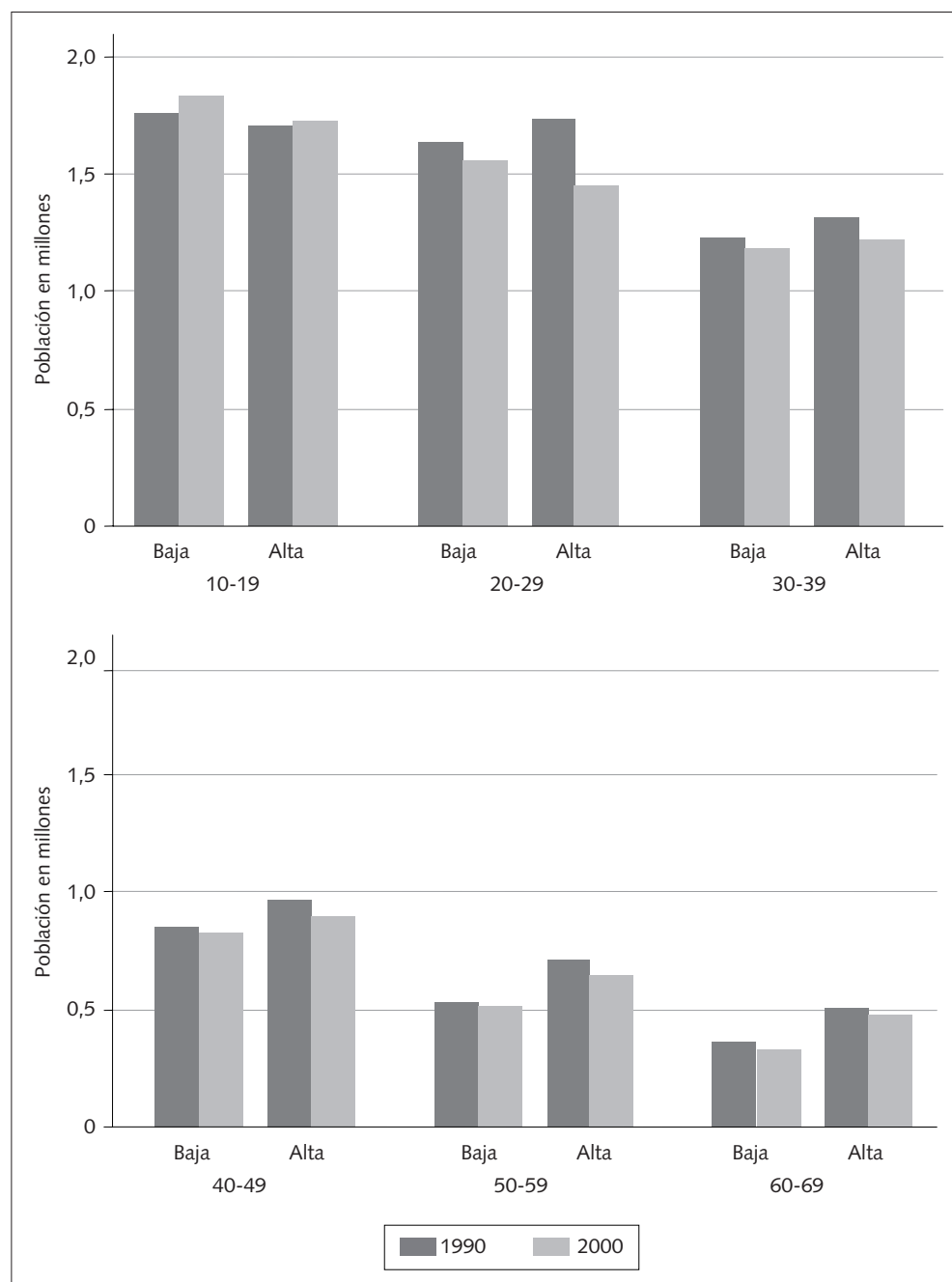
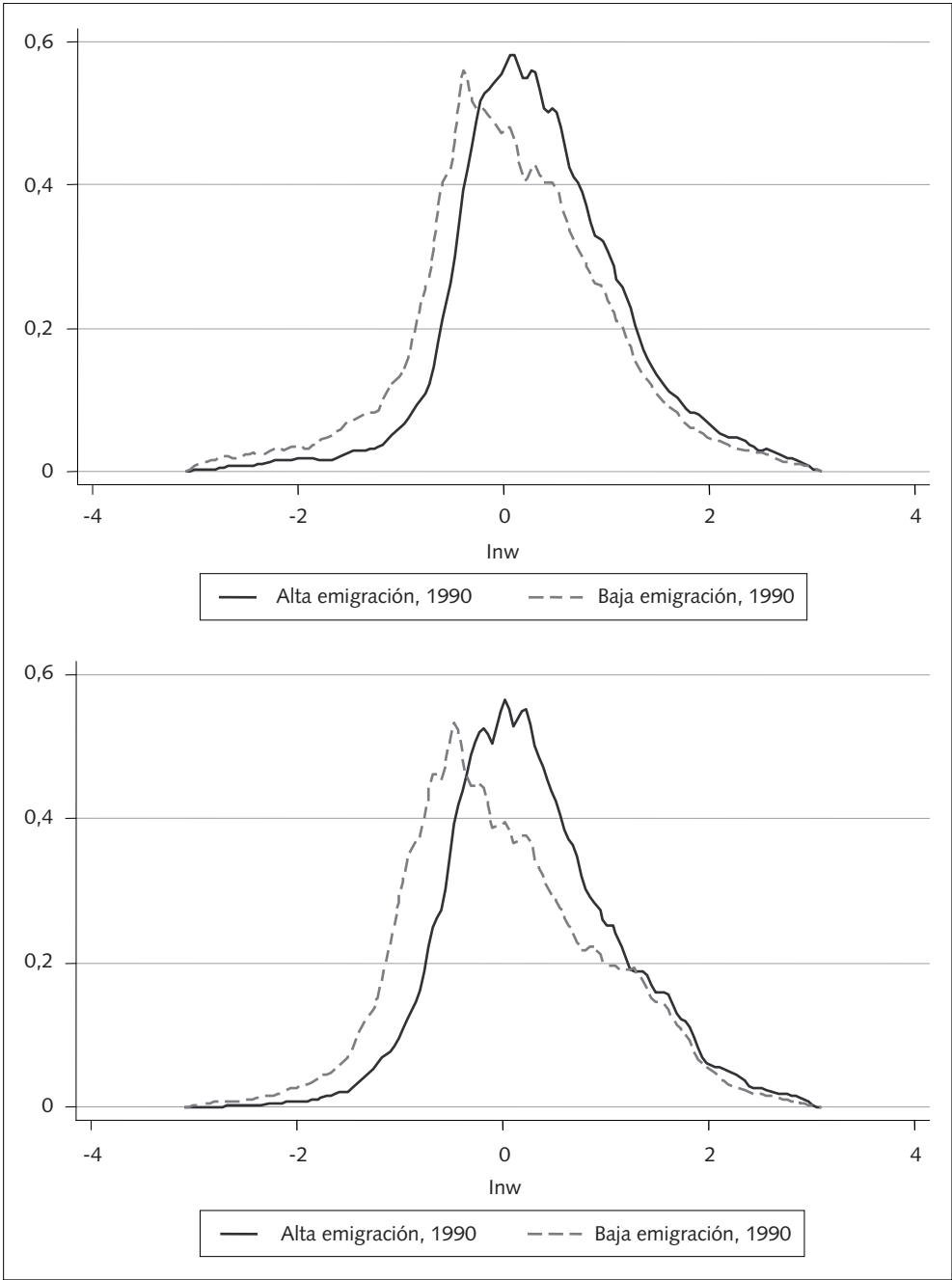


Gráfico 7

DENSIDADES KERNEL DE SALARIOS EN ESTADOS DE ALTA Y BAJA EMIGRACIÓN
En escala logarítmica



Bibliografía

- ALTONJI, JOSEPH G. Y REBECCA BLANK. "Race and Gender in the Labor Market", en David Card y Orley Ashenfelter (Eds.), *Handbook of Labor Economics*, Volume 3c. Amsterdam: Países Bajos. 1999.
- ARIOLA, JIM Y CHINHUI JUHN. "Wage Inequality in Post-Reform Mexico". Mimeo. Universidad de Houston. 2003.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO - BID. *Sending Money Home: Remittances to Latin America and the Caribbean*. Washington: BID-MIF. Mayo, 2004.
- BORJAS, GEORGE J. (ED.). *Mexican Immigration to the United States*. Informe de la Conferencia del National Bureau of Economic Research, Series: (NBER-C), 264 p. Primavera, 2007.
- CALAVITA, KITTY. *Inside The State: The Bracero Program, Immigration, and The I.N.S.* Nueva York: Routledge. 1992.
- CANO, GUSTAVO. *Organizing Immigrant Communities in American Cities: Is this Transnationalism, or What?* Documento de Trabajo N° 103. Center for Comparative Immigration Studies, UCSD. 2004.
- CARD, DAVID. "Immigrant Inflows, Native Outflows, and the Local Labor Market Impacts of Higher Immigration", en *Journal of Labor Economics*, 19 (1), pp. 22-64. 2001.
- CARDOSO, LAWRENCE. *Mexican Emigration to the United States, 1897-1931*. Tucson: University of Arizona Press. 1980.
- CHIQUEAR, DANIEL. *Essays on the Regional Implications of Globalization: The Case of Mexico*. Tesis de Doctorado. San Diego: University of California. 2003.
- _____. "Why Mexico's Regional Income Convergence Broke Down", en *Journal of Development Economics* 77 (1), pp. 257-275. 2005.
- _____. Y GORDON HANSON. "International Migration, Self-Selection, and the Distribution of Wages: Evidence from Mexico and the United States", en *Journal of Political Economy*, 113 (2), pp. 239-281. 2005.
- CRAGG, MICHAEL I. Y MARIO EPELBAUM. "The Premium for Skills in LDCs: Evidence from Mexico", en *Journal of Development Economics* 51 (1), pp. 99-116. 1996.

- DURAND, JORGE; WILLIAM KANDEL; EMILIO PARRADO Y DOUGLAS S. MASSEY. "International Migration and Development in Mexican Communities", en *Demography* 33, pp. 249-64. Agosto, 1996.
- DURAND, JORGE; DOUGLAS S. MASSEY Y RENE M. ZENTENO. "Mexican Immigration in the United States", en *Latin American Research Review* 36 (1), pp. 107-127. 2001.
- FAIRIS, DAVID H. "Unions and Wage Inequality in Mexico", en *Industrial and Labor Relations Review* 56 (3), pp. 481-97. 2003.
- FEENSTRA, ROBERT C. Y GORDON H. HANSON. "Foreign Direct Investment and Relative Wages: Evidence from Mexico's Maquiladoras", en *Journal of International Economics* 42 (3-4), pp. 371-394. 1997.
- FELICIANO, ZADIA. "Workers and Trade Liberalization: The Impact of Trade Reforms in Mexico on Wages and Employment", en *Industrial and Labor Relations Review* 55 (1), pp. 95-115. 2001.
- HANSON, GORDON. "What Has Happened to Wages in Mexico since NAFTA?", en Antoni Estevadeordal, Dani Rodrik, Alan Taylor y Andrés Velasco (Eds.), *FTAA and Beyond: Prospects for Integration in the Americas*. Cambridge: Harvard University Press. 2004.
- _____. "Emigration, Labor Supply and Earnings in Mexico", en George J. Borjas, ed., *Mexican Immigration to the United States*. Informe de Conferencia del National Bureau of Economic Research, Series: (NBER-C), 264 p. Primavera, 2007.
- _____ Y ANN E. HARRISON. "Trade, Technology, and Wage Inequality in Mexico", en *Industrial and Labor Relations Review* 52 (2), pp. 271-288. 1999.
- _____ Y ANTONIO SPILIMBERGO. "Illegal Immigration, Border Enforcement and Relative Wages: Evidence from Apprehensions at the US-Mexico Border", en *American Economic Review* 89, pp. 1337-57. 1999.
- LALONDE, ROBERT Y ROBERT TOPEL. "The Assimilation of Immigrants in the U.S. Labor Market", en George J. Borjas y Richard Freeman (Eds.), *Immigration and the Work Force: Economic Consequences for the United States and Source Areas*, pp. 67-92. Chicago: University of Chicago Press. 1992.
- _____. "Economic Impact of International Migration and Migrants", en Mark R. Rosenzweig y Oded Stark (Eds.), *Handbook of Population and Family Economics*, pp. 799-850. Amsterdam: Elsevier Science. 1997.

- MASSEY, DOUGLAS S.; L. GOLDRING Y JORGE DURAND. "Continuities in Transnational Migration: An Analysis of Nineteen Mexican Communities", en *American Journal of Sociology* 99, pp. 1492-533. Marzo, 1994.
- MISHRA, PRACHI. *Emigration and Wages in Source Countries: Evidence from Mexico*. Mimeo. Columbia University. 2004.
- MUNSHI, KAIWAN. "Networks in the Modern Economy: Mexican Migrants in the US Labor Market", en *Quarterly Journal of Economics* 118, pp. 549-97. Mayo, 2003.
- ORRENIUS, PIA M. Y MADELINE ZAVODNY. "Self-Selection among Undocumented Immigrants from Mexico", en *Journal of Development Economics* 78 (1), pp. 215-240. 2005.
- REVENGA, ANNA L. "Employment and Wage Effects of Trade Liberalization: The Case of Mexican Manufacturing", en *Journal of Labor Economics* 15 (3), pp. S20-43. 1997.
- ROBERTSON, RAYMOND. "Wage Shocks and North American Labor Market Integration", en *American Economic Review* 90 (4), pp. 742-764. 2000.
- _____. "Relative Prices and Wage Inequality: Evidence from Mexico", en *Journal of International Economics* 64 (2), pp. 387-409. Diciembre, 2004.
- SMITH, JAMES Y BARRY EDMONSTON. *The New Americans: Economic, Demographic and Fiscal Effects of Immigration*. Washington, D.C.: National Academy Press. 1997.
- WOODRUFF, CHRISTOPHER Y RENE M. ZENTENO. *Remittances and Microenterprises in Mexico*. Documento de Trabajo 26, Serie INTAL-ITD. Buenos Aires: BID-INTAL. 2007.

Externalidades de las remesas de los emigrantes, la formación de capital humano y la creación de empleo en América Central

Maurice Kugler ^a y Emanuela Lotti ^b

^a Departamento de Economía, Universidad de Southampton. ^b Universidad de Surrey.

Resumen

En este documento, elaboramos en modelo del efecto de las remesas de los emigrantes sobre la creación de empleo y la formación de capital humano, dadas las perspectivas de la migración. La calibración de los parámetros primordiales del modelo se llevó a cabo con datos de El Salvador y Honduras. Las simulaciones basadas en el modelo demuestran que las remesas pueden tener efectos compensatorios sobre los resultados para el equilibrio del capital humano y sobre el mercado laboral en el país de origen de los emigrantes. En primer lugar, las remesas mejoran las oportunidades escolares de los hogares receptores y pueden aumentar la formación de capital humano. En segundo lugar, el aumento de la oferta de capital humano por parte de los hogares receptores de remesas induce la creación de empleo, ya que la demanda laboral se incrementa en el país de origen. Si una porción lo suficientemente grande de quienes reciben remesas no emigra, el efecto neto que sigue a las remesas es una ganancia de cerebros, en lugar de una fuga de cerebros. El efecto derrame de la creación de empleo en los mercados laborales locales aumenta las tasas de retorno de la escolaridad de los hogares no receptores de remesas, cuyos miembros tienen menos incentivos para emigrar. A raíz de esto, se registran más incentivos para sustituir el consumo por la inversión en capital humano. Al mismo tiempo, el aumento del ingreso esperado que se da como consecuencia del efecto derrame induce un aumento en el consumo deseado. Si el “efecto de sustitución” supera el “efecto ingreso”, las remesas producen un aumento en el capital humano general y reducen la tasa de desempleo. El análisis de calibración y simulación utilizado en El Salvador y Honduras indica que el efecto neto de las remesas depende de la accesibilidad de la educación y del grado de fricción del mercado laboral en el país de origen y de las políticas inmigratorias del país de destino de los emigrantes.

Los autores agradecen los valiosos comentarios de Simon Burgess, Suzanne Duryea, Gordon Hanson, Paul Levine, J. Ernesto López-Córdova, Gustavo Márquez, David McKenzie, Hillel Rapoport, Oded Stark, Manuelita Ureta, Carlos Vélez, Jackie Wahba, Chris Woodruff, Yves Zenou y participantes del taller del proyecto Integración económica, remesas y desarrollo del Departamento de Integración y Programas Regionales en el BID, que gentilmente cooperaron con la investigación. José Antonio Mejía ofreció asesoramiento sobre el acceso a datos del MECOVI.

I. INTRODUCCIÓN

El efecto de la migración tanto en los países receptores como en los emisores ha sido objeto de una gran cantidad de estudios. El objetivo de este documento es aclarar la relación que existe entre las remesas de los emigrantes y la formación de capital humano en un contexto de imperfecciones en el proceso de emparejamiento (*job matching*). Por consiguiente, analizaremos el efecto que tiene la migración sobre los mercados laborales de los países emisores. Existen distintas fuerzas que pueden afectar el desempeño de los mercados laborales, en especial si la migración se da entre países en distintas etapas de desarrollo. Por un lado, la emigración desde un país menos desarrollado hacia uno más desarrollado registra un efecto sobre los habitantes nativos del país de destino al introducir mayor competencia en el mercado laboral e influir sobre la decisión de los empresarios de ofrecer nuevas oportunidades de trabajo. Por otro lado, la emigración también puede afectar el mercado laboral en el país de origen. En primer lugar, las perspectivas de emigración pueden influir sobre las decisiones educacionales de los que emigran y, también, de los que se quedan (Stark *et al.* [1998] pp. 363-367). En segundo lugar, cuando los emigrantes remiten parte de sus ingresos hacia sus hogares en su país de origen, afectan las decisiones de consumo, inversión y empleo de quienes reciben esas remesas. Además, la decisión de aumentar las inversiones en capital humano que toman los hogares receptores de remesas genera una externalidad relacionada con la creación de empleo que afecta a los hogares no receptores de remesas. A medida que mejoran las perspectivas del empleo agregado en el país de origen del emigrante, el incremento en el ingreso esperado aumenta, por lo general, los retornos de la inversión en capital humano. Por ende, tanto el empleo agregado como el capital humano pueden registrar aumentos como consecuencia de la emigración. Sin embargo, esto puede verse mitigado por dos efectos. Uno se debe a la fuga de cerebros provocada. El otro es el efecto riqueza relacionado con las remesas, que, si los demás factores se mantienen constantes, hace que tanto el consumo como el ocio sean más deseables.

El análisis económico de los efectos de las remesas ha cobrado importancia recientemente a causa del rápido crecimiento de este tipo de flujos financieros: las estimaciones oficiales del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) indican que en 2004 se enviaron cerca de US\$ 45.800 millones a América Latina y al Caribe, aunque se cree que el monto total, que incluye los flujos que se dan a través de canales no oficiales, es mayor. Para muchos países de la región, el nivel oficial de remesas incluso supera los montos recibidos en concepto de ayuda extranjera. Las remesas son especialmente importantes en El Salvador y en Honduras. Por ejemplo, en El Salvador, los flujos de remesas representaron el 17% del Producto Interno Bruto (PIB) en 2004, proporción que en el caso de Honduras fue del 11%. En el contexto de América Central, las remesas aumentaron drásticamente durante esta década. En el Salvador, desde 2000, registraron un aumento del 33%. En Honduras, el aumento fue del 147%.

Dada la evidente y cada vez mayor influencia macroeconómica que tienen las remesas como parte de los flujos de capitales internacionales en América Latina, es fundamental evaluar sus efectos sobre el equilibrio general. En este documento nos proponemos analizar el efecto que tienen las remesas sobre el capital humano en un marco de equilibrio general. La idea básica del modelo es que las remesas que envían los emigrantes pueden tener dos efectos contrapuestos sobre el capital humano y el empleo, tanto en hogares receptores de remesas como en hogares no receptores. (1) En el caso de los

hogares receptores, las remesas generan fondos que mejoran las oportunidades de escolaridad y, potencialmente, generan una ganancia de cerebros. Aun así, es posible que los receptores de remesas educados emigren y causen una fuga de cerebros. (2) En el caso de los hogares no receptores de remesas, el derrame de la creación de empleo derivado de un mayor capital humano, cuando hay una ganancia de cerebros neta entre los hogares receptores de remesas, aumenta las tasas de retornos de la escolaridad. Sin embargo, el efecto ingreso que generan las remesas puede aumentar el consumo y el ocio deseados, con lo cual se vería reducida la inversión en capital humano. Por lo tanto, el efecto neto de las remesas sobre el capital humano dista de ser obvio. Puntualmente, en este trabajo se muestra que cuando los hogares afrontan restricciones financieras, bajo ciertas condiciones, las remesas pueden aumentar la oferta de capital humano y, de ese modo, reducir la tasa de desempleo en el mercado laboral del país receptor.

Desarrollamos un modelo de emparejamiento con fricciones en el mercado laboral (aumentando la búsqueda de empleo) y con imperfecciones en el mercado de capitales (lo cual genera restricciones crediticias). De esta manera obtenemos un marco teórico útil para discriminar usos "productivos" y usos "no productivos" de las remesas. Al igual que en el caso de cualquier fuente de riqueza, la asignación de las remesas depende de los incentivos. Si los costos de la educación son relativamente bajos y la escolaridad mejora las perspectivas del mercado laboral (en el país o en el extranjero), la tasa neta de retorno de la formación de capital humano es alta. Si la tasa neta de retorno de la formación de capital humano es alta, es probable que el excedente de las remesas recibidas se asigne a inversiones en educación. Si la tasa es baja, el excedente se invertirá en el consumo.

También contemplamos el efecto de las remesas sobre la tasa de desempleo de los países que exportan mano de obra. Las remesas tienen dos efectos contrapuestos en el mercado laboral: en primer lugar, aumenta el acervo de fondos a disposición de los hogares receptores de remesas, lo cual genera un aumento de la escolaridad. Dado que es probable que muchos hogares en los países que exportan mano de obra enfrenten restricciones crediticias, las remesas disponibles para invertir en educación atenuarán esas restricciones y aumentarán el nivel del stock de capital humano. El segundo efecto se da sobre el retorno de la inversión en capital humano en los países que reciben las remesas. El aumento de la oferta de capital humano de los hogares que reciben remesas induce la creación de empleo y la reducción de la tasa de desempleo, que se da a medida que los hogares no receptores de remesas también aumentan su escolaridad. A raíz del incremento del retorno relativo de la educación, un efecto es la sustitución de las inversiones en consumo y ocio por las inversiones en capital humano. Al mismo tiempo, el mayor ingreso esperado tiene el efecto opuesto, por lo cual acentúa el atractivo del consumo y el ocio, puesto que se trata de bienes normales. Si el "efecto de sustitución" supera el "efecto ingreso" que provoca la mejora de las oportunidades, las remesas producen un aumento en la oferta de capital humano y una reducción de la tasa de desempleo.

El documento se organiza de la siguiente manera: en la Sección II se presenta un panorama general de los estudios teóricos y empíricos acerca de los efectos que tiene la emigración sobre el bienestar de los que se quedan. En la Sección III se presenta el modelo básico que utilizamos para analizar el efecto de las remesas sobre los resultados en términos de capital humano y mercado laboral. La Sección IV contiene el análisis de simulación y calibración referido al efecto de las remesas sobre el capital humano y el mercado laboral en América Central. Por último, en la Sección V se presenta la conclusión.

II. BIBLIOGRAFÍA RELACIONADA

Una manera fructífera de evaluar el papel económico de las remesas consiste en utilizar encuestas de hogares y estimar la proporción de los hogares para los que las remesas representan una fuente importante de ingresos. Estas encuestas tienden a mostrar que las remesas suelen ser un elemento vital de las estrategias de supervivencia y subsistencia de muchos hogares pobres (por lo general, rurales). Por ejemplo, en Rodríguez [1996] se indica que el 17% de los hogares de Filipinas reciben transferencias de ingreso desde el extranjero, las cuales representan el 8% del ingreso nacional. De manera similar, en Cox, Eser y Jiménez [1998] se concluye que el 25% de los hogares de Perú reciben transferencias privadas (principalmente remesas) que representan el 22% de sus ingresos. En menor escala, en de la Brière *et al.* [2002] se sostiene que aproximadamente el 40% de los hogares en la sierra dominicana, una región rural pobre de la República Dominicana, tiene emigrantes entre sus miembros, de los cuales el 52% envían remesas.

En el contexto de América Central, en Cox y Ureta ([2003] pp. 429-461) se concluye que, en El Salvador, el 14% de los hogares rurales y el 15% de los urbanos recibieron remesas de amigos y parientes que residían en el extranjero en 1997. Estos estudios, al igual que muchos otros que se detallan a continuación, muestran que las remesas son fundamentales para el aseguramiento mutuo, la suavización del consumo y el alivio de restricciones de liquidez. En otro estudio, Funkhouser ([1995] pp. 137-146) se comparan las remesas enviadas a las capitales de El Salvador y Nicaragua y se advierte que, si bien la cantidad de emigrantes y las condiciones económicas de ambos países en los años ochenta eran bastante similares, la cantidad de hogares de San Salvador que recibían remesas de familiares en el extranjero era dos veces superior que la de Managua; además, en el caso de aquellos que sí recibían remesas, el monto promedio de las transferencias recibidas en San Salvador también equivalía al doble de las recibidas en Managua. Utilizando datos microeconómicos acerca de los emigrantes y los hogares receptores de remesas, en Funkhouser [1995] se concluye que existen varias similitudes entre los dos grupos de emigrantes (en términos de edad, educación, género y, en menor grado, la cantidad de años transcurrida desde la emigración). En otras palabras, las diferencias en el comportamiento relacionado con el envío de remesas no pueden explicarse por diferencias en las características observadas de los hogares o los emigrantes, incluido la cronología de la emigración. Por otro lado, la estimación de funciones de remesas reveló diferencias sustanciales en el comportamiento relacionado con el envío de remesas de las dos muestras, lo cual permite concluir que las diferencias en términos de características no observadas (es decir, como aquellos que envían remesas que se autoseleccionan dentro del grupo de los emigrantes) son vitales para explicar las diferencias que existen entre países en relación con el comportamiento de envío de remesas. Aquellos que envían remesas fueron negativamente seleccionados del grupo de los emigrantes, pero en forma más pronunciada en el caso de Nicaragua, lo cual implica que los salvadoreños más educados tienden a tener más motivos y/o oportunidades para enviar remesas. En el caso de Nicaragua se registró una correlación negativa entre las remesas y los años transcurridos desde la emigración, tanto para miembros de la familia inmediata como para otros familiares emigrantes. No se llegó al mismo resultado en el caso de El Salvador, lo cual sugiere que los emigrantes de este país son más propensos a regresar.

La relación entre las remesas y la educación también fue analizada en diversas bibliografías, prestando especial atención al efecto sobre las decisiones de los miembros de los hogares receptores de remesas. El primer vínculo posible entre las remesas y la educación

puede ser el reembolso de préstamos informales.¹ Una interpretación natural indica que la posibilidad de emigrar hace de la educación una inversión rentable para la familia. Desde ese punto de vista, la emigración promueve la formación de capital humano, siempre y cuando no sean demasiadas las personas educadas que emigran fuera del país. En este caso, las remesas constituyen un acuerdo financiero para posibilitar la materialización de la ganancia de cerebros que generan las posibilidades de emigración.

Una alternativa se refiere a la posibilidad de que el emigrante, en lugar de ser el prestatario como en el caso anterior sea, en cierto modo, el prestamista. De acuerdo con lo sugerido en el modelo teórico de remesas y restricciones de liquidez planteado en este trabajo, es preciso buscar un posible segundo vínculo entre las remesas y la educación en el hecho de que las remesas también financian la educación de los miembros de los hogares de los emigrantes que permanecieron en el país de origen. Dada la relativamente elevada elasticidad-ingreso de la educación, podríamos esperar un efecto positivo significativo de las remesas sobre los logros educativos de los hogares con miembros emigrantes. De cualquier modo, como se indica en Hanson y Woodruff [2003], tales hogares suelen caracterizarse por la ausencia de uno de los padres. Como algunas investigaciones recientes acerca de la educación indican que esto podría ser perjudicial para los logros educativos de los niños, el efecto general sobre los logros educativos es, a priori, poco claro.

Son pocos los estudios realizados que buscaron datos empíricos de este posible vínculo a futuro entre las remesas y la educación. De hecho, los únicos trabajos sobre las remesas y las inversiones en capital humano que conocemos son dos estudios recientes acerca del caso de México (López-Córdova [2004] y Hanson y Woodruff [2003]) y uno realizado por Cox y Ureta [2003] sobre El Salvador, que contribuye a la documentación de los posibles efectos que tienen las remesas sobre el crecimiento a través de la formación de capital humano. En primer lugar, en López-Córdova [2004] se establece, utilizando datos a nivel municipal, que una mayor incidencia de las remesas puede asociarse con mejoras en diversos indicadores de bienestar. Según el estudio, un aumento en el desvío estándar en una fracción de hogares receptores de remesas dentro de una municipalidad conlleva una disminución del 5% en la mortalidad infantil, un aumento del 4% en la escolaridad y una notable disminución del 40% en el analfabetismo. Este estudio es especialmente interesante porque tiene en cuenta el efecto de las remesas no sólo sobre los hogares receptores, sino también sobre los hogares no receptores de la misma municipalidad. En Hanson y Woodruff [2003] se utilizaron datos del Censo de México de 2000 para evaluar el efecto de las remesas sobre la escolaridad acumulada (que implica la cantidad de grados escolares terminados y no sólo la cantidad de años) de jóvenes de 10 a 15 años de edad, un grupo etario crítico. Los resultados preliminares indican que los niños en hogares con un miembro emigrante terminan una cantidad de años de escolaridad significativamente mayor, con aumentos que se estiman van de 0,7 a 1,6 años de escolaridad; resulta interesante que el mayor aumento es en las categorías de niños que tradicionalmente tienen más probabilidades de dejar la escuela, es decir, las niñas y los jóvenes de ambos sexos de 13 a 15 años de edad. Estos resultados son robustos con respecto al procedimiento de identificación (es decir, cuando la emigración es tratada como endógena) y la introducción de variables ficticias para los estados mexicanos. En Cox y Ureta [2003] se estiman funciones de supervivencia y se muestra que las remesas contribuyen significativamente a la reducción del riesgo de deserción escolar. Si bien este efecto parece ser mayor en zonas urbanas, se demuestra que el mero hecho de recibir remesas (cualquiera sea el monto) tiene un efecto también muy fuerte en zonas rurales.

En trabajos anteriores también se han analizado los posibles efectos de las remesas en los resultados del mercado laboral en el país de origen de los emigrantes. El efecto más evidente que debería tener la migración proveniente de países en desarrollo en el mercado laboral de esos países es una reducción de la tasa de desempleo, en tanto que la emigración reduce la oferta de trabajo. Sin embargo, la relación entre la emigración y el mercado laboral en los países que exportan mano de obra es mucho más compleja. Puntualmente, como los que emigran suelen ser los individuos más capacitados, el mercado laboral en el país que exporta mano de obra podría verse afectado negativamente por una fuga de cerebros, si bien algunos estudios más recientes sostienen que la fuga de cerebros no afecta necesariamente a los países menos adelantados (PMA), ya que el efecto neto de la emigración de mano de obra calificada puede considerarse una fuga de cerebros (Stark *et al.* [1997] pp. 227-234 y 1998; Beine *et al.* [2001]).

Algunos estudios empíricos han analizado cómo se relaciona con las remesas la participación en el mercado laboral de los hogares receptores. En Funkhauser [1992] se señala que la migración y las remesas pueden tener dos efectos sobre las decisiones de participación en el mercado laboral del país de origen. La partida del trabajador emigrante puede implicar el ingreso al mercado laboral de otros miembros del hogar, en especial de mujeres. Sin embargo, la recepción de remesas, a causa del efecto ingreso que éstas tienen, podría reducir las tasas de participación. También se sugiere que un nivel elevado de flujos de remesas destinados a los mercados laborales locales podría elevar la demanda agregada y, por extensión, la demanda de mano de obra. Utilizando datos de El Salvador, se concluye que las remesas tienen una influencia negativa y significativa sobre la participación en la fuerza laboral tanto de hombres como de mujeres. Sin embargo, éste sostiene que los emigrantes no afectan significativamente los mercados laborales locales. En el caso de las mujeres, el efecto del mercado laboral local (leve, pero positivo) es suficiente para contrarrestar el efecto negativo de las remesas. Sin embargo, en el caso de los hombres, el efecto ingreso negativo que tienen las remesas domina a todos los demás efectos.

En Zachariah *et al.* ([2001] pp. 43-68) se presentan más pruebas que indican que las remesas funcionan de manera similar a los subsidios de asistencia social. Allí se sostiene que la proporción de la proporción activa sobre la población total era del 55% entre los hogares sin emigrantes en Kerala, pero de sólo el 31,6% en hogares con emigrantes. En el trabajo se sugiere que es posible que este resultado se deba a que los miembros de hogares con emigrantes, al buscar empleo, son más selectivos en relación con los puestos de trabajo que podrían ocupar. Además, de acuerdo con el trabajo, las tasas de desempleo en hogares con emigrantes y sin emigrantes eran del 20,8% y el 8,1%, respectivamente. A modo de conclusión de la sección del trabajo dedicada al efecto de la migración sobre el empleo y el desempleo, se sostiene que "como los desempleados que provienen de hogares con emigrantes cuentan con el respaldo financiero de esos miembros emigrantes, no necesitan conseguir empleo con urgencia" (p. 55).

La idea de que los seguros por desempleo pueden mejorar la productividad se explica teóricamente en Marimon y Zilibotti [1997], donde se desarrolla un modelo de emparejamiento de equilibrio con heterogeneidad en ambos lados *ex ante*, que se utiliza para obtener una distribución de la productividad emparejada. Un aumento en los beneficios por desempleo funciona como red de seguridad y suscita que los desempleados dediquen más tiempo a esperar un mejor emparejamiento. En el trabajo se concluye que, si bien en las economías con beneficios por desempleo elevados se registran tasas de desempleo más elevadas, también es cierto que presentan una mejor asignación de capacidades a los

puestos de trabajo. En el contexto de nuestro análisis, es posible que los trabajadores que reciben remesas dediquen más tiempo a la búsqueda de empleos adecuados y, también, que inviertan en mejorar sus capacidades para aumentar sus posibilidades en el mercado laboral. La productividad puede aumentar gracias a un mejor emparejamiento de las capacidades y gracias a un aumento en el capital humano promedio.

También es importante analizar con exactitud el uso que se da a las remesas en el país de origen. El tema central en este caso radica en determinar si se da un uso doble a esas transferencias de recursos. Por un lado, algunos estudios han indicado que la migración, a través de las remesas, tiene un efecto positivo sobre el consumo en el país de origen. Además, si la mayor parte del dinero que se envía de vuelta se gasta en bienes y servicios, las remesas podrían generar inflación, que a su vez podría suscitar un nivel excesivo de reclamos salariales. Por otro lado, las remesas pueden aumentar la igualdad y tener un efecto positivo en el desarrollo de zonas pobres, en especial si se destinan a actividades productivas.

Existen muchos trabajos dedicados a caracterizar la composición del gasto en los hogares receptores de remesas. La mayoría concluye que, por lo general, las remesas se gastan en bienes de consumo (como los alimentos y la vestimenta) y en vivienda. Por otro lado, se debate hasta qué punto se destinan a actividades productivas. En Durand *et al.* ([1996] pp. 249-264) se informa que el 10% de la muestra utilizada (inmigrantes mexicanos en Estados Unidos que declararon enviar remesas o regresar con ahorros) dijo invertir al menos parte del dinero ahorrado/remitido (lo que se conoce como "migradólares") en actividades productivas; el 14% declaró que destina parte de los migradólares a gastos de vivienda; y la proporción restante, el 76%, declaró gastarlos exclusivamente en consumo.

De acuerdo con las estimaciones incluidas en Glytsos ([1993] pp. 131-168), sólo el 4% de los 14.000 millones de dracmas que se estima se enviaron como remesas a Grecia en 1971 se invirtió en maquinaria, mientras que otro 4% se invirtió en comercios pequeños, proporciones inferiores a las destinadas a consumo (63%), vivienda (22%) y tierras (7%). A partir de un análisis de insumo-producto, se estima que el efecto multiplicador relacionado con las remesas es de 1,7, con variaciones entre distintas industrias. Se estima también que los mayores efectos multiplicadores se registran en los sectores de vestimenta y calzado, cuero y maquinaria eléctrica, mientras que el menor se da en el sector de servicios. El autor también estima que los posibles efectos de las remesas sobre el empleo y el capital equivalieron a cerca de 74.000 nuevos puestos de trabajo (no agrícolas y fuera del sector público) y al 8% de la capacidad instalada en el sector manufacturero.

En Adams ([1998] pp. 155-173), utilizando datos de Pakistán, también se concluye que las remesas tienen un efecto importante sobre la acumulación de activos rurales y se sostiene que la propensión marginal a invertir ingresos transitorios es mayor que la propensión marginal a invertir ingresos laborales. En Rozelle *et al.* ([1999] se concluye que las remesas ayudan a aliviar las restricciones que enfrenta la producción agrícola en zonas rurales de China y que, además, estimulan la productividad. Además, dado que es probable que muchos de los países menos adelantados enfrenten restricciones de liquidez y de capital, estos países tienen la posibilidad de atenuar esas restricciones gracias a los ahorros que depositan los emigrantes o sus familias. Por lo tanto, a pesar que los emigrantes o sus familias no invierten directamente más que una proporción menor de las remesas, es posible que el sistema bancario las canalice hacia fines productivos.

En Kule *et al.* ([2002] pp. 229-239) se resumen los resultados de dos encuestas realizadas en Albania en 1998. La primera abarcó las experiencias migratorias de cerca de 1500 personas (de las cuales poco menos de la mitad había emigrado), mientras que la

segunda contenía preguntas dirigidas a empresas. Ambas encuestas incluían información sobre remesas. La información de la primera encuesta sugiere que más del 50% de las remesas enviadas a Albania se destinó al consumo, el 16% se ahorró en bancos, el 7% se invirtió en instituciones financieras o propiedades y más del 7% se invirtió en empresas. La encuesta de empresas indica que cerca del 17% del capital necesario para establecer una empresa provino de remesas. Esto indica que las remesas pueden interpretarse como una manera de superar restricciones crediticias en la economía de origen de los emigrantes.

Por último, en León-Ledesma y Piracha [2001] también se adopta una interpretación positiva de la relación entre la migración y el desarrollo, modelando los efectos de la migración a corto plazo sobre la productividad de la mano de obra. Las remesas pueden canalizarse hacia inversiones y aumentar la productividad en la economía de origen. Los autores analizan el efecto que la emigración y las remesas tienen sobre el desempeño en términos de empleo de países de Europa Central y del Este y sostienen que las principales fuentes de ahorros de emigrantes residentes en el extranjero se destinan a fines productivos en el país de origen.

Hasta donde sabemos, los trabajos sobre la teoría del emparejamiento (*job matching*) no se han referido al papel de las oportunidades de emigración en el desempeño del mercado laboral del país de origen. Si no hay imperfecciones en el mercado de créditos, los productores escogen el nivel óptimo de inversión, y la introducción de nuevos ahorros en la economía no tiene ningún efecto sobre el producto de cada empresa. La introducción de restricciones crediticias genera nuevos efectos y crea un vínculo entre los trabajos sobre teoría del emparejamiento y los que analizan los efectos de las remesas en países exportadores de mano de obra.

Ofrecemos un marco para analizar cómo las remesas internacionales afectan la formación de capital humano y el mercado laboral. El supuesto sobre el que trabajamos indica que el capital humano es el motor del crecimiento y que su formación se ve obstaculizada por las restricciones de liquidez. A la hora de explicar por qué se envían remesas, la razón mencionada más frecuentemente es que los emigrantes, sencillamente, se preocupan por quienes quedaron en el país de origen: cónyuges, hijos, padres, miembros de la familia extendida y círculos sociales. Junto con el altruismo, y a pesar de la sensación de satisfacción relacionada con el envío de remesas, el hecho de que los remitentes y los beneficiarios estén espacialmente separados habilita otros motivos. En primer lugar, las remesas pueden utilizarse para adquirir un amplio espectro de servicios, como el cuidado de los activos del emigrante, y la probabilidad de que envíe remesas (y el monto de esas remesas) dependen de que el emigrante tenga intenciones de regresar y del momento en el que pretenda regresar. En segundo lugar, es evidente que la migración es motivada principalmente (pero no exclusivamente) por los diferenciales salariales, lo cual implica que las personas están dispuestas a incurrir en costos sustanciales de mudanza con tal de acceder a la migración internacional. Sin embargo, esos costos de migración superan las posibilidades de muchos emigrantes potenciales y, dadas las imperfecciones de los mercados de capitales, deben financiarse mediante préstamos familiares informales a pagarse posteriormente (con interés) a través de las remesas. Incluso cuando los diferenciales salariales no son suficientemente significativos como para compensar los costos de la migración, algunas familias pueden verse beneficiadas si algunos de sus miembros emigran. Esto se da especialmente en el caso de los hogares rurales, cuyo ingreso agrícola es altamente volátil, a causa de los cambios en las condiciones climáticas y de otros riesgos idiosincrásicos. Cuando el mercado no permite compensación entre una media menor y

una varianza reducida, la emigración de algunos miembros puede constituir una manera sencilla de lograr el aseguramiento mutuo; para conseguir esto, no es necesario que los salarios en el destino elegido sean mayores, siempre y cuando los ingresos en el lugar de origen y en el lugar de destino no estén positivamente correlacionados.

En el modelo, suponemos que la razón que motiva el envío de remesas es el altruismo. Nos concentramos en los efectos macroeconómicos de las remesas en tanto afectan las decisiones de los hogares relacionadas con la oferta de trabajo, la inversión, la educación y la emigración, con efectos agregados potencialmente importantes. Nuestro modelo analiza los efectos que las remesas tienen tanto sobre las perspectivas del mercado laboral como sobre la formación de capital humano para todos los hogares, incluidos los que no reciben remesas. Si bien los trabajos mencionados anteriormente se concentran en el efecto de las remesas, enfatizan un aspecto específico de las transferencias internacionales y se limitan mayormente a los efectos sobre los hogares receptores de remesas. Existen dos excepciones, representadas por dos estudios realizados con datos de México en los que se evalúa el efecto de las remesas y de la migración en toda la municipalidad a la que pertenecen los hogares que reciben las transferencias. Estos trabajos constituyen una contribución importante porque, como dijimos anteriormente, creemos que hay efectos agregados potenciales relacionados con el mercado laboral y la formación de capital humano. En López-Córdova [2004] se registran notables mejoras en la escolaridad de municipalidades con mayor propensión a recibir remesas. En Hanson [2007a] se demuestra que, en los estados con alta emigración, la distribución de las ganancias se ve modificada y tiene una media mayor, lo cual respalda la idea de que hay diferencias importantes entre los mercados laborales locales.

III. MODELO

Nuestro modelo plantea la migración como una elección de la familia y muestra que los ahorros repatriados cumplen una función importante en el proceso de desarrollo del país exportador de mano de obra. La decisión de emigrar se toma en función de los intereses de la familia. Suponemos una selección positiva en tanto los trabajadores relativamente más calificados muestran una mayor propensión a emigrar. Este supuesto guarda coherencia con los datos empíricos sobre migración y capital humano, que muestran que es más probable que emigren personas con mayor nivel educativo (por ejemplo, en Chiquiar y Hanson [2005] pp. 239-281).²

Existe actualmente un debate sobre el efecto de las remesas en el desempeño económico. Analizamos el efecto de las transferencias que se dan dentro de un mismo hogar (es decir, el dinero que los emigrantes envían a los que se quedan en el país de origen) tienen sobre la toma de decisiones de quienes no emigran. En particular, elaboramos un modelo del efecto macroeconómico de las remesas sobre las perspectivas de escolaridad y la oferta de trabajo.

COMPONENTES

El marco teórico se relaciona con el expuesto en Drinkwater *et al.* [2003], aunque tenemos en cuenta la formación de capital humano. La posibilidad de emigrar produce en el corto plazo una contracción en la oferta de capital humano, ya que se da una fuga de cerebros. Sin embargo, a largo plazo, pueden existir tres fuentes de ganancia de cerebros: (1) las oportunidades de migración aumentan la tasa de retorno de las inversiones en capi-

tal humano que realiza los que se quedan en el país de origen; (2) las remesas relajan las restricciones de liquidez de quienes no emigran y reducen el costo de la educación; y (3) el aumento en la oferta de capital humano de los hogares receptores de remesas genera una externalidad relacionada con la creación de empleo que puede aumentar los retornos de la escolaridad incluso para los hogares no receptores de remesas.

Preferencias

Proponemos un modelo de búsqueda en el que las remesas afectan la oferta de mano de obra y de capital humano en la economía de origen. Suponemos que los posibles emigrantes son los miembros relativamente calificados de la familia, mientras que los demás enfrentan las fricciones del mercado laboral del país de origen. Cada hogar cuenta con una función de utilidad para la familia, con la siguiente forma:

$$U(y, x; e) = ey + (1 - e)x \quad (1)$$

donde e es la proporción emigrante en relación con los miembros del hogar, y es su ingreso disponible luego de transferencias (remesas incluidas) y x es el ingreso de los que se quedan en el país de origen. Si bien en el modelo de referencia trabajamos sobre el supuesto de que los hogares son neutrales al riesgo, luego analizamos cómo relajar ese supuesto. Los hogares comparan la utilidad que registra la familia con migración o sin migración. Luego, analizamos un modelo de emparejamiento destinado a describir las fricciones en el mercado laboral de la economía de origen.

Tecnología

Supongamos una función de producción de tipo Cobb-Douglas con la siguiente forma:

$$y_c = A_c h_c^\alpha \quad (2)$$

donde los subíndices se refieren al país en el que se da la producción. Suponemos que el único factor de producción es el capital humano y que la producción se ve sujeta a rendimientos decrecientes, con $0 < \alpha < 1$. Además, suponemos que, para cualquier nivel agregado de capital humano, el parámetro de productividad es mayor en el país de destino, con $A_d > A_o$. Así obtenemos la justificación de la emigración: los emigrantes reciben una prima salarial que cubre los costos de la migración. Además, se supone que la relativa abundancia de capital humano en el país de destino tiene una cota superior suficientemente baja.

Puntualmente, necesitamos $\frac{h_d}{h_o} < \left(\frac{A_d}{A_o + \zeta} \right)^{\frac{1}{1-\alpha}}$, donde ζ es el costo de la emigración.

Migración

La decisión de invertir en capital humano puede verse positivamente afectada por la migración y las remesas. Los trabajos que enfatizan la posibilidad de que la migración produzca una ganancia de cerebros muestran que una probabilidad positiva (y suficientemente baja) de emigrar a un país más rico aumenta el nivel de inversión en capital humano en el país de origen (por ejemplo, Stark y Wang [2001]). Analizamos el efecto de la migración y las remesas en un marco en el que los hogares cuentan con individuos

que no deben incurrir en costos elevados de mudanza (los posibles emigrantes) e individuos cuyo costo de mudanza sería mayor. Podemos suponer que la emigración del primer grupo de agentes se determina libremente a partir de las condiciones del mercado, mientras que la del segundo grupo está regulada por el gobierno en el país de destino. La fracción de hogares con emigrantes está representada por m .

La probabilidad de emigración para aquellas personas que deberían incurrir en costos de mudanza elevados (es decir, los que permanecen en el país de origen) depende de si ya hay un emigrante en el hogar. Suponemos que la fracción de $1 - m$ hogares sin emigrantes previos enfrentan costos de migración muy elevados, por lo que su probabilidad de emigrar equivale a p_{nm} , mientras que en el caso de los hogares receptores de remesas, la probabilidad equivale a p_m , donde $p_m \geq p_{nm}$. A fin de simplificar, podemos normalizar las variables del siguiente modo $p_{nm} = 0$ y $p_m = p$. Nuestros resultados no precisan esta dicotomía, sino que se basan en la observación de que los hogares con emigrantes en el país de destino tienen acceso a efectos de red que facilitan la emigración de más miembros. Los hogares sin emigrantes, por lo general, deben incurrir en mayores costos de mudanza.³

Educación

La cronología de la economía es la siguiente: los agentes con costos de mudanza bajo emigran o se quedan. En caso de que emigren, remiten un monto determinado τ . La decisión de emigrar de los individuos calificados y la probabilidad de emigración p de los que se quedan afectan la acumulación de capital humano de quienes no emigran y el equilibrio del mercado laboral de la economía de origen. Ahora nos concentramos en la inversión en capital humano que realizan las personas que con costos de emigración elevados. A diferencia de los otros miembros del hogar, enfrentan fricciones en el mercado laboral. Se contactan con una empresa con una probabilidad q , que es endógena y que se describe más detalladamente a continuación. Sus decisiones relacionadas con la educación dependen de las condiciones del mercado laboral local, de la probabilidad de emigrar y de las condiciones del mercado laboral en el país de destino.

Los miembros del hogar que se quedan en el país de origen toman como dados el ingreso y las remesas de los emigrantes y asignan recursos a la educación. Los emigrantes, una vez en el extranjero, remiten un monto τ . A fin de mantener la simplicidad, suponemos que tienen la misma capacidad de aprendizaje, γ , y que, si emigra un algún miembro del hogar, invierten en educación una fracción de las remesas igual a s . Ya que trabajamos sobre un supuesto de neutralidad al riesgo y que la función de utilidad es lineal, la decisión relacionada con la educación se toma a fin de maximizar el ingreso disponible para consumo, neto de inversiones en educación:

$$\max_{h_i} \left\{ c - \frac{h_i^\Psi}{\Psi(\gamma + s\tau_i)} \right\} \quad (3)$$

$$\text{s.t. } c = p_i \left\{ A_d h_d^\alpha + (1-s)\tau_i \right\} + (1-p_i) \left\{ q \left[A_o \beta h_o^\alpha + (1-s_i)\tau_i \right] + (1-q)\tau_i(1-s) \right\} \quad (4)$$

donde β es la participación del trabajo en el ingreso en el país de origen. Suponemos que $\tau_m \geq 0$, $\tau_{nm} = 0$, $p_{nm} = 0$ y $p_m = p$.

Al solucionar el problema de maximización, obtenemos:

$$h_m = \left\| \alpha p_i \left(A_d - \bar{q} A_o \beta \right) + \bar{q} \alpha A_o \beta \right\| (\gamma + \tau s) \left\}^{\frac{1}{\Psi - \alpha}} \quad (5)$$

$$h_{nm} = \left\{ \bar{q} \alpha A_o \beta \gamma \right\}^{\frac{1}{\Psi - \alpha}} \quad (6)$$

La acumulación de capital humano es una función positiva de la probabilidad de emigrar p y de las remesas. Si suponemos que se invierte parte de las remesas, los hogares con un emigrante entre sus miembros invierten más en educación que los hogares que no cuentan con emigrantes. La acumulación de capital humano también es una función positiva de la probabilidad de conseguir un empleo en el mercado laboral local y del poder de negociación de los trabajadores. Podemos verificar de manera sencilla que si $p = 1$, los hogares receptores de remesas invierten en función del mercado extranjero, mientras que si $p = 0$, las inversiones se realizan en función del mercado local.

Podemos pasar entonces a determinar el nivel promedio de educación en la economía de origen tras la primera oleada de emigraciones y remesas:

$$E(h) = (1-p)m h_m + (1-m)h_{nm} \quad (7)$$

Claramente, el efecto que la migración y las remesas tienen sobre el nivel promedio de capital humano del país que exporta mano de obra es ambiguo.

Mercado laboral

Suponemos que se producen fricciones al momento de buscar un empleo. La tecnología de emparejamiento está dada por,

$$j = v^\phi L^{1-\phi}$$

donde v es la cantidad de vacantes y L es la fuerza de trabajo en el país de origen.

Tras encontrar un empleo, los trabajadores reciben una fracción β del ingreso que producen,

$$w_i = \beta (A_o h_i^\alpha) \text{ with } i = nm, m \quad (8)$$

Suponemos que la empresa no sabe qué tipo de trabajador se asigna a cada vacante. Cuando se crea una vacante, la decisión correspondiente se toma en función del nivel promedio de educación esperado. Las empresas generan vacantes en tanto el ingreso que se espera que generen los nuevos trabajadores sea igual al costo de contratarlos,

$$(1 - \beta) A_o E(h^\alpha) = \frac{\Lambda}{q(\theta)} \quad (9)$$

donde Λ es el costo de crear una vacante y q es la probabilidad de que dicha vacante genere el empleo adecuado.

El nivel de educación promedio de una economía depende de las decisiones relacionadas con el capital humano y la educación que tomen quienes no emigran, por un lado, y del efecto de esas decisiones sobre una posible futura fuga de cerebros. Sobre la base de

estos supuestos, el nivel esperado de capital humano en un país en desarrollo pequeño será equivalente a:

$$E(h) = (1-p)m h_m + (1-m)h_{nm} \quad (10)$$

La definición $\theta = \frac{v}{u}$ (el parámetro correspondiente a la "tensión del mercado laboral") arroja la tasa de vacantes y completa la descripción del proceso de emparejamiento. En equilibrio,

$$\theta = \left[(1-\beta) \frac{A_o E(h^\alpha)}{\Lambda} \right]^{-\frac{1}{1-\phi}} \quad (11)$$

El nivel promedio de inversión en capital humano depende de la proporción de hogares con emigrantes, m , el monto de remesas invertido en educación por cada hogar receptor, $s\tau$, la probabilidad de emigrar, p , y la probabilidad de encontrar un empleo, q , dada por:

$$q(\theta) = \theta^{\phi-1} = (1-\beta) \frac{A_o E(h^\alpha)}{\Lambda} \quad (12)$$

De manera similar, podemos obtener la probabilidad de que un puesto vacante "encuentre" un trabajador multiplicando la cantidad de vacantes por persona que busca empleo y la cantidad de emparejamientos por vacante:

$$\theta q(\theta) = \theta^\phi = \left[(1-\beta) \frac{A_o E(h^\alpha)}{\Lambda} \right]^{-\frac{\phi}{1-\phi}} \quad (13)$$

SOLUCIÓN ANALÍTICA: CASO SIN FUGA DE CEREBROS

Supongamos una versión simplificada del modelo y analicemos el caso límite en el que $p = 0$, donde los trabajadores invierten en capital humano teniendo como único objetivo el mercado laboral local. El proceso de maximización se simplifica del siguiente modo:

$$\begin{aligned} \max_{h_i} & \left\{ c - \frac{h^\Psi}{\Psi(\gamma + s\tau_i)} \right\} \\ \text{s.t. } c &= \left\{ q \left[A_o \beta h_i^\alpha + (1-s_i)\tau_i \right] + (1-q)\tau_i(1-s) \right\} \end{aligned} \quad (14)$$

La inversión óptima en capital humano es

$$h_i = \left[\alpha q A_o \beta (\gamma + s\tau_i) \right]^{\frac{1}{\Psi-\alpha}} \quad (15)$$

y, dada esa inversión, el emparejamiento arroja

$$q^{1-\alpha} = (1-\beta) \alpha^\alpha \beta^\alpha \frac{A_o^{1+\alpha}}{\Lambda} \left(m[(\gamma + s\tau)]^{\frac{1}{\Psi-\alpha}} + (1-m)\gamma^{\frac{1}{\Psi-\alpha}} \right)^\alpha \quad (16)$$

Así, tenemos dos ecuaciones y dos incógnitas. En primer lugar, el nivel esperado de capital humano en el pequeño país en desarrollo equivale a:

$$E(h) = m \left[\Gamma \alpha A_o \beta (\gamma + s\tau) \right]^{\frac{\alpha}{\Psi-2\alpha}} + (1-m) \left[\Gamma \alpha A_o \beta \gamma \right]^{\frac{\alpha}{\Psi-2\alpha}} \quad (17)$$

Luego, obtenemos:

$$h_i = \left[\Gamma \alpha A_o \beta (\gamma + s\tau_i) \right]^{\frac{\alpha}{\Psi-2\alpha}} \quad (18)$$

con $\Gamma = \frac{(1-\beta)A_o}{\Lambda}$, y

$$q = \left[\frac{(1-\beta)A_o}{\Lambda} \right]^{\frac{\Psi-\alpha}{\Psi-2\alpha}} \left[\alpha A_o \beta (\gamma + s\tau) \right]^{\frac{\alpha}{\Psi-2\alpha}}$$

Estas ecuaciones muestran que las remesas, al promover la creación de empleo, mejoran las perspectivas de emparejamiento. La principal conclusión de este ejercicio radica en mostrar que, incluso si descartamos la posibilidad de que se produzca una ganancia de cerebros a partir de las perspectivas de emigración de los hogares receptores de remesas, las remesas también tienen un efecto potencialmente positivo sobre la formación de capital humano de los hogares no receptores.

Esto se debe a una externalidad en el mercado laboral. Las remesas tienen un efecto positivo directo sobre la inversión en capital humano de los hogares receptores y, a través de este canal, aumentan el nivel de capital humano promedio de la economía. Como las empresas habilitan vacantes en función de las utilidades promedio esperadas, el aumento en el capital humano promedio provoca la creación de puestos de trabajo. De este modo, las remesas aumentan la probabilidad de que un trabajador que no recibe remesas encuentre empleo. El aumento en la demanda de mano de obra en la economía de origen, a su vez, afecta las decisiones relacionadas con la inversión en capital humano de todos los trabajadores. En particular, se registra un incremento en el retorno esperado de la educación, en tanto las remesas mejoran las oportunidades laborales en el país de origen de los emigrantes.

EXTENSIONES: AVERSIÓN AL RIESGO Y RESTRICCIONES AL ENDEUDAMIENTO

Ahora nos concentramos en dos extensiones del modelo de referencia. La primera consiste en relajar el supuesto de neutralidad con respecto al riesgo. En el segundo caso, introducimos la posibilidad de que existan imperfecciones en los mercados de capitales.

El modelo con trabajadores aversos al riesgo

Cuando no tienen empleo, los trabajadores aversos al riesgo asignan un mayor valor a las remesas, y la introducción de estas transferencias modifica sus opciones externas. Supongamos que $\bar{z}$ representa el apoyo que reciben los desempleados en el país de origen y que $\tilde{z}$ representa el ingreso proveniente de remesas. Entonces $z^m = (\bar{z} + \tilde{z})$ y $z^{nm} = \bar{z}$ son los ingresos que recibe un desempleado de una familia con miembros emigrantes y uno de una familia sin emigrantes, respectivamente. De manera similar, en el caso de los trabajadores que sí tienen empleo, los ingresos están representados por $y^m = (w^m + \tilde{z})$ y $y^{nm} = w^{nm}$.

Entonces, las funciones de valor restantes que resumen el valor de los activos de los trabajadores desempleados y empleados son, respectivamente:

$$rU^i = \ln(z^i) + \theta q(\theta) [E^i - U^i] \quad (19)$$

$$rE^i = \ln(y^i) + \lambda [U^i - E^i] \quad (20)$$

En el caso de un trabajador que es miembro de una familia del tipo $i = nm$, nm muestra que el valor de los activos del trabajador desempleado del tipo i depende del ingreso que reciba como desempleado y de la probabilidad de conseguir un empleo, $\theta q(\theta)$ muestra que el valor de los activos de un trabajador empleado del tipo i dependa del ingreso que perciba como empleado y de la probabilidad exógena de que pierda su trabajo, λ .

Suponemos que las empresas no pueden distinguir *ex ante* entre desempleados emigrantes o no emigrantes, en tanto que sólo se puede acceder a información sobre características promedio de los trabajadores cuando se abre una vacante. Esto implica que las empresas habilitan sus vacantes tanto para desempleados receptores de remesas como para desempleados no receptores de remesas. En la economía de origen, los hogares parten de dos posiciones distintas al negociar los salarios. El salario para los trabajadores con emigrantes en sus familias es más elevado que el de trabajadores provenientes de familias sin emigrantes, ya que los primeros poseen un "punto de amenaza" más elevado.

En equilibrio, todas las empresas ingresan al mercado hasta que el valor como activo de un empleo vacante, V , es igual a 0. Manipulando las dos ecuaciones de Bellman para las empresas y el supuesto de que las utilidades son iguales a 0, podemos determinar la curva de creación de empleo JC:

$$A_o [f(h_i) - (r + \delta)h_i] - w_i - \frac{(\lambda + r)p\Lambda}{q(\theta)} = 0; \quad i = nm, m \quad (21)$$

La agregación a lo largo de $i = nm, m$ también se aplica al salario promedio $w = mw^m + (1-m)w^{nm}$. Durante la etapa de negociación, los participantes acuerdan una manera de compartir las rentas. Los salarios se determinan como la solución a un problema de negociación de Nash. Ahora pasamos a concentrarnos en los valores esperados. Dado que el superávit de la empresa equivale a $F^e - V$ y el superávit del trabajador es $E^e - U^e$, el salario se acuerda siguiendo el problema de maximización siguiente:

$$w = \arg \max [E_i^e - U_i^e]^\beta [F^e - V]^{1-\beta}; \quad i = nm, m \quad (22)$$

donde $0 \leq \beta \leq 1$ representa el poder de negociación de los trabajadores. Cuando resolvemos el problema de maximización, obtenemos:

$$\ln \left(\frac{w + \tilde{z}}{\bar{z} + \tilde{z}} \right) (1 - \beta) (y - w) = \frac{\beta}{w + \tilde{z}} \quad (23)$$

Si reorganizamos la condición de libre entrada

$$w = \frac{pyq(\theta) - (r + \lambda)\Lambda}{q(\theta)} \quad (24)$$

podemos formular la siguiente ecuación en función de:

$$\ln \left(\frac{\frac{pyq(\theta) - (r+\lambda)\Lambda}{q(\theta)} + \tilde{z}}{\bar{z} + \tilde{z}} \right) (1-\beta) \frac{q(\theta)}{\Lambda(r+\lambda)} = \frac{\beta}{\frac{pyq(\theta) - (r+\lambda)\Lambda}{q(\theta)} + \tilde{z}} \quad (25)$$

Para completar el modelo de emparejamiento con capital, la evolución del desempleo está dada por:

$$\dot{u} = \lambda(1-u) - \theta q(\theta)u \quad (26)$$

En el estado estable, $\dot{u} = 0$ y obtenemos la *Curva de Beveridge* (BC):

$$u = \frac{\lambda}{\lambda + \theta q(\theta)} \quad (27)$$

Obtenemos valores de estado estable para θ , w y u , donde w es el salario promedio de la economía y $\theta = \frac{v}{u}$ (el parámetro correspondiente a la "tensión del mercado laboral") arroja la tasa de vacantes.

Imperfecciones del mercado crediticio

Sin restricciones en la posibilidad de obtener financiamiento para inversiones, las remesas pueden afectar el ingreso de los desempleados, pero no tienen ningún efecto sobre el capital humano. Las empresas escogerían el nivel óptimo de capital humano en $h = h^*$. Sin embargo, como se mencionó en la introducción, la falta de canales formales para la obtención de créditos que caracteriza a muchos países en desarrollo y en transición pueden generar restricciones financieras para las empresas. Por lo tanto, suponemos que los hogares enfrentan restricciones de liquidez al momento de financiar el capital humano. Si en presencia de restricciones crediticias tenemos que $h < h^*$, las remesas pasan a cumplir una función doble. En primer lugar, relajan las restricciones y aumentan las oportunidades de acumulación de capital humano. Para ver este "efecto inversión" en forma algebraica, diferenciamos la condición de equilibrio con respecto a h a fin de obtener

$$\frac{d\theta}{dh} = - \frac{\left\{ \left[\frac{\bar{z} + \tilde{z}}{A + \tilde{z}} \right] \left[\frac{1}{\bar{z} + \tilde{z}} \Lambda p y' (h) \right] - \left(- \frac{\beta p y' (h)}{(A + \tilde{z})^2} \right) \right\}}{\left\{ \frac{\bar{z} + \tilde{z}}{A + \tilde{z}} \left[\frac{1}{\bar{z} + \tilde{z}} B \right] \Lambda + \ln \left[\frac{A + \tilde{z}}{\bar{z} + \tilde{z}} \right] \Lambda q' (\theta) - \left(- \frac{\beta}{(A + \tilde{z})^2} \right) B \right\}} > 0$$

notando que el denominador es siempre negativo y que el numerador es siempre positivo ante la presencia de restricciones crediticias.

El segundo efecto de las remesas comprende un aumento de la búsqueda. Este "efecto búsqueda" puede manifestarse en ambas direcciones, ya que

$$\frac{d\theta}{d\tilde{z}} = - \frac{\frac{\bar{z} - A}{(A + \tilde{z}) (\bar{z} + \tilde{z})} \Lambda q (\theta) + \frac{\beta}{(A + \tilde{z})^2}}{\frac{B}{(A + \tilde{z})} \Lambda q (\theta) + \ln \left[\frac{A + \tilde{z}}{\bar{z} + \tilde{z}} \right] \Lambda q' (\theta) + \frac{\beta}{(A + \tilde{z})^2} B}$$

y el numerador puede ser tanto positivo como negativo. Puntualmente, si el valor de β es suficientemente bajo, el efecto sobre la búsqueda es negativo, con $\frac{d\theta}{dz} < 0$ y $\frac{d\theta}{dh} \geq 0$. Diferenciamos totalmente la ecuación a fin de observar ambos efectos analíticamente. En primer lugar, nos concentramos en el efecto búsqueda. En el caso del efecto inversión se aplica un análisis similar:

$$\frac{\partial F}{\partial \theta} \frac{d\theta}{d\tilde{z}} + \frac{\partial F}{\partial \tilde{z}} = 0$$

$$\text{Supongamos que } \frac{pyq(\theta) - (r + \lambda)\Lambda}{q(\theta)} = A > 0$$

$$\text{y } \frac{q'(\theta)pyq(\theta) - q'(\theta)[q(\theta)py - p\Lambda(\lambda + r)]}{(q(\theta))^2} = B < 0$$

$$(1 - \beta) \frac{1}{\Lambda(r + \lambda)} = \Lambda > 0$$

$$\text{con } q'(\theta) < 0$$

$$\text{Entonces: } \frac{d\theta}{dz} \left(\frac{\bar{z} + \tilde{z}}{A + \tilde{z}} \left[\frac{1}{\bar{z} + \tilde{z}} B \right] \Lambda q(\theta) + \ln \left[\frac{A + \tilde{z}}{\bar{z} + \tilde{z}} \right] \Lambda q'(\theta) - \left(-\frac{\beta}{(A + \tilde{z})^2} \right) B \right)$$

$$+ \left\{ \left[\frac{\bar{z} + \tilde{z}}{A} \right] \left[\frac{\bar{z} - A}{(\bar{z} + \tilde{z})^2} \right] \Lambda q(\theta) + \frac{\beta}{(A + \tilde{z})^2} \right\} = 0$$

$$\text{Es decir: } \frac{d\theta}{d\tilde{z}} = - \frac{\frac{\bar{z} - A}{(A + \tilde{z})(\bar{z} + \tilde{z})} \Lambda q(\theta) + \frac{\beta}{(A + \tilde{z})^2}}{\frac{B}{(A + \tilde{z})} \Lambda q(\theta) + \ln \left[\frac{A + \tilde{z}}{\bar{z} + \tilde{z}} \right] \Lambda q'(\theta) + \frac{\beta}{(A + \tilde{z})^2} B}$$

Supongamos que las variables θ , h y z se refieren a un estado posterior a la emigración, en el que se reciben remesas, y que en el estado previo a la emigración, sin remesas, toman los valores $\bar{\theta}$, $\bar{h}$ y $\bar{z}$. Los hogares receptores de remesas utilizan éstas para superar las restricciones crediticias.

IV. PARAMETRIZACIÓN, CALIBRACIÓN Y SIMULACIONES

En esta sección parametrizamos los tres grupos de parámetros del modelo y realizamos la calibración para El Salvador y Honduras.

El modelo de referencia de la economía de origen se resume de la siguiente manera:

$$q(\theta) = \theta^{1-\phi} = \left[(1-\beta) \frac{A_o E(h^\alpha)}{\Lambda} \right]^{\frac{1-\phi}{\phi}} \quad (28)$$

$$\theta q(\theta) = \theta^\phi = \left[(1-\beta) \frac{A_o E(h^\alpha)}{\Lambda} \right] \quad (29)$$

$$E(h) = (1-p) m h_m + (1-m) h_{nm} \quad (30)$$

$$h_m = \left\{ \left[\alpha p \left(A_d - \bar{q} A_o \beta \right) + \bar{q} \alpha A_o \beta \right] (\gamma + \tau s) \right\}^{\frac{1}{\Psi - \alpha}} \quad (31)$$

$$h_{nm} = \left\{ \bar{q} \alpha A_o \beta \gamma \right\}^{\frac{1}{\Psi - \alpha}} \quad (32)$$

donde $\bar{q}$ es la probabilidad de conseguir un empleo en la economía de origen. Cabe notar que los receptores de remesas siempre acumulan más capital humano, a menos que $p = 0$, de acuerdo con el supuesto de que $A_d > A_o$, $\beta < 1$ y $\bar{q} < 1$. Por lo tanto, en cierta forma, la fuga de cerebros facilita una potencial ganancia de cerebros meta provocado por las remesas.

PARAMETRIZACIÓN DEL MODELO DE REFERENCIA

El sentido del análisis realizado en esta sección radica en valorizar el efecto cuantitativo de las políticas migratorias y las remesas en el mercado laboral del país exportador de mano de obra. El primer paso del análisis empírico de nuestro modelo consiste en obtener formas funcionales para las funciones de emparejamiento y producción. Al igual que la mayoría de los autores, especificamos una función de emparejamiento del tipo Cobb-Douglas. Por lo tanto, podemos formular que $j = L^{1-\phi} v^\phi$ y, por lo tanto, $q(\theta) = \theta^{\phi-1}$, $\theta q(\theta) = \theta^\phi$.

A medida que contamos a lo largo de las ecuaciones y las formas funcionales del modelo para las funciones de emparejamiento y producción, debemos obtener valores para una serie de parámetros exógenos. Elegimos $\theta = 1$ como valor de referencia, lo cual nos deja con los siguientes parámetros agregados: β (que equivale a 0,5, de acuerdo con el supuesto habitual en los trabajos sobre teoría del emparejamiento), ϕ , A_o , A_d , α , Ψ y γ . Utilizamos los datos necesarios para $y^e = A_o E(h^\alpha)$, $w^e = A_o \beta E(h^\alpha)$, m , p y τ . El costo de habilitar una vacante Λ puede obtenerse a partir de

$$\Lambda = \theta^{-\phi} (1-\beta) A_o E(h^\alpha)$$

Luego, podemos estimar α a partir de

$$w_i = \beta A_o h_i^\alpha$$

$$w = \arg \max [E - U]^\beta [F - V]^{1-\beta}$$

$$\beta \ln(E - U) + (1 - \beta) \ln F$$

Condición de primer orden:

$$\frac{\beta}{E - U} \left(\frac{1}{w + z} \right) \frac{1}{r + \lambda + \theta q(\theta)} + \frac{1 - \beta}{F} \left(-\frac{1}{r + \lambda} \right) = 0$$

Notando que $F = \frac{y - w}{r + \lambda}$

$$y \quad E - U = \frac{\ln(w + \tilde{z}) - \ln(\bar{z} + \tilde{z})}{r + \lambda + \theta q(\theta)}$$

obtenemos: $\ln \left[\frac{w + \tilde{z}}{\bar{z} + \tilde{z}} \right] (1 - \beta) (y - w) = \frac{\beta}{w + \tilde{z}}$

Y, ya que $y - w = \frac{\Lambda}{q(\theta)(r + \lambda)}$

Podemos formular que $\ln \left[\frac{w + \tilde{z}}{\bar{z} + \tilde{z}} \right] (1 - \beta) \frac{\Lambda}{q(\theta)(r + \lambda)} = \frac{\beta}{w + \tilde{z}}$

El siguiente paso implica una sustitución del salario derivado a partir de la condición de libre entrada:

$$w = \frac{A_o y q(\theta) - (r + \lambda) \Lambda}{q(\theta)}$$

Tenemos ahora una relación que depende únicamente de θ :

$$\ln \left(\frac{\frac{A_o y q(\theta) - (r + \lambda) \Lambda}{q(\theta)} + \tilde{z}}{\bar{z} + \tilde{z}} \right) (1 - \beta) \frac{q(\theta)}{\Lambda (r + \lambda)} = \frac{\beta}{\frac{A_o y q(\theta) - (r + \lambda) \Lambda}{q(\theta)} + \tilde{z}}$$

Nuestro modelo está dado por las siguientes relaciones en las incógnitas θ , u y h :

$$\ln \left(\frac{\frac{A_o y q(\theta) - (r + \lambda) \Lambda}{q(\theta)} + \tilde{z}}{\bar{z} + \tilde{z}} \right) (1 - \beta) \frac{q(\theta)}{\Lambda(r + \lambda)} = \frac{\beta}{\frac{A_o y q(\theta) - (r + \lambda) \Lambda}{q(\theta)} + \tilde{z}} \quad (33)$$

$$u = \frac{\lambda}{\lambda + \theta q(\theta)} \quad (34)$$

$$f'(h) = r + \delta \quad (35)$$

Marco de calibración

El modelo completo, con remesas, se resume como:

$$BC : u = \frac{\lambda}{\lambda + \theta q(\theta)} \quad (36)$$

$$WC : w = (1 - \beta) z + \beta A_o + \Lambda \theta \text{ where} \quad (37)$$

$$z = \rho w + \tilde{z} \quad (38)$$

$$JC : A_o [f(h) - (r + \delta)h] - w - \frac{(r + \lambda) p \Lambda}{q(\theta)} = 0 \quad (39)$$

$$h^* : f'(h) = r + \delta \quad (40)$$

Por lo tanto, requiere formas funcionales y, posiblemente, algunos valores de los parámetros para $q(\theta)$ (a partir de $m(u, v)$) y $f(h)$, y valores para los siguientes parámetros del modelo: p , δ , λ , Λ , β , ρ , ζ y η . La forma funcional de la función de emparejamiento, $m(u, v)$, es:

$$m(u, v) = v \left[1 - \exp \left(-\frac{v}{u} \right) \right] \quad (41)$$

$$\text{y, por lo tanto, } q(\theta) \equiv \frac{m(u, v)}{v} = \left[1 - \exp(-\theta) \right] \quad (42)$$

y para $f(h)$ escogemos

$$f(h) = A_o h^\alpha \quad (43)$$

Calibración de los parámetros agregados

Calibramos λ en función de las observaciones de datos de u , v (y, por lo tanto, $\theta = \frac{v}{u}$), representadas por $\hat{u}$, $\hat{v}$ y $\hat{\theta}$ respectivamente. Así, obtenemos el valor calibrado:

$$\lambda = \frac{\hat{u} \hat{\theta} q(\hat{\theta})}{1 - \hat{u}} \quad (44)$$

A fin de calibrar β y Λ , utilizamos datos para la distribución del producto entre los salarios y la renta económica de la empresa. En primer lugar, formulamos que:

$$f(h) = w + (r + \lambda) \frac{\hat{A}_o \Lambda}{q(\theta)} \quad (45)$$

Esto descompone el producto en la suma del salario y la renta de la empresa. Este último término es $(r + \lambda) J$, donde J representa el valor de un puesto de trabajo ocupado. Supongamos que tenemos datos sobre estos componentes del producto como participaciones en el producto; es decir, datos sobre $\frac{(r + \lambda) J}{A_o f(h)} = \hat{R}$ y $\frac{w}{A_o f(h)} = \hat{W}$.

Ahora, analicemos la calibración de Λ . Calibramos el modelo suponiendo que no hay restricciones crediticias, a fin de que $h = h^*$. A partir de nuestra definición de $\hat{R}$:

$$\Lambda = \frac{q(\hat{\theta}) \hat{R} f(h^*)}{(\hat{r} + \lambda)} \quad (46)$$

Ya que, en este punto, todo lo que aparece en el lado derecho corresponde a un cálculo o a una observación, contamos un valor calibrado de Λ .

Por último, calibramos β . Ponemos $z = \rho w$ en el estado previo a la emigración y suponemos que contamos con datos $\hat{\rho}$ para ρ . Supongamos que $y_n(h) = A_o(f(h) - (r + \delta)h)$. Entonces, a partir de la definición de $\hat{W}$, obtenemos el valor calibrado de β como:

$$\beta = \frac{(1 - \hat{\rho}) \hat{W} A_o f(h^*)}{\left[y(h^*) + A_o \Lambda \hat{\theta} - \hat{\rho} \hat{W} A_o f(h^*) \right]} \quad (47)$$

Cabe señalar que podemos elegir nuestras unidades de modo tal que, en esta calibración de referencia, el parámetro de productividad $A_o = 1$.

En el caso de la calibración de los parámetros de formación de capital humano, γ y Ψ , notamos que:

$$E(h) = (1 - p)m \left\{ \left[\alpha p \left(A_d - \bar{q} A_o \beta \right) + \bar{q} \alpha A_o \beta \right] (\gamma + \tau s) \right\}^{\frac{1}{\Psi - \alpha}} + (1 - m) \left\{ \bar{q} \alpha A_o \beta \gamma \right\}^{\frac{1}{\Psi - \alpha}}$$

y, para un valor determinado en el lado izquierdo, obtenemos los valores de γ y Ψ que satisfacen la ecuación, siempre y cuando todas las demás variables se mantengan constantes y los parámetros estén calibrados. Vemos que γ es un parámetro de cambio que indica la función de costo de la educación, mientras que Ψ indica qué tan

rápido aumentan los costos marginales de la educación a medida que se alcanza un mayor nivel de escolaridad.

Simulaciones de políticas

Los parámetros correspondientes a los hogares de cada país se derivaron a partir de datos de El Salvador y Honduras. En el caso del parámetro m , utilizamos para cada país la proporción de hogares receptores de remesas. En el caso del parámetro s , utilizamos la proporción promedio informada de las remesas que se destina a la educación en cada país. En el caso del parámetro e , utilizamos la proporción promedio de miembros emigrantes en cada hogar que recibe remesas en cada país. Para el monto de las remesas, τ , utilizamos el monto mensual promedio recibido.⁴ En Honduras, cerca del 40% envía cifras inferiores a US\$ 150, mientras que en El Salvador la mayoría envía más de US\$ 200. Hasta 2003, cerca de un tercio de quienes enviaban remesas en Guatemala y Honduras llevaba más de cinco años haciéndolo, proporción que es de más del 50% en el caso de El Salvador. No resulta sorprendente que el 96% de quienes envían remesas hacia América Central lo hagan desde Estados Unidos. Además, el 54% de los receptores de las remesas son mujeres. En El Salvador y Honduras, cerca de un tercio de las remesas se destina a los hermanos de los emigrantes; cerca de un cuarto, a los hijos; cerca de una décima parte, al cónyuge; y aproximadamente una quinta parte, a los padres.

En el Cuadro 1 se resumen los parámetros correspondientes a los hogares.

A efectos del ejercicio de simulación de políticas, el modelo se resolvió calibrando los parámetros agregados según la descripción anterior. Los parámetros referentes a las políticas se definen en función de datos complementarios. Los principales parámetros referentes a las políticas se relacionan con las políticas orientadas al mercado laboral y a la educación en el país de origen de los emigrantes y con la política inmigratoria en el país de destino. En el caso de los parámetros de política del país de origen, notamos a partir de un estudio de Lora [2001] que los mercados laborales de los tres países bajo análisis son relativamente rígidos, en comparación con el resto de América Latina. Además, en Barro y Lee ([1996] pp. 218-223) y en Duryea y Pages [2003] puede verse que el acceso a la educación y la oferta de educación están gravemente limitadas, incluso si se hace una comparación con el resto de los países de América Latina, una región bastante rezagada en relación con estos temas. En el caso del parámetro de propensión a la emigración p , notamos que el cruce de la frontera de Estados Unidos no es la restricción obligatoria: tanto en Hanson *et al.* [2002] como en Orrenius [1999] se indica que es más viable que esta probabilidad se vea afectada por las redes migratorias (mediante el efecto que tienen sobre los costos de emigración) que por las políticas relacionadas con el control fronterizo.⁵

EFFECTOS DE LAS REMESAS Y POLÍTICA EDUCATIVA

En primer lugar, comparamos el efecto de las remesas en varios contextos con distintos niveles de acceso a la educación. Los valores de la columna "Corriente" se generaron advirtiendo que en el año 2000, de acuerdo con lo planteado en Duryea y Pages [2003], el promedio de años de escolaridad alcanzados era de 4,5 en El Salvador y de 4,08 en Honduras. La fracción de personas con educación secundaria era del 14,3% en El Salvador y del 12,5% en Honduras. En este caso, γ y Ψ se calibraron en función de los parámetros específicos de cada país, utilizando la última ecuación de la sección anterior. Los valores de la columna "Promedio de América Latina" se generaron calibrando los parámetros γ y Ψ

utilizando los promedios de años de escolaridad terminados en la región (5,92 en el año 2000) y el promedio de la población con educación secundaria, 21,77.

En el Cuadro 2 se muestra el efecto que las remesas tienen sobre el capital humano y el empleo, con distintos niveles de acceso a la educación. A causa del nivel actual de las remesas en Honduras, se están registrando derrames sobre la creación de empleo, que generan mejoras en la escolaridad de los hogares no receptores de remesas, efecto que sería más pronunciado si existiera un mejor acceso a la educación. Si Honduras pudiese alcanzar los niveles de matriculación y escolaridad promedio en América Latina, se registraría un aumento proporcionalmente más sustancial en la escolaridad entre los hogares no receptores de remesas. Esto se debe a que los hogares receptores de remesas están parcialmente capacitados para afrontar los costos de la educación. Entretanto, es posible que el costo de las inversiones en educación resulte prohibitivo para la mayoría de los hogares no receptores de remesas, a menos que la política educacional apunte a mejorar el acceso. Incluso si el aumento de la oferta de capital humano por parte de quienes reciben remesas provoca un incremento en la tasa de retorno sobre la educación, el costo elevado de la escolaridad puede evitar que los hogares no receptores realicen inversiones. Sin un acceso más generalizado a la educación, existe el riesgo de que el posible efecto de las remesas sobre el capital humano agregado no se materialice. En el Cuadro 2 también se muestra qué ocurriría si las remesas mensuales promedio se duplicaran y alcanzaran un nivel similar al registrado en El Salvador. Con el nivel actual de acceso a la educación, el aumento de las remesas provocaría un incremento de aproximadamente el 20% en el capital humano promedio. Por otro lado, si el aumento de la cantidad de remesas se complementara con un incremento en el acceso a la educación que permitiera alcanzar el promedio de América Latina, el capital humano agregado aumentaría más del 70%, con una mejora especialmente marcada entre los hogares no receptores de remesas. Por lo tanto, en tanto la escolaridad es accesible, los derrames sobre la creación de empleo se materializan.

Dado el elevado nivel que han alcanzado las remesas mensuales en El Salvador, evaluamos qué efecto tendría una duplicación de la proporción de remesas destinadas a la educación sobre el capital humano y el empleo. Concluimos que, en El Salvador, donde la cantidad de remesas es mayor, el patrón de resultados es bastante similar al obtenido en el caso de Honduras. Sin embargo, el efecto agregado de un aumento en la proporción de remesas destinada a la educación (con los niveles de costos educacionales actuales) sería incluso más reducido que en Honduras, con una mejora en el capital humano agregado de aproximadamente el 10%. Esto marca un contraste respecto del aumento de aproximadamente el 50% en el capital humano agregado que se obtendría si el aumento de las remesas destinadas a la educación se complementara con una mejora en el acceso a la educación, que lo acercara al promedio de América Latina.

EFFECTOS DE LAS REMESAS Y POLÍTICA INMIGRATORIA DE ESTADOS UNIDOS

Para definir la probabilidad de emigración, anteriormente, utilizamos los datos empíricos presentados en Orrenius [1999], que indican que, en un primer viaje, el acceso a la red de otro miembro de la familia (un miembro de la familia que ya tiene experiencia migratoria) aumenta la probabilidad anual de emigración del 1,9% al 4,8%. Para la calibración de referencia, definimos que la probabilidad de emigración para hogares con emigrantes de la primera ola equivale a $p = 0,05$. Ahora podemos concentrarnos en simular cuál sería el efecto de dos casos polares. (1) Postulamos un endurecimiento del control fronterizo, a fin de que no sea poroso en absoluto. En este caso, con una frontera sellada, todos

los inmigrantes son legales. Orrenious documenta que entre los inmigrantes mexicanos en Estados Unidos, el 60% tiene estatus legal. Por lo tanto, $p_{sellada} = 0,03$.⁽²⁾ Contemplamos el efecto de moverse hacia una política de fronteras abiertas, que reduce ampliamente los costos de emigración. Además, postulamos una duplicación en la probabilidad de éxito de una emigración en la segunda ola, comparada con la estimada por Orrenius, con $p_{porosa} = 0,1$.

En el Cuadro 4 se muestra que el efecto de las remesas en Honduras puede verse afectado por la política inmigratoria de Estados Unidos. Si bien existen muchos trabajos que indican que el control fronterizo *per se* tiene un efecto marginal sobre la migración, en relación con, por ejemplo, los efectos de las redes de las familias y los pueblos, es posible que los flujos se vean afectados por los casos polares de erradicar toda la emigración indocumentada y de hacer legal toda migración. Si hacemos una comparación con el punto de referencia del Cuadro 2, con $p = 0,05$ y la política educacional actual, todo indica que los límites sobre la emigración mejoran el efecto que las remesas tienen sobre el capital humano y el empleo. Esto se explica por el hecho de que, con una educación costosa y un mercado laboral con rigideces, las remesas se utilizan para aumentar las posibilidades de emigración, en tanto las oportunidades en el país de origen son limitadas. El proceso de selección relacionado con la migración aumentaría las probabilidades de emigración de quienes reciben remesas. Además, bajo estas condiciones, la apertura de la frontera aumenta la probabilidad de que se produzca una fuga de cerebros.

La fuga de cerebros predomina cuando el acceso a la educación se ve limitado porque el efecto de las remesas sobre la creación de empleo en el mercado laboral local no es significativo. Esto se da porque, si bien los hogares receptores de remesas acumulan más capital humano, lo hacen en una escala muy reducida, a causa del poco acceso a la educación. El efecto sobre los hogares no receptores de remesas es muy limitado porque las externalidades relacionadas con la creación de empleo no son significativas y porque, además, los costos de la educación son demasiado elevados. En este contexto, si los hogares incrementan la formación de capital humano, lo hacen con el objetivo de emigrar. El efecto neto es una fuga de cerebros.

En el Cuadro 5 se presentan los resultados análogos para El Salvador. También hay datos empíricos que indican que, con los costos actuales de la educación y la creación de empleo, un aumento de las posibilidades de emigración tiende a atenuar el efecto positivo de las remesas sobre el capital humano y el empleo. De hecho, si la frontera es porosa, las mejoras que provocan las remesas son limitadas. Sin embargo, como se señala en Stark *et al.* [1997], [1998] y en Beine *et al.* [2001], una mejora en las posibilidades de emigración puede aumentar el nivel promedio de capital humano y la tasa de crecimiento (incluso si algunos abandonan el país, ya que la tasa de retorno sobre el capital humano es mayor).

La ganancia de cerebros sería más considerable si el acceso a la educación estuviese más generalizado y el mercado laboral fuese más flexible, ya que el efecto de las remesas sobre la creación de empleo en el mercado laboral local sólo es significativo en ese caso. Esto se da porque, cuando los hogares receptores de remesas acumulan significativamente más capital humano, los hogares que no reciben remesas invierten en educación, a causa de la mejora en la creación de empleo. El incremento en la formación de capital humano que realizan los hogares receptores de remesas sería mayor y su producto no se destinaría exclusivamente a emigrar. El efecto neto, entonces, puede ser una ganancia de cerebros.

Los ejercicios de simulación muestran el papel positivo que cumplen las remesas sobre la educación y el empleo, tanto para los hogares receptores de remesas como para otros. Si bien todo indica que las remesas tienen un efecto macroeconómico potencial-

mente beneficioso, tanto en El Salvador como en Honduras, las mejoras que producen esas sustanciales entradas de capital serían mucho mayores si se progresara en la reducción de los costos educacionales que enfrentan los hogares y los costos de creación de empleo que enfrentan las empresas.

V. CONCLUSIÓN

Dada la evidente y cada vez mayor influencia macroeconómica que tienen las remesas como parte de los flujos de capitales internacionales en América Latina, es fundamental evaluar sus efectos sobre el equilibrio general. Las estimaciones oficiales del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) indican que en 2004 se enviaron cerca de US\$ 45.800 millones a América Latina y al Caribe. Las remesas son especialmente importantes en El Salvador y Honduras. Por ejemplo, en El Salvador, los flujos de remesas totalizaron el 17% del PIB en 2004, proporción que en el caso de Honduras fue del 11%. En el contexto de América Central, las remesas aumentaron drásticamente durante esta década. En El Salvador, las remesas registraron un aumento del 33% desde 2000, mientras que en Honduras el aumento fue del 147%.

En este documento, evaluamos el efecto que tienen las remesas, en El Salvador y Honduras, sobre el capital humano y el empleo, mediante la calibración y la simulación de un modelo de emparejamiento. La idea básica del modelo es que las remesas que envían los emigrantes pueden tener dos efectos contrapuestos sobre el capital humano y el empleo, tanto en hogares receptores de remesas como en hogares no receptores. (1) En el caso de los hogares receptores de remesas, éstas generan fondos que mejoran las oportunidades de escolaridad y, potencialmente, generan una ganancia de cerebros. Aun así, es posible que los receptores de remesas educados emigren y causen una fuga de cerebros. (2) En el caso de los hogares no receptores de remesas, el derrame sobre la creación de empleo derivado de una mayor acumulación de capital humano, cuando hay una ganancia de cerebros neta entre los hogares receptores de remesas, aumenta las tasas de retornos de la escolaridad. Sin embargo, el efecto ingreso que generan las remesas puede aumentar el consumo y el ocio deseados, con lo cual se verían reducidas las inversiones en capital humano. Por esa razón, sostenemos que el efecto neto de las remesas sobre el capital humano y el empleo es ambiguo.

Contribuimos con un análisis de los efectos que las remesas tienen no sólo en los hogares receptores, sino en el resto de la economía, utilizando un modelo macroeconómico que calibramos en función de datos de El Salvador y Honduras, a fin de realizar simulaciones de políticas. Identificamos mejoras potenciales que pueden lograrse gracias a las remesas, aunque podrían ser mucho más considerable si el acceso a la educación estuviese más generalizado y hubiese menos distorsiones en el mercado laboral.

Los ejercicios de calibración indican que es posible relacionar un aumento en las remesas con un equilibrio macroeconómico en el que se da un incremento de la formación de capital humano en los hogares receptores. Esta observación es consistente con los datos empíricos presentados en Hanson y Woodruff [2003], donde se muestra, en el caso de los hogares mexicanos, que las remesas ayudan a atenuar las restricciones crediticias que los hogares enfrentan al momento de financiar la educación. Las inversiones financiadas con remesas no sólo mejoran las perspectivas de ingreso de los receptores en el país de origen y en el de destino, sino que también pueden generar derrames sobre la creación de empleo, ya que las empresas habilitan vacantes a modo de respuesta ante el aumento en la oferta de capital humano. Este efecto indirecto de las remesas tiene el potencial de

aumentar tanto el capital humano como el empleo en todos los hogares, a medida que se fortalece el mercado laboral. En equilibrio, como la creación de empleo aumenta con el capital humano esperado, la escolaridad en los hogares (tanto receptores como no receptores de remesas) es un complemento estratégico, siempre y cuando la fuga de cerebros y los costos educacionales sean suficientemente bajos.

Existen dos estudios empíricos dedicados al efecto de las remesas en México, no acotados a las personas que efectivamente las reciben. En López-Córdova [2004] se analiza el efecto sobre los logros educativos y se establece (utilizando datos a nivel municipal de México) que una mayor incidencia de las remesas puede asociarse con mejoras en la formación de capital humano (un aumento del 4% en la asistencia escolar y una notable baja del 40% en el analfabetismo). Este estudio es especialmente interesante porque tiene en cuenta el efecto que tienen las remesas no sólo sobre los hogares receptores, sino también en los hogares no receptores de remesas dentro de la misma municipalidad. El resultado es consistente con la predicción del modelo: que las remesas aumentan los incentivos de formación de capital humano en todos los hogares.

El efecto de la emigración sobre los mercados laborales del país de origen se analiza en Hanson [2007a], donde se examinan los cambios en la oferta de trabajo y los ingresos de distintas regiones de México en la década de 1990. Los datos empíricos son consistentes con la caracterización que hace el modelo de la selección positiva de emigrantes en términos de capacidades, ya que las tasas de emigración son mayores entre personas cuyos ingresos se ubican en la mitad superior de la distribución salarial. Además, incluye datos empíricos que indican que la distribución de los ingresos de los hombres en estados con alta emigración se desplazó hacia la derecha, si la comparamos con estados con baja emigración. Esto guarda coherencia con la idea de que es posible que el equilibrio del mercado laboral cambie, en parte, a causa de aumentos en la demanda de trabajo. Si bien es posible que estos datos empíricos reflejen sólo una contracción en la oferta de trabajo, no contradicen la idea de que las remesas suscitan la formación de capacidades y de creación de empleo. De hecho, el aumento de los salarios por hora promedio en estados con alta emigración fue más del 5% superior al registrado en estados con baja emigración.

Los ejercicios de simulación muestran el papel positivo que cumplen las remesas en la educación y el empleo agregados, como resultado de las decisiones de los hogares receptores. Los beneficios macroeconómicos de las remesas, tanto en El Salvador como en Honduras, serían mucho mayores si se progresara en la reducción de los costos educativos que enfrentan los hogares y los costos de creación de empleo que enfrentan las empresas. Tal como ocurre con otras entradas de capitales, para saber hasta qué punto se invierten productivamente las remesas y hasta qué punto son catalizadoras de otras inversiones, es preciso determinar la posibilidad que tienen los trabajadores de aumentar sus capacidades y la flexibilidad que tienen las empresas para ajustar la escala de operación. Cuando las fricciones impiden el emparejamiento en el mercado, es menos probable que se materialicen las ganancias potenciales que implican las remesas.

Notas

¹ Algunos estudios de casos empíricos confirman que, en muchas instancias, las remesas pueden considerarse como el reintegro de préstamos utilizados para financiar inversiones en educación.

² Por ejemplo, en El Salvador y Honduras, la mayoría de los receptores de remesas sólo posee educación primaria. Esto es consistente con el supuesto de que los emigrantes tienen, por lo menos, el mismo nivel educativo que quienes se quedan.

³ Esta caracterización es consistente con las conclusiones presentadas en Hanson, Robertson y Spilimbergo [2002]. Las pruebas de ese trabajo son consistentes con el hecho de que la aplicación de la ley en la frontera tenga un efecto mínimo sobre la inmigración ilegal y el hecho de que la inmigración ilegal proveniente de México tenga un efecto mínimo sobre los salarios en las zonas fronterizas de Estados Unidos. Por lo tanto, para una inversión en capital humano determinada, el principal factor determinante de la propensión a emigrar tras una oleada de emigrantes previa es el costo de la emigración.

⁴ La frecuencia promedio de las remesas en ambos países es de aproximadamente ocho envíos por año.

⁵ Además, como se indica en Hanson y Spilimbergo [2001], "ya sea por razones fortuitas o de diseño, las fronteras de Estados Unidos son porosas. Cuando se pregunta por qué el Servicio de Inmigración y Naturalización (INS - *Immigration and Naturalization Service*) de Estados Unidos, que está a cargo de la supervisión de la Patrulla Fronteriza, no logra evitar los ingresos ilegales, una respuesta habitual sostiene que esto se debe al hecho de que opera en función de órdenes contradictorias: los grupos que se oponen a la inmigración exigen una aplicación más estricta de la ley, mientras que los sectores intensivos en mano de obra manual demandan que la aplicación de la ley no socave su viabilidad económica".

Cuadro 1

PARÁMETROS DE LOS HOGARES

	El Salvador	Honduras
m	0,28	0,16
s	0,14	0,19
e	0,17	0,09
τ	US\$ 215	US\$ 120

Cuadro 2

EFFECTOS DE LAS REMESAS EN HONDURAS, CON DISTINTAS POLÍTICAS EDUCATIVAS LOCALES

	Corriente	Promedio de América Latina
Corriente ($\tau = 120$)	$h_m = 13,2461$	$h_m = 14,0843$
	$h_{nm} = 2,5218$	$h_{nm} = 3,9631$
	$h^e = 4,0763$	$h^e = 5,9451$
	$\theta = 0,6225$	$\theta = 0,73431$
Doble ($\tau = 240$)	$h_m = 14,1503$	$h_m = 15,9574$
	$h_{nm} = 3,0309$	$h_{nm} = 4,7895$
	$h^e = 4,8903$	$h^e = 7,4634$
	$\theta = 0,6446$	$\theta = 0,9580$

Cuadro 3

EFFECTOS DE LAS REMESAS SOBRE LA ESCOLARIDAD EN EL SALVADOR,
CON DISTINTAS POLÍTICAS EDUCATIVAS LOCALES

	Corriente	Promedio de América Latina
Corriente ($s = 0,14$)	$h_m = 12,9621$	$h_m = 13,9574$
	$h_{nm} = 3,1308$	$h_{nm} = 3,6852$
	$h^e = 4,6037$	$h^e = 5,5691$
	$\theta = 0,5372$	$\theta = 0,6147$
Doble ($s = 0,28$)	$h_m = 14,1503$	$h_m = 17,0843$
	$h_{nm} = 4,0309$	$h_{nm} = 4,9825$
	$h^e = 5,1903$	$h^e = 6,9634$
	$\theta = 0,5925$	$\theta = 0,8271$

Cuadro 4

EFFECTOS DE LAS REMESAS EN HONDURAS, CON DISTINTAS
POLÍTICAS INMIGRATORIAS DE ESTADOS UNIDOS

	Frontera sellada	Frontera porosa
Corriente ($\tau = 120$)	$h_m = 14,5114$	$h_m = 12,1479$
	$h_{nm} = 3,2832$	$h_{nm} = 2,9309$
	$h^e = 4,8109$	$h^e = 4,4451$
	$\theta = 0,6446$	$\theta = 0,6331$
Doble ($\tau = 240$)	$h_m = 16,7257$	$h_m = 15,4005$
	$h_{nm} = 4,1120$	$h_{nm} = 3,3062$
	$h^e = 5,5563$	$h^e = 4,8792$
	$\theta = 0,8446$	$\theta = 0,7331$

Cuadro 5

EFFECTOS DE LAS REMESAS SOBRE LA ESCOLARIDAD EN EL SALVADOR,
CON DISTINTAS POLÍTICAS INMIGRATORIAS DE ESTADOS UNIDOS

	Frontera sellada	Frontera porosa
Corriente ($s = 0,14$)	$h_m = 13,1283$	$h_m = 12,7936$
	$h_{nm} = 4,2081$	$h_{nm} = 3,9291$
	$h^e = 4,7162$	$h^e = 4,5263$
	$\theta = 0,6592$	$\theta = 0,5213$
Doble ($s = 0,28$)	$h_m = 15,3745$	$h_m = 13,9405$
	$h_{nm} = 4,6272$	$h_{nm} = 4,4132$
	$h^e = 5,0533$	$h^e = 4,8625$
	$\theta = 0,7843$	$\theta = 0,6931$

Bibliografía

- ADAMS, RICHARD H. "Remittances, Investment, and Rural Asset Accumulation in Pakistan", en *Economic Development and Cultural Change* N° 47. 1998.
- BARHAM, BRADFORD Y STEPHEN BOUCHER. "Migration, Remittances, and Inequality: Estimating the Net Effects of Migration on Income Distribution", en *Journal of Development Economics* N° 55. 1998.
- BARRO, ROBERT Y JONG WHA LEE. "International Measures of Schooling Years and Schooling Quality", en *American Economic Review* N° 86. 1996.
- BEINE, MICHEL; FREDERIC DOCQUIER Y HILLEL RAPOPORT. "Brain Drain and Economic Growth: Theory and Evidence", en *Journal of Development Economics* N° 64. 2001.
- BLANCHARD, OLIVER JEAN Y PETER A. DIAMOND. "The Beveridge Curve", en *Brookings Papers on Economic Activity*. 1989.
- BORJAS, GEORGE. "The Economics of Immigration", en *Journal of Economic Literature* Vol. 32, N° 4. 1994.
- _____. "The Economic Benefit from Immigration", en *Journal of Economic Perspectives* Vol. 9, N° 2. 1995.
- _____. "Does Immigration Grease the Wheels of the Labor Market?", en *Brookings Papers on Economic Activity* N° 1. 2001.
- CHAMI RALPH; CONNELL FULLENKAMP Y SAMIR JAHJAH. *Are Immigrant Remittances Flows a Source of Capital for Development?* Documento de Trabajo del Fondo Monetario Internacional WP/03/189. 2003.
- CHEN, KONG-PIN; SHIN-HWAN CHIANG Y SIU FAI LEUNG. "Migration, Family and Risk Diversification", en *Journal of Labor Economics* Vol. 21, N° 2. 2003.
- CHIQUEIR, DANIEL Y GORDON HANSON. "International Migration, Self-Selection, and the Distribution of Wages: Evidence from Mexico and the United States", en *Journal of Political Economy* N° 113. 2005.
- COX EDWARDS, ALEXANDRA Y MANUELITA URETA. "International Migration, Remittances, and Schooling: Evidence from El Salvador", en *Journal of Development Economics* N° 72. 2003.

- DAVIS, DONALD R. Y DAVID E. WEINSTEIN. *Technological Superiority and the Losses from Migration*. NBER Documento de Trabajo N° 8971. 2002.
- DJAJIC, SLOBODAN. "International Migration, Remittances and Welfare in a Dependent Economy", en *Journal of Development Economics* N° 21. 1986.
- DOMINGUES DOS SANTOS, MANON Y FABIEN POSTEL-VINAY. "Migration as a Source of Growth: The Perspective of a Developing Country", en *Journal of Population Economics* Vol. 16, N° 1. 2003.
- DRINKWATER, STEPHEN. "Go West? Assessing the Willingness to Move from Central and Eastern European Countries". Mimeo. University of Surrey. 2003.
- _____; PAUL LEVINE Y EMANUELA LOTTI. *The Labour Market Effects of Remittances*. Documento de Discusión de Flowenla N° 6. Hamburg: Hamburg Institute of International Economics. 2003.
- DURAND, JORGE; WILLIAM KANDEL; EMILIO A. PARRADO Y DOUGLAS S. MASSEY. "International Migration and Development in Mexican Communities", en *Demography* Vol. 33, N° 2. 1996.
- DURYEA, SUZANNE Y CARMEN PAGES. "Human Capital Policies: What they Can and Cannot Do for Productivity and Poverty-Reduction in Latin America", en Margheritis, Ana (Ed.). *Latin American Democracies in the New Global Economy*. Coral Gables: Center Press. 2003.
- FUJITA, MASAHISA; PAUL KRUGMAN Y ANTHONY VENABLES. *The Spatial Economy*. The MIT Press. 1999.
- FUNKHAUSER, EDWARD. "Mass Emigration, Remittances and Economic Adjustment: The Case of El Salvador in the 1980s", en G. Borjas y R. Freeman (Eds.). *Migration and the Workforce: Economic Consequences for the United States*. Chicago: University of Chicago Press. 1992.
- _____. "Remittances from International Migration: A Comparison of El Salvador and Nicaragua", en *Review of Economics and Statistics* Vol. 77, N° 1. 1995.
- GANG, I.; T. BAUER Y G. S. EPSTEIN. *Herd Effects or Migration Networks? The Location Choice of Mexican Immigrants in the US*. Documento de Trabajo N° 16. Departamento de Economía, Rutgers University. 2002.
- GILIANI, I.; M. F. KHAN Y M. IQBAL, "Labour Migration from Pakistan to the Middle East and its Impact on the Domestic Economy". Informe final, proyecto de investigación sobre la exportación de mano de obra a Oriente Medio. Washington DC.: Banco Mundial. 1981.

- GLYTSOS, NICHOLAS P. "Measuring the Income Effects of Migrant Remittances: A Methodological Approach Applied to Greece", en *Economic Development and Cultural Change* N° 42. 1993.
- KULE DHORI; AHMET MANÇELLARI, HARRY PAPAPANAGOS, STEFAN QIRICI Y PETER SANFEY. "The Causes and Consequences of Albanian Emigration During Transition: Evidence from Micro-Data", en *International Migration Review* N° 36. 2002.
- HANSON, GORDON. "Emigration, Labor Supply and Earnings in Mexico", en Borjas, George (Ed.). *Mexican Immigration to the United States*. Chicago: University of Chicago Press y National Bureau of Economic Research. 2007a.
- _____. *Emigration, Remittances, and Labor Force Participation in Mexico*. Documento de Trabajo N° 28, Serie INTAL-ITD. Buenos Aires: BID-INTAL. 2007b.
- _____; RAYMOND ROBERTSON Y ANTONIO SPILIMBERGO. "Does Border Enforcement Protect US Workers from Illegal Immigration?", en *Review of Economics and Statistics* N° 84. 2002.
- HANSON, GORDON Y ANTONIO SPILIMBERGO. "Political Economy, Sectoral Shocks, and Border Enforcement", en *Canadian Journal of Economics* N° 34. 2001.
- HANSON, GORDON Y CHRISTOPHER WOODRUFF. "Emigration and Educational Attainment in Mexico". Mimeo. 2003.
- LEÓN-LEDESMA, MIGUEL L. Y MATLOOB PIRACHA. *International Migration and the Role of Remittances in Eastern Europe*. Documento de Discusión 01/13. Departamento de Economía. Canterbury: University of Kent. 2001.
- LÓPEZ Córdova, ERNESTO. "Globalization. Migration and Development: The Role of Mexican Migrant Remittances". Documento de Trabajo N° 20, Serie INTAL-ITD. Buenos Aires: BID-INTAL. 2006.
- LORA, EDUARDO. *Structural Reforms in Latin America: What Has Been Reformed and How to Measure It*. Documento de Trabajo del Departamento de Investigación N° 466. Washington D.C.: BID. 2001.
- MARIMON RAMÓN Y FABRIZIO ZILIBOTTI. *Unemployment vs. Mismatch of Talents: Reconsidering Unemployment Benefits*. Documento de Trabajo del NBER, N° 6038. 1997.
- MARQUEZ, GUSTAVO Y CARMEN PAGES-SERRA. "Trade and Employment: Evidence from Latin America and The Caribbean". Documento de Trabajo del Departamento de Investigación N° 366. Washington D.C.: BID. 1998.

MCCORMICK, BARRY Y JACKLINE WAHBA. "Overseas Employment and Remittances to a Dual Economy", en *The Economic Journal*, Vol. 110, N° 463. 2000.

_____. "Overseas Work Experience, Savings and Entrepreneurship amongst Return Migrants to LDCs", en *Scottish Journal of Political Economy* Vol. 48, N° 2. 2001.

ORRENIUS, PIA. "The Role of Family Networks, Coyote Prices and the Rural Economy in Migration from Western Mexico: 1965-1994". Mimeo. Banco de la Reserva Federal de Dallas. 1999.

STARK, ODED. "Migration, Remittances and Inequality: A Sensitivity Analysis Using the Extended Gini Index", en *Journal of Development Economics* N° 28. 1988.

_____; CHRISTIAN HELMENSTEIN Y ALEXIA PRSKAWETZ. "A Brain Gain with a Brain Drain", en *Economics Letters* N° 55. 1997.

_____. "Human Capital Depletion, Human Capital Formation and Migration, a Blessing or a 'Curse'?", en *Economics Letters* N° 60. 1998.

STARK, ODED Y YONG WANG. "Inducing Human Capital Formation: Migration as a Substitute for Subsidies", en *Economic Series*. Vienna: Institute for Advanced Studies. 2001.

ZACHARIAH, K. C.; E. T. MATHEW Y S. IRUDAYA RAJAN. "Social, Economic and Demographic Consequences of Migration on Kerala", en *International Migration* Vol. 39, N° 2. 2001.

Las citas no referenciadas en esta sección pueden ser consultadas al autor a la siguiente dirección: mdk1@soton.ac.uk

La migración y la desigualdad educativa en zonas rurales de México

David McKenzie ^a y Hillel Rapoport ^b

^a Doctor en Economía, Universidad de Yale. Licenciado en Comercio (con honores) y Licenciado en Artes, Universidad de Auckland. Departamento de Economía, Universidad de Stanford, y Banco Mundial DECRG (Grupo de investigación para el desarrollo).

^b Profesor ayudante, Departamento de Economía, Universidad Bar-Ilan, y Stanford Center for International Development (SCID). Doctor en Economía, Universidad de París II, Departamento de Economía, Universidad Bar-Ilan, y CADRE, Universidad de Lille II.

Resumen

En este documento se analiza el efecto de la migración sobre la desigualdad educativa en zonas rurales de México. Utilizamos datos de la Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica (ENADID) de 1997, a fin de examinar en primer lugar el efecto de la migración sobre los logros educativos de varones y mujeres de 12 a 15 años de edad y de 16 a 18 años de edad. Luego utilizamos los resultados sobre los logros para calcular indicadores de desigualdad educativa para una amplia muestra de comunidades de México. Después de incluir las variables instrumentales (VI), concluimos que no hay evidencia que indique que la migración tiene un efecto significativo sobre los logros educativos de personas de 12 a 15 años de edad. Por el contrario, hallamos datos que indican que la migración tiene un efecto desmotivante sobre los niveles de escolaridad de personas de 16 a 18 años de edad, que se manifiesta en un menor nivel de educación. Este efecto es más significativo entre los varones y los hijos de madres con un alto nivel de educación. A raíz de esto, la migración tiende a reducir la desigualdad educativa, en especial en el caso de las mujeres, aunque los cambios en la desigualdad son motivados principalmente por la caída de la escolaridad en el tramo superior de la distribución, y no por aumentos en la escolaridad en los tramos inferiores que podrían surgir de una reducción en las restricciones de liquidez.

Los autores desean agradecer a Thomas Bauer, Gordon Hanson, Ernesto López-Córdova, Francois-Charles Wolff y a los participantes de la conferencia organizada por el Banco Interamericano de Desarrollo "Integración económica, remesas y desarrollo", llevada a cabo en Washington en febrero de 2005, y a los participantes de la reunión de la European Society for Population Economics llevada a cabo en París en junio de 2005, por sus valiosos comentarios sobre los borradores preliminares de este trabajo.

I. INTRODUCCIÓN

La desigualdad económica de América Latina es una de las más elevadas del mundo,¹ en parte por causas que están muy arraigadas en la historia de la región y en parte debido a que, salvo en algunos pocos casos hace muy poco que la reducción de la desigualdad pasó a ser una prioridad política para los gobiernos de América Latina. Son muchas las facetas de la desigualdad (de activos, de ingresos, etc.), la desigualdad educativa es de especial interés e importancia, ya que se encuentra en el centro del debate sobre la igualdad de oportunidades. De hecho, para la mayoría de las personas, la educación es el principal factor productivo y, por lo tanto, un factor clave para la determinación de sus ingresos y, además, es fundamental para su capacidad de tomar decisiones fundadas y para la obtención de utilidad de los bienes públicos, tales como la libertad política y la democracia. Además, como bien se sabe, el retorno social de la educación es mayor que su retorno privado, lo cual equivale a decir que, si una mayor desigualdad impide que las personas realicen inversiones rentables en educación, la pérdida de bienestar para la sociedad que esto conlleva es mayor que el valor privado de las oportunidades perdidas.

La desigualdad educativa en México es alta incluso para los estándares de América Latina: la persona promedio en el quintil más pobre de la población tiene 3,5 años de escolaridad, mientras que la persona promedio en el quintil más rico cuenta con 11,6 años de escolaridad (cabe notar que esto no tiene en cuenta las diferencias de calidad de la educación recibida). La brecha entre el quintil superior y el inferior es aproximadamente equivalente al promedio de la región para la educación primaria, pero se ubica entre las más elevadas en las áreas de educación secundaria inferior y superior. Por ejemplo, México es superado únicamente por Ecuador en las clasificaciones de desigualdad educativa para jóvenes de 13 a 17 años de edad (de Ferranti *et al.* [2004]).

Es cada vez más claro que las iniciativas para reducir la desigualdad deberían concentrarse en la igualdad de oportunidades y no en la de resultados. En el caso de la educación, esto significa que el énfasis debería ubicarse en mejorar el acceso a la educación (y la calidad de las escuelas) en lugar de, por ejemplo, hacer que la asistencia a la escuela sea obligatoria para los menores de una edad determinada. Si seguimos un poco este razonamiento, esto también implica, por ejemplo, que si los niños abandonan antes la escuela (en proporción mayor en el caso de los niños que provienen de familias pobres), quizá no debería preocuparnos tanto que esto no ocurra por una elección (porque tienen mejores oportunidades fuera de la escuela) como que abandonen la escuela por restricciones (de liquidez).

Este debate no es meramente teórico. De hecho, la otra "oportunidad" que tenemos en mente en el caso de los jóvenes mexicanos es la migración hacia Estados Unidos. En efecto, esta opción atrae actualmente a una proporción cada vez mayor de la juventud de México, y es posible que sea la causa de un aumento sustancial de la deserción escolar en la escuela secundaria. Al mismo tiempo, gracias al ingreso por remesas que produce, la migración alivia las restricciones de crédito que impiden que los hogares en el tramo inferior de la distribución del ingreso inviertan en capital humano. Por ello, en una comunidad determinada, el impacto exacto de la migración sobre el volumen y la distribución de la educación es incierto *a priori* y depende de cómo se equilibren los incentivos migratorios y los educativos. Además, es probable que dicho equilibrio cambie con el correr del tiempo, a medida que los hogares y las comunidades acumulan experiencia respecto de la migración que reduce los costos y los riesgos de emigrar que enfrentan los emigrantes futuros (Massey, Goldring y Durand [1994]).

Algunas investigaciones anteriores sobre el efecto de la migración sobre la educación en los países en desarrollo enfatizaron el potencial del ingreso por remesas para mejorar el acceso a la educación entre los pobres y, por consiguiente, para reducir la desigualdad educativa.² Por ejemplo, en Hanson y Woodruff [2003] se utiliza el censo realizado en México en 2000 para evaluar los efectos de la migración sobre la "escolaridad acumulada" (cantidad de niveles escolares terminados) de jóvenes de 10 a 15 años de edad y se concluye que los niños que provienen de hogares con un miembro emigrante completan una cantidad de años de escolaridad significativamente mayor, el aumento estimado va de 0,7 a 1,6 años, según la edad y el sexo del niño. Cabe destacar que la diferencia más alta se da en las categorías que tradicionalmente están en riesgo de abandonar la escuela (a saber, niñas de 13 a 15 años de edad). En Cox Edwards y Ureta ([2003] pp. 429-461) se obtienen resultados similares para el caso de El Salvador. Sus estimaciones de las funciones de supervivencia muestran que las remesas contribuyen significativa de manera de reducir el riesgo de abandono de la escuela. Este efecto parecería mayor en zonas urbanas, pero se demuestra que el solo hecho de recibir remesas (independientemente de sus montos) tiene un efecto muy fuerte en zonas rurales. Dos trabajos recién publicados parecen confirmar estos efectos positivos de las remesas sobre los logros educativos: López Córdova [2004] utiliza el censo realizado en México en 2000 para analizar las relaciones a nivel de municipalidades y concluye que las remesas mejoran los niveles de lectoescritura y escolaridad entre niños de 6 a 14 años de edad; Yang [2004] concluye que en Filipinas se registra un mayor grado de escolaridad en familias cuyos emigrantes reciben mayores *shocks* positivos del tipo de cambio.

Si bien los estudios citados anteriormente se ocupan especialmente del efecto de las migraciones pasadas sobre la escolaridad actual, una serie de nuevos trabajos sobre "fuga de cerebros" destaca la importancia de una posible conexión entre las expectativas de emigración futura y las decisiones actuales sobre la escolaridad. El supuesto subyacente en gran parte de estos trabajos es que la educación es necesaria para emigrar y que, como los ingresos son mayores en el extranjero, los retornos potenciales de la escolaridad son mayores y ello provoca un aumento en la inversión en capital humano (Docquier y Rapoport [2004]). Sin embargo, en el caso de la migración de mexicanos hacia Estados Unidos, la primera emigración es ilegal y no involucra requisitos de educación formal. Como la desigualdad es mucho mayor en México que en Estados Unidos, podría esperarse que los retornos de la educación en México superaran a los de Estados Unidos. En Chiquiar y Hanson ([2005] pp. 239-281) se prueba que los retornos de la educación en México, en efecto, son mayores que los que registran los mexicanos que residen en Estados Unidos. A raíz de ello, en el contexto que estudiamos, puede que la posibilidad de migración, en la práctica reduzca los retornos previstos de la educación y afecte negativamente la inversión en educación.

Por lo tanto, no hay certezas teóricas acerca de qué efecto tendrá la migración sobre los resultados y la desigualdad educativos en una comunidad determinada. En este trabajo, comenzamos por analizar el efecto de la inmigración sobre los logros educativos y luego utilizamos esos datos para calcular medidas de desigualdad para una amplia muestra de comunidades en zonas rurales de México. El resto del trabajo se organiza de la siguiente manera: en la Sección II se presenta el conjunto de datos utilizados para el análisis empírico, es decir, la Encuesta Nacional de Indicadores Demográficos (ENADID), y se los compara con el censo realizado en México en 2000, que es el conjunto de datos más utilizado en estudios anteriores sobre la migración y los logros educativos en ese país. En la Sección III se analiza la estrategia de identificación. Los resultados referidos a los niveles de educación se presentan en la Sección IV, y aquéllos relativos a la desigualdad educativa se presentan en la sección V. La Sección VI es la conclusión.

II. DATOS

En este trabajo se utilizan datos de la Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica (ENADID) de 1997, realizada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) de México, en el último trimestre de 1997.³ La ENADID es una gran encuesta demográfica representativa a nivel nacional, con aproximadamente 2000 hogares encuestados en cada estado, que equivalen a una muestra total de 73.412 hogares. Limitamos nuestros análisis a las comunidades rurales, que en este contexto definimos a grandes rasgos como aquellas municipalidades ubicadas fuera de ciudades con 100.000 habitantes o más, con al menos 50 hogares encuestados en cada municipalidad. Esto representa una muestra de 214 municipalidades rurales seleccionadas de todos los estados mexicanos. Entre estas comunidades seleccionamos una muestra de 26.197 hogares, de los cuales 9.758 contienen al menos un joven de 12 a 18 años de edad.

La ENADID intenta determinar si los miembros de los hogares "alguna vez" fueron a Estados Unidos a buscar trabajo. Esta pregunta se aplica a todos los miembros de la familia que viven normalmente en el hogar, es decir, incluye a quienes estén estudiando o trabajando en otro lugar de manera transitoria. Incluye otras preguntas para determinar si alguno de los miembros del hogar vivió en otro país en los cinco años anteriores, con lo cual se capturan datos sobre emigraciones con fines estudiantiles o no laborales además de los datos sobre emigraciones por motivos de trabajo. Definimos que un hogar tiene un emigrante si cuenta con un miembro de 19 años de edad o más que alguna vez ha ido a trabajar a Estados Unidos o que ha viajado a Estados Unidos en los cinco años anteriores por otra razón.

En el Cuadro 1 se presentan estadísticas resumen para las variables clave utilizadas en el estudio. Casi un cuarto de los hogares de la muestra que tienen un joven de 12 a 18 años de edad cuenta con un miembro emigrante.⁴ Los hogares con jóvenes en edad de asistir a la escuela secundaria tienen más probabilidades que el resto de la población de tener un emigrante entre sus miembros: la tasa de migración es del 16% en hogares que no incluyen un joven de 12 a 18 años de edad. Las preguntas de la ENADID sobre migración dentro de los cinco años anteriores son idénticas a las utilizadas en el Censo General de Población y vivienda que se realizó en México en 2000, que no refleja las migraciones de los miembros del hogar fuera de ese marco de cinco años. En el Cuadro 1 se muestra que si recurrimos a las preguntas del censo para definir la situación migratoria se subestima la proporción de hogares con experiencia migratoria casi en un 50%. Por otro lado, uno de cada ocho hogares que según el censo no tienen emigrantes incluye un miembro que alguna vez viajó a Estados Unidos para trabajar. Como la educación es un proceso acumulativo y la migración puede afectar los recursos y las decisiones de los hogares incluso años después de que se haya producido el episodio emigratorio, creemos que es adecuado utilizar una definición más amplia del estatus de emigrante a fin de analizar el efecto de la migración sobre la educación.

En la ENADID, aquellos emigrantes que viajaron alguna vez a Estados Unidos para trabajar deben responder una serie de preguntas adicionales acerca de su experiencia, como la cantidad de viajes que realizaron y si contaban o no con documentación legal para trabajar. Aproximadamente el 50% de todos los emigrantes realizó más de un viaje, con una media de 2,8 viajes por emigrante. La gran mayoría de los emigrantes en nuestra muestra no contaba con documentación legal para trabajar, en especial en el primer viaje. Más de un 91% de los emigrantes declaró que, cuando viajó por primera vez a trabajar a Estados Unidos, no poseía documentación legal para hacerlo.

Un aspecto negativo de la ENADID radica en que la información que reúne sobre remesas no es tan exhaustiva como la recopilada en otras fuentes de información sobre la migración en México, como el Censo de México. Además de las preguntas separadas referidas a los ingresos laborales, en la ENADID se pregunta a cada persona si en el último año ha recibido ingresos provenientes de pensiones, transferencias de familiares que están dentro del país, transferencias de familiares que están fuera del país (remesas), rentas, intereses, becas y fondos del programa *Procampo*, entre otras fuentes. El encuestador lee esta lista de ocho categorías y registra hasta dos fuentes por persona. Por lo tanto, es posible que no se registre el ingreso por remesas si una persona recibe ingresos de al menos otras dos categorías de la lista, lo cual genera una subestimación del ingreso por remesas. Si bien es difícil medir el alcance exacto de esta subestimación o los sesgos que genera, la comparación con las cifras del censo realizado en México presentados en Hanson y Woodruff [2003] indica que dicha subestimación representa aproximadamente entre un 15% y un 20% de la proporción de los hogares de emigrantes que reciben remesas.⁵ Por esta razón y otras más importantes que se explican en la sección III, dedicada a la identificación, este documento se concentrará en el efecto de la migración y no en el de las remesas *per se*.

Nuestra primera medida de la educación se basa en los años de escolaridad alcanzados. La educación básica (primero a sexto grado) es obligatoria en México y por lo general se ofrece a niños de 6 a 14 años de edad. La educación secundaria inferior (séptimo a noveno grado) se hizo obligatoria en 1993 y por lo general está dirigida a jóvenes de 12 a 16 años de edad que han terminado la educación básica. Esta etapa es seguida por tres años de educación secundaria superior (décimo a decimosegundo grado) y estudios superiores. Si bien la educación es obligatoria, el cumplimiento de esta normativa dista de ser absoluto, y se registran carencias de infraestructura en algunas de las zonas rurales más aisladas. (Secretaría de Educación Pública - SEP [1999]). En 1997, cerca de la mitad de todos los jóvenes de 15 años de edad con menos de nueve años de escolaridad terminados no asistían a la escuela. Concentramos nuestro estudio en los jóvenes de entre 12 y 18 años de edad, el rango etario en el que se recibe la mayor parte de la educación secundaria y en el que los jóvenes empiezan a abandonar sus estudios. En 1997, un 89% los jóvenes de 12 años de edad asistía a la escuela, proporción que era del 57% entre los de 15 años de edad y del 26% entre los de 18 años de edad.

En el Cuadro 2 se presenta un primer análisis del vínculo entre el nivel de escolaridad alcanzado de los jóvenes y la migración. En primer lugar, intentamos verificar si existe diferencia en la media de años de escolaridad alcanzados por varones y por mujeres. No hay mayor diferencia entre hogares con emigrantes y sin emigrantes en la media de años de escolaridad alcanzados por varones de 10 a 14 años, aunque los jóvenes de 15, 17 y 18 años de edad tienen niveles medios de escolaridad significativamente más bajos. Las preguntas de la ENADID se aplican a todos los miembros del hogar que usualmente viven allí, incluso si están temporalmente ausentes por estudio o trabajo, por lo que estas diferencias no pueden explicarse argumentando la ausencia de los jóvenes más educados en hogares con emigrantes. En promedio, los varones de 16 a 18 años de edad en hogares con emigrantes presentan un nivel acumulado de escolaridad inferior en un tercio de año respecto a aquellos que viven en hogares sin emigrantes. La única diferencia significativa a un nivel del 10% en términos de escolaridad de mujeres entre hogares con emigrantes y sin emigrantes se da en las jóvenes de 12 y 13 años de edad, que tienen entre 0,15 y 0,20 años de escolaridad más en hogares de emigrantes.

En Hanson y Woodruff [2003] se concluye que los efectos de la migración sobre la escolaridad en jóvenes de entre 10 y 15 años de edad en el Censo General de Población y Vivienda de México varía de acuerdo con el nivel de escolaridad de la madre. En nuestra muestra, carecemos de datos sobre el nivel de educación materna para un 11,5% de los jóvenes de 12 a 18 años de edad en hogares de emigrantes⁶ y para un 13,1% en el caso de los hogares sin emigrantes. En la mitad inferior del cuadro 2 intentamos verificar si existen diferencias en la media de años de escolaridad entre los jóvenes para los que contamos con información acerca de la escolaridad materna. Presentamos los resultados en tres rangos de educación materna: 0 a 2 años (un 34% de las madres), 3 a 5 años (26% de las madres) y 6 años o más (40% de las madres). No se registran diferencias significativas entre los hogares con emigrantes y sin emigrantes en relación con la media de años de escolaridad para varones con madres poco educadas. Las mujeres de hogares con emigrantes cuyas madres tienen entre 0 y 2 años de educación registran entre 0,38 y 0,47 más años de educación que el mismo grupo en hogares sin inmigrantes. En contraste, notamos que la migración está relacionada con niveles de escolaridad significativamente más bajos, de 1) 0,42 a 0,55 años para varones de 16 a 18 años cuyas madres tienen 3 o más años de educación; 2) 0,43 años para los varones de 12 a 15 años de edad cuyas madres tienen 6 o más años de educación; y 3) 0,55 años para las mujeres de 12 a 15 años de edad cuyas madres tienen 6 o más años de educación.

III. ESTRATEGIA DE IDENTIFICACIÓN

Como se explicó anteriormente, la emigración afecta los resultados educacionales de diversas maneras, de las cuales las remesas actuales recibidas constituyen sólo una parte. Es difícil pensar en variables no correlacionadas con las decisiones educacionales que nos permitan identificar por qué un hogar de emigrantes recibe remesas mientras que otro no o por qué un emigrante envía más remesas que otro (McKenzie, [2005]). Por esta razón, este documento analizará el efecto de la migración (es decir, el efecto de crecer en un "hogar con emigrantes" de acuerdo con la definición más amplia planteada anteriormente) sobre los resultados educacionales de los jóvenes, en lugar de concentrarse en el efecto de la recepción de remesas. Además, es bien sabido que existen características no observadas o *shocks* que influyen sobre las decisiones de un hogar respecto de la migración y que también podrían cumplir un papel en relación con sus decisiones relativas a la educación.

Por ello, nos basamos en Woodruff y Zenteno [2001] y algunos estudios posteriores⁷ y utilizamos las tasas de migración históricas a nivel de los estados como variable instrumental para los corrientes de migración actuales. Específicamente, utilizamos la tasa de migración hacia los Estados Unidos de 1924 correspondiente al estado en el que está ubicado el hogar, tomada de Foerster [1925].⁸ Puede sostenerse que estas tasas históricas son el resultado de un patrón que combinaba la llegada del sistema ferroviario a México y los cambios en la demanda estadounidense de mano de obra agrícola. Como las redes de migración bajan el costo de emigrar para los futuros emigrantes, se convierten en redes autosostenibles. En Hildebrandt y McKenzie [2005] se demuestra que la tasa de migración histórica es un buen estimador de las tasas de migración actuales, con un valor mayor a 30 del estadístico F de primera etapa.

Nuestro supuesto de identificación es que salvo la influencia indirecta que ejercen a través de la migración actual, las tasas históricas de migración no afectan los resultados educacionales registrados 70 años después. La estimación a través de variables

instrumentales depende de este supuesto de exogeneidad, por lo que es importante analizar y tratar de descartar posibles amenazas a su validez.

Otra posible amenaza radica en que los niveles históricos de desigualdad y escolaridad hayan ayudado a determinar las tasas de migración en respuesta a la expansión ferroviaria y también afecten los niveles actuales de escolaridad a través de la transmisión intergeneracional de la escolaridad. A fin de permitir esta posibilidad controlamos los efectos de algunas variables históricas contemporáneas con nuestra medida histórica de la migración: la proporción de hogares rurales propietarios de tierras por estado en 1910, tomada de McBride [1923],⁹ la cantidad de escuelas cada 1000 habitantes por estado en 1930 y la asistencia escolar femenina y masculina entre jóvenes de 6 a 10 años de edad por estado en 1930, ambos datos tomados de la Dirección General de Estadísticas (DGE [1941]).

Otra posible amenaza a la validez es que el desarrollo ferroviario en algunos estados y comunidades permitió el desarrollo subsiguiente de otros tipos de infraestructura, como instalaciones educativas, y suscitó cambios en la distribución del ingreso que, a su vez, afectaron la posibilidad de invertir en educación y los incentivos para hacerlo. Incluimos las siguientes variables de control a nivel estadual para reflejar esta posibilidad. Ellas fueron calculadas a partir de la muestra de uso público del censo realizado en México en 1960: el coeficiente de Gini del ingreso de los hogares, el coeficiente de Gini de los años de escolaridad acumulados por jóvenes de ambos sexos de 15 a 20 años de edad, y los niveles de años de escolaridad acumulados promedio para jóvenes de ambos sexos de entre 15 a 20 años de edad. Los tests de correlación de ordenamiento de Spearman, de hecho, indican que existen correlaciones significativas entre las tasas de migración de 1924 y algunas de estas variables que se controlan: los estados con mayores tasas históricas de migración registraron mayores tasas de escolaridad promedio y menor desigualdad en la escolaridad en 1960. Es posible que esto represente la influencia de la migración a lo largo del período 1924 a 1960 o los efectos de tendencias concomitantes, por lo que preferimos incluir estos niveles de escolaridad y desigualdad como variables por las que se controlan. Incluso después de controlar por estas variables, las tasas históricas de migración siguen siendo un buen estimador al momento de predecir la incidencia actual de la migración comunitaria, con un valor de 28 para el estadístico F de primera etapa.¹⁰

IV. EL EFECTO DE LA EMIGRACIÓN SOBRE LOS LOGROS EDUCATIVOS

A nivel teórico, es posible pensar en los siguientes canales principales a través de los cuales la migración tiene un efecto directo sobre las decisiones en educación: el efecto de las remesas sobre el monto factible de inversión en educación (que probablemente sea positivo donde las restricciones de liquidez efectivamente sean una restricción); el efecto de tener padres ausentes del hogar a causa de la migración (que puede implicar un menor aporte de los padres en la adquisición de educación y, quizás, más trabajo doméstico y agrícola para quienes quedan en el hogar, incluyendo a los niños); y el efecto de las posibilidades de migración sobre la cantidad deseada de educación (que depende de cómo se vean afectados los incentivos educativos por la posibilidad de emigrar).

Por ello, el efecto teórico de la migración sobre la educación es incierto y, probablemente, dependa de los recursos de los hogares. Sin embargo, la ENADID sólo contiene medidas de los activos actuales del hogar, que a su vez se ven afectados por las decisiones del hogar acerca de la migración. Por lo tanto, en lugar de eso analizamos cómo varía el efecto de la migración en función de la educación materna. Existe mucha

bibliografía que concluye que una mayor educación materna conlleva una mayor educación para las generaciones futuras. Más aún, como se mencionó anteriormente, es probable que muchas de las interacciones que se dan entre la riqueza de los hogares y el estatus migratorio en la determinación del efecto de la migración sobre la escolaridad también se apliquen en el caso de la educación materna, ya sea a través de restricciones o a través de incentivos. Además, las variables educación materna y riqueza de los hogares están fuertemente correlacionadas en nuestra muestra. Los años de escolaridad de la madre tienen una correlación de 0,46 con un índice de activos formado como el primer componente principal de una serie de indicadores de activos.

Estimamos la siguiente ecuación para $S_{i,c}$, los años de escolaridad del joven i en la comunidad c :

$$S_{i,c} = \lambda_0 + \lambda_1 Mig_{i,c} + \lambda_2 Mig_{i,c} \times MidEduc_{i,c} + \lambda_3 Mig_{i,c} \times HighEduc_{i,c} \quad (1) \\ + \alpha_1 MidEduc_{i,c} + \alpha_2 HighEduc_{i,c} + \phi' X_{i,c} + \gamma' Z_c + \varepsilon_{i,c}$$

donde $Mig_{i,c}$ es una variable ficticia que toma el valor de uno si el joven i vive en un hogar con un miembro emigrante; $MidEduc$ y $HighEduc$ son variables ficticias que indican si la madre del joven i posee de 3 a 5 años de escolaridad o 6 o más años de educación, respectivamente; $X_{i,c}$ son algunas variables referidas a los jóvenes, que controlan características como la edad y la edad al cuadrado; y Z_c representa el conjunto de controles a nivel estadual.

La ecuación (1) se estima por separado para cuatro grupos: varones de 12 a 15 años y de 16 a 18 años y mujeres de 12 a 15 años y de 16 a 18 años. Para cada grupo, estimamos la ecuación (1) con las variables de control de educación materna y sin ellas. Se comparan los resultados de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) con resultados de mínimos cuadrados en dos etapas en los que la tasa de migración estadual de 1924 y sus interacciones con la variable de educación materna se utilizan como variables instrumentales para determinar si un hogar tiene un emigrante y la interacción del estatus de emigrante con la educación materna. Como esta variable instrumental sólo varía a nivel estadual, agrupamos nuestros errores estándar a nivel del estado para permitir una correlación arbitraria en la estructura de error de los individuos dentro de un estado.¹¹ Este enfoque sigue los pasos del trabajo de Hanson y Woodruff [2003]. Las dos principales diferencias radican en que nosotros utilizamos la ENADID en lugar del Censo de Población y Vivienda de México, lo que nos permite separar los hogares que tienen un emigrante de los que no, en lugar de basar la clasificación en la existencia de un emigrante en los últimos cinco años; y en que nosotros también tenemos en cuenta a los jóvenes de 16 a 18 años de edad. Creemos que es en este último grupo donde se pueden registrar con mayor intensidad los efectos negativos de la migración sobre la escolaridad.

En el Cuadro 3 se presentan los resultados de esta estimación para los varones. Si observamos en primer lugar el grupo de jóvenes de 12 a 15 años de edad, vemos en las columnas 1 y 3 que el efecto general de la migración no es elevado ni significativamente distinto de cero. Las columnas 2 y 4 muestran un aumento relativamente elevado en la cantidad de años de escolaridad relacionado con la educación materna: los jóvenes en hogares sin emigrantes cuya madre recibió entre tres y cinco años de educación tienen de 0,54 a 0,66 años más de escolaridad que los jóvenes provenientes de hogares sin emigrantes cuya madre recibió dos o menos años de educación, mientras que los jóvenes cuyas

madres recibieron seis o más años de escolaridad registran entre 1,54 y 1,59 años más de escolaridad acumulada. Éste es un aumento considerable respecto de la media de 5,4 años de escolaridad que registran los jóvenes cuyas madres recibieron dos o menos años de educación. Las interacciones entre la educación de las madres y el hecho de estar en un hogar con emigrantes son negativas y, cuando se las combina con el coeficiente negativo correspondiente a la situación migratoria, parecen indicar que la emigración reduce notablemente la educación de jóvenes cuyas madres tienen un nivel de educación más elevado. Sin embargo, luego de incluir las variables instrumentales de situación migratoria, estos efectos dejan de ser significativos.

Los resultados para el grupo de varones de 16 a 18 años de edad en el cuadro 3 muestran un efecto más marcado de la migración. Si combinamos los niveles de educación materna obtenemos un efecto general negativo de la migración, que es más fuerte luego de incluir las variables instrumentales. El hecho de formar parte de un hogar con emigrantes reducen el promedio de años de escolaridad en 1,4 años. Una vez más, notamos mayores niveles de educación en jóvenes con madres más educadas, y los efectos son más fuertes en el grupo de jóvenes de 12 a 15 años de edad. Luego de incluir las variables instrumentales observamos que los efectos de interacción entre la educación y la emigración son negativos, y significativos en el caso de los jóvenes cuyas madres tienen un nivel más elevado de educación. El coeficiente correspondiente al hecho de estar en un hogar con emigrantes también es negativo y significativo, por lo que podemos concluir que la migración reduce la educación de los jóvenes cuyas madres tienen un bajo nivel de escolaridad y la reduce aún más en el caso de jóvenes con madres más educadas. En relación con los coeficientes de la ecuación (1), el impacto general de la migración es λ_1 para los jóvenes cuyas madres tienen entre 0 y 2 años de educación, $\lambda_1 + \lambda_2$ para los jóvenes cuyas madres tienen entre 3 y 5 años de educación y $\lambda_1 + \lambda_3$ para los jóvenes cuyas madres tienen 6 o más años de educación. Al pie del cuadro 3 se presentan los valores p de los tests de Wald realizadas para determinar si estos efectos son significativos.

La emigración reduce la escolaridad en mayor grado en el caso de los hijos de madres más educadas, tanto en términos absolutos como relativos. La reducción que se registra en el caso de jóvenes cuyas madres recibieron seis o más años de educación es de 3,05 años. Esto representa una disminución de un 33% respecto de la media de 9,14 años de educación registrada en el caso de jóvenes que viven en hogares sin emigrantes cuyas madres tienen un nivel elevado de educación y elimina por completo el aumento de 2,8 años de educación que representa tener una madre muy educada. Por el contrario, la disminución de 0,94 años de escolaridad registrada para los jóvenes con madres poco educadas y la de 2,2 años de escolaridad registrada para los jóvenes cuyas madres tienen un nivel de educación medio representan caídas de un 14% y un 26% si se las compara con las medias de escolaridad de jóvenes en hogares sin emigrantes con estos niveles de educación materna.

En el Cuadro 4 se presentan estimaciones de la ecuación (1) para las mujeres. Notamos que el efecto general de la emigración es insignificante cuando mujeres con distintos niveles de educación materna. Esto se registra en el grupo de mujeres de 12 a 15 años de edad y en el de mujeres de 16 a 18 años. Los resultados de MCO, que permiten la interacción con la educación materna (columnas 2 y 5), muestran que la emigración representa mayores niveles de educación en jóvenes cuyas madres recibieron de 0 a 2 años de educación y no tiene efecto sobre los niveles educativos de jóvenes cuyas madres tienen más años de educación. Sin embargo, estos resultados cambian al incluir variables instrumentales para la situación migratoria. No registramos un efecto significativo de la migración

sobre la educación de mujeres de 12 a 15 años de edad, cualquier sea el nivel de educación de sus madres. Notamos que la emigración reduce la educación en forma significativa en el grupo de mujeres de 16 a 18 años, incluso en hogares con un bajo nivel de educación materna. Al igual que en el caso de los varones de 16 a 18 años de edad, la emigración reduce aún más la educación de mujeres de 16 a 18 años cuyas madres poseen un nivel de educación más elevado. Los aumentos en la cantidad de años de escolaridad relacionados con un mayor nivel de educación materna en hogares sin emigrantes tienen una magnitud similar a los registrados en el caso de los varones.

En Hanson y Woodruff [2003] se concluye que la emigración tiene un efecto positivo y significativo sobre la educación de las mujeres de 13 a 15 años de edad cuyas madres recibieron dos o menos años de educación y que no tiene efectos sobre las mujeres de esta edad con madres más educadas ni sobre los varones de 13 a 15 años de edad. Nuestros resultados para el grupo de jóvenes de 12 a 15 años coinciden aproximadamente con sus conclusiones: ningún efecto significativo de la emigración sobre la educación de varones de 12 a 15 años de edad, un efecto positivo sobre la educación de mujeres con bajos niveles de educación materna (que es significativo en nuestra estimación de MCO, pero deja de serlo una vez incluidas las variables instrumentales) y efectos no significativos en el resto de las mujeres de 12 a 15 años de edad. En relación con el grupo de jóvenes de 16 a 18 años de edad, no contemplado en Hanson y Woodruff [2003], registramos resultados más robustos. Todo indica que es éste el grupo en el que la emigración reduce la escolaridad.

V. EL EFECTO DE LA MIGRACIÓN EN LA DESIGUALDAD EDUCATIVA

Los resultados de la sección anterior indican que no debería registrarse un efecto importante de la emigración sobre la desigualdad educativa de jóvenes de 12 a 15 años de edad y que podría registrarse un efecto mayor en el grupo de jóvenes de 16 a 18 años de edad. La reducción en los niveles de educación que genera la migración en jóvenes de 16 a 18 años edad con madres altamente educadas es mayor que la que se registra en el caso de aquellos jóvenes cuyas madres tienen un nivel bajo de educación. A raíz de esto, esperamos que la emigración reduzca la desigualdad educativa; sin embargo, dicho efecto dependerá del grado de correlación que exista entre la educación del joven y la de la madre y de cómo la educación determine quién emigra.

Es posible realizar un análisis descriptivo del posible efecto de la migración sobre la desigualdad diagramando curvas de Lorenz. En el Gráfico 1 se presentan curvas de Lorenz de los años de escolaridad de jóvenes de ambos sexos, de 12 a 15 y de 16 a 18 años de edad, por situación migratoria del hogar. Las curvas de Lorenz de los varones se cruzan varias veces y están casi superpuestas. A raíz de esto, todo indica que no hay un efecto de la emigración sobre la desigualdad en relación con la educación masculina. Por otro lado, las curvas de Lorenz correspondientes a las mujeres de 12 a 15 y de 16 a 18 años de edad en hogares con emigrantes se ubican totalmente por encima de las curvas de hogares sin emigrantes, lo cual parecería indicar que la emigración, en efecto, está reduciendo la desigualdad. Las curvas divergen más en el grupo de mujeres de mayor edad, lo cual indica un mayor efecto reductor de la desigualdad. Por supuesto, estas comparaciones visuales no contemplan otras características, que podrían afectar tanto la emigración como la desigualdad educativa, y tampoco nos dicen si las diferencias observadas son estadísticamente significativas.

Por estos motivos recurrimos a un análisis de regresión para investigar el efecto de la emigración sobre la desigualdad, lo cual requiere la construcción de un índice de

desigualdad en los años de educación para cada comunidad. Muchas de las municipalidades incluidas en nuestra muestra tienen menos de 30 jóvenes dentro de un grupo de edad y género determinado. Por ello, medimos la desigualdad a nivel estadual, a fin de maximizar la cantidad de observaciones utilizadas. En Thomas, Wang y Fan [2002] se analizan distintas medidas de la desigualdad educativa. Mencionan que varias de las medidas estándar de la desigualdad, que incluyen el cálculo de logaritmos, no están definidas cuando la variable básica toma el valor de cero. Esto no representa un problema importante para nuestros datos, por cuanto que la proporción de jóvenes de 12 a 18 años de edad con cero años de educación es de sólo un 2,3%. De todos modos, a fin de poder incluir esas observaciones, utilizamos tres indicadores de la desigualdad que permiten la inclusión de valores equivalentes a cero.

Nuestro principal indicador es el coeficiente de Gini de los años de escolaridad terminados. A fin de robustecer el indicador, lo complementamos con el coeficiente de variación y con el indicador de entropía generalizada (0,5). Luego, para cada estado s construimos una medida de la desigualdad I_s para los años de escolaridad terminados por un grupo etario particular y corremos la siguiente regresión al nivel de cada estado:

$$I_s = \beta_0 + \beta_1 network_s + \phi' Z_s + v_s \quad (2)$$

donde $network_s$ es la incidencia de la emigración en el estado y Z_s representa el conjunto de variables por las que se controla a nivel estadual. Nuevamente, podemos utilizar las tasas de migración de 1924 como variable instrumental para estudiar la red migratoria actual. También podemos contemplar un término cuadrático en la red migratoria, aunque eso nunca arroja resultados significativos, por lo que no se incluye en este trabajo.

Sin embargo, Thomas *et al.* [2002] menciona que como la variable años de escolaridad está acotada en cuanto a su límite inferior (cero años, sin escolaridad) y en cuanto a su límite superior (20 años, con cuatro años o más de educación superior), se registra una fuerte correlación mecánica negativa entre la desigualdad educativa y el nivel promedio de escolaridad. Por ello, si la emigración afecta el nivel promedio de escolaridad en una comunidad, esto a su vez generará un efecto sobre la desigualdad registrada. A fin de reducir dicho efecto mecánico, agregamos el nivel promedio de educación en un estado determinado como un control adicional a la ecuación (2).

En el Cuadro 5 se presentan los resultados para la variable instrumental que se obtienen utilizando el Gini de años de escolaridad a fin de medir la desigualdad. En las primeras cuatro columnas se muestran los resultados que se obtienen para cada grupo de edad y de género si no se controla el nivel medio de años de escolaridad, mientras que entre las columnas 5 y 8 se presentan los resultados que se obtienen cuando se controla los niveles de años de escolaridad. De acuerdo con lo esperado, el coeficiente de la media de años de escolaridad es negativo y altamente significativo, por lo que es importante tener en cuenta este efecto mecánico de los niveles de desigualdad en la educación. Luego de controlar por los niveles, encontramos coeficientes negativos de incidencia de la migración en los cuatro grupos, aunque el efecto sólo es significativo (al 10%) en el grupo de mujeres de 16 a 18 años de edad. Se estima que un aumento de un desvío estándar de la incidencia de la emigración provoca una reducción de 0,17 desvíos estándar en el Gini de educación para mujeres de 16 a 18 años de edad, lo cual se condice con la reducción de 0,2 desvíos estándar de la desigualdad en el consumo causada, según informan McKenzie y Rapoport [2004], que es el efecto del aumento de la incidencia de la emigración en la muestra de la ENADID.

En el Cuadro 6 se determina si estos resultados siguen siendo robustos para distintas especificaciones. Sólo se presenta el coeficiente sobre la incidencia de la emigración para una serie de regresiones análogas a las de las columnas 5 a 8 del cuadro 5, donde controlamos por niveles promedio de la educación. La primera fila muestra las estimaciones de MCO para el Gini de educación, la segunda fila repite las estimaciones de VI del cuadro 5, y la tercera presenta las estimaciones de VI que se obtienen cuando el único control a nivel estadual es el nivel promedio de educación. Como la estimación se realiza únicamente a nivel estadual en los 29 estados con observaciones suficientes,¹² es posible que la muestra no tenga el tamaño suficiente como para justificar la inclusión de estos controles adicionales. De hecho, la incidencia de la emigración es significativa al 1% cuando no se los incluye. Sin embargo, la incidencia de la emigración sigue registrando un efecto negativo no significativo en la desigualdad educativa de varones de ambos grupos etarios y la de mujeres de 12 a 15 años de edad.

En las restantes filas del cuadro 6 se presenta el coeficiente de la incidencia de la emigración que se obtiene cuando se utiliza el coeficiente de variación y las medidas de entropía generalizada (0,5) para la desigualdad educativa. El efecto negativo de la emigración sobre la desigualdad educativa de mujeres de 16 a 18 años de edad es robusto cuando se utiliza el coeficiente de variación, con un efecto estimado de reducción de entre 0,14 (con controles) a 0,24 (sin controles) desvíos estándar en la desigualdad a partir de un aumento de un desvío estándar en la incidencia de la emigración. Los coeficientes que se obtienen para el grupo de mujeres de 16 a 18 años de edad también son negativos aunque no son estadísticamente significativos para el indicador de entropía generalizada (0,5) de la desigualdad, con una estimación de una reducción de entre 0,07 y 0,13 desvíos estándar en la desigualdad a partir de un aumento de una desviación estándar de la desigualdad. Si utilizamos las demás medidas de la desigualdad también obtenemos efectos no significativos de la emigración sobre la desigualdad educativa de los varones y de las mujeres de 12 a 15 años de edad.

VI. CONCLUSIÓN

Este trabajo analiza el efecto total de la emigración sobre los logros educativos y la desigualdad educativa en las zonas rurales en México. Para ello utiliza las tasas de emigración históricas a nivel estadual como variable instrumental de la emigración actual. En primer lugar nos concentramos en los niveles educativos y registramos un efecto negativo significativo (o desmotivador) de la emigración sobre los niveles de escolaridad de los jóvenes de 16 a 18 años de edad, que es más notable en el caso de los varones y para hijos de madres muy educadas; esto es coherente con las expectativas de emigración, que implican menores retornos de la educación, los cuales probablemente concentren su efecto sobre aquellos posibles emigrantes cuyas decisiones relativas a la educación no estén restringidas (es decir, los varones con madres relativamente educadas). También encontramos pruebas que sugieren un efecto negativo significativo en las jóvenes mujeres del mismo grupo etario; sin embargo, como la probabilidad de emigrar de las mujeres es mucho menor que la de los varones, interpretamos que este resultado indica un efecto de sustitución entre el trabajo en el hogar y la escolaridad. Además, también concluimos que la emigración aumenta significativamente los logros educativos de las mujeres hijas de madres no educadas, lo cual es coherente con el hecho de que las remesas alivian las restricciones de crédito que impiden que los hogares pobres inviertan en educación; no obstante, este efecto deja de ser significativo una vez incluidas las variables instrumentales.

Sobre la base de estos resultados sobre los niveles educativos, calculamos indicadores a nivel estadual de la desigualdad educativa en comunidades rurales. Los indicadores obtenidos sugieren que la emigración tiende a reducir la desigualdad educativa, aunque dicho efecto, una vez incluidas las variables instrumentales, sólo es significativo en el caso de las mujeres de 16 a 18 años de edad. Además, todo indica que los cambios que provoca la emigración en la desigualdad se deben principalmente a caídas de la escolaridad en el tramo superior de la distribución de las oportunidades educativas y no a aumentos de la escolaridad provocados por una atenuación de las restricciones de liquidez en el tramo inferior.

Por último, nos gustaría mencionar algunas inquietudes que deberían tratarse en análisis posteriores, antes de poder proponer recomendaciones de política. La primera es la posibilidad de que los jóvenes de zonas rurales abandonen sus hogares luego de cumplir 15 años para trabajar o para continuar con sus estudios. Como se mencionó anteriormente, las preguntas de la ENADID se refieren a todos los miembros del hogar que suelen vivir en el mismo, incluso aunque estén ausentes por estudios o trabajo. Por lo tanto, no creemos que las diferencias de logros educativos registrados entre hogares con emigrantes y hogares sin emigrantes en el caso de los jóvenes de 15 a 18 años de edad se deban a que los jóvenes más educados de los hogares con emigrantes están fuera del hogar. En trabajos futuros aplicaremos análisis de cotas para examinar en mayor detalle la sensibilidad de nuestros resultados a esta posibilidad.

Otra cuestión a considerar es que existen ciertos puntos de quiebre naturales (por ejemplo: escuela primaria, escuela secundaria inferior, fin de la escuela secundaria), por lo que pasar de 7 a 8 años de educación no es lo mismo que pasar de 8 a 9. Un tema relacionado con esto consiste en observar a los jóvenes en un momento determinado sin saber qué tan lejos llegarán en términos de niveles educativos (observaciones censuradas). Idealmente, estas cuestiones de censura y no linealidad deberían abordarse utilizando técnicas econométricas que tengan en cuenta las elecciones discretas en educación y el hecho de que algunos jóvenes aún están en la escuela. Sin embargo, nuestros resultados muestran que hay diferencias en los logros educativos entre los jóvenes en edad escolar. En trabajos futuros aplicaremos métodos econométricos que nos permitirán estimar el efecto de la emigración sobre los últimos niveles de escolaridad.

Estas inquietudes aquí bosquejadas son tratadas en un trabajo en curso, que se centra en los niveles educativos (McKenzie y Rapoport [2005]).

Notas

¹ Por mencionar sólo una cifra, el coeficiente de Gini promedio para América Latina es de 0,52, muy superior al coeficiente de las demás regiones (de Ferranti *et al.* [2004]).

² Véase Rapoport y Docquier [2005], donde se incluye un estudio exhaustivo de la bibliografía sobre remesas.

³ Métodos de encuesta, cuadros resumen y cuestionarios en INEGI [1999].

⁴ La proporción de la muestra es de 0,23. La encuesta incluye ponderaciones muestrales diseñadas para obtener tasas de los indicadores demográficos a nivel estadual. Si utilizamos esas ponderaciones, obtenemos una proporción de 0,21. Luego de restringir la muestra a los hogares rurales con jóvenes en edad de asistir a la escuela secundaria en comunidades con menos de 50 hogares, como las ponderaciones muestrales suministradas no están diseñadas para arrojar estimaciones poblacionales correspondientes a esta población, en lo que queda del análisis no utilizamos las ponderaciones poblacionales, sino que presentamos resultados obtenidos de la muestra más amplia que tenemos.

⁵ Un primer intento consiste en comparar nuestros resultados con los de Hanson y Woodruff [2003], que indican que un 38,2% de los hogares de emigrantes con jóvenes de entre 10 y 15 años de edad reciben remesas. Si recurrimos a la definición de estatus de emigrante que se utiliza en el censo, la cifra correspondiente para nuestra muestra es de un 28,6%, y de un 31,6% si restringimos la muestra a las comunidades con menos de 15.000 habitantes, como ellos hacen.

⁶ Esta diferencia es estadísticamente significativa al 1%. En el caso de los jóvenes de 16 a 18 años de edad, carecemos de datos sobre educación materna para el 15,8%, en el caso de hogares con emigrantes, y del 18,6% en el caso de los hogares sin emigrantes.

⁷ En Hanson y Woodruff [2003]; McKenzie y Rapoport [2004] López-Córdova [2004]; y Hildebrandt y McKenzie [2005] se utilizan las tasas de migración históricas como variables instrumentales para la migración actual.

⁸ Agradecemos a Chris Woodruff por proporcionarnos las tasas históricas.

⁹ Los datos sobre propiedad de la tierra fueron gentilmente cedidos por Ernesto López-Córdova.

¹⁰ La estimación de primera etapa es aún más robusta si utilizamos las tasas de migración de 1955-1959, usadas en Hanson y Woodruff [2003]. Elegimos utilizar las tasas históricas de 1924 porque el mayor período de tiempo comprendido entre estas tasas y la migración actual fortalece el supuesto de exogeneidad necesario para nuestro procedimiento de variables instrumentales.

¹¹ Cuando corremos las regresiones por separado en función del género y el grupo etario, notamos que muy pocos hogares tienen varios jóvenes dentro de un rango determinado de edad y género. De cualquier modo, la agrupación también permite la correlación en la estructura de errores de los individuos en el mismo rango de edad y género dentro de un hogar.

¹² Se omiten el Distrito Federal (Ciudad de México) y Baja California Norte y Baja California Sur, ya que no cuentan con suficientes observaciones rurales.

Cuadro 1

RESUMEN DE ESTADÍSTICAS DE LAS VARIABLES CLAVE

Cantidad de observaciones	Todos los hogares		Hogares de inmigrantes		Hogares de no emigrantes	
	Media	Desv. Est.	Media	Desv. Est.	Media	Desv. Est.
Variables de los hogares (para hogares con un joven de 12 a 18 años de edad)						
Proporción de hogares con un emigrante	9.758	0,23	0,42	0,00	0,00	0,00
Proporción de hogares con un emigrante, de acuerdo con la definición que se utiliza en el censo	9.758	0,12	0,33	0,50	0,00	0,00
Proporción que recibe remesas	9.758	0,05	0,22	0,38	0,01	0,12
Participación porcentual de las remesas en el ingreso	9.336	3,15	15,40	28,13	0,71	7,11
Variables individuales						
Años de escolaridad de la madre de jóvenes de 12 a 18 años	14.987	4,36	3,73	4,26	3,32	3,85
Años de escolaridad de varones de 12 a 15 años	5.148	6,08	2,02	6,01	1,94	2,04
Años de escolaridad de varones de 16 a 18 años	3.459	7,74	2,77	7,45	2,67	2,80
Años de escolaridad de mujeres de 12 a 15 años	5.137	6,30	1,96	6,40	1,82	2,01
Años de escolaridad de mujeres de 16 a 18 años	3.452	7,74	2,82	7,66	2,49	2,92

Cuadro 1 (continuación)

RESUMEN DE ESTADÍSTICAS DE LAS VARIABLES CLAVE

Variables a nivel comunitario	Cantidad de comunidades	Todas las comunidades			< Incidencia mediana			> Incidencia mediana		
		Media	Desv. Est.		Media	Desv. Est.		Media	Desv. Est.	
Incidencia de migración comunitaria	214	0,213	0,202		0,047	0,046		0,379	0,154	
Coefficiente de Gini de años de educación de varones de 12 a 15 años	109	0,166	0,045		0,165	0,043		0,167	0,046	
Coefficiente de Gini de años de educación de varones de 16 a 18 años	45	0,186	0,057		0,176	0,057		0,200	0,054	
Coefficiente de Gini de años de educación de mujeres de 12 a 15 años	118	0,155	0,044		0,159	0,052		0,152	0,034	
Coefficiente de Gini de años de educación de mujeres de 16 a 18 años	49	0,177	0,052		0,186	0,053		0,169	0,050	
Tasa de migración entre estados en 1924	214	0,006	0,008		0,003	0,006		0,010	0,009	
Proporción de hogares rurales propietarios de terrenos en 1910	210	2,746	1,973		2,356	1,997		3,121	1,884	
Asistencia escolar masculina en 1930 (de 6 a 10 años de edad)	214	44,740	11,780		45,540	12,640		43,930	10,860	
Asistencia escolar femenina en 1930 (de 6 a 10 años de edad)	214	43,520	13,110		42,940	13,390		44,090	12,870	
Coefficiente de Gini de ingreso de los hogares en 1960	214	0,758	0,094		0,762	0,104		0,753	0,082	
Cantidad de escuelas cada 1000 habitantes en 1930	214	1,236	0,423		1,321	0,468		1,151	0,355	
Coefficiente de Gini de años de escolaridad de varones de 15 a 20 años en 1960	214	0,514	0,095		0,514	0,094		0,513	0,096	
Coefficiente de Gini de años de escolaridad de mujeres de entre 15 a 20 años en 1960	214	0,529	0,111		0,539	0,113		0,520	0,109	
Años de escolaridad promedio de varones en 1960	214	2,900	0,812		2,830	0,815		2,969	0,807	
Años de escolaridad promedio de mujeres en 1960	214	2,755	0,903		2,625	0,905		2,884	0,885	

Nota: Los coeficientes de Gini de educación sólo se presentan para comunidades con 20 o más niños en la categoría etaria mencionada.

Fuente: Cálculos propios a partir de las comunidades con menos de 100.000 habitantes y 50 o más hogares muestreados en la ENADID de 1997.

Cuadro 2

AÑOS DE ESCOLARIDAD, SEGÚN SITUACIÓN MIGRATORIA

Muestra completa Edad del joven	Varones			Mujeres		
	Hogar con emigrantes	Hogar sin emigrantes	Prueba T Valor P	Hogar con emigrantes	Hogar sin emigrantes	Prueba T Valor P
10	3,34	3,24	0,11	3,57	3,39	0,01
11	4,22	4,01	0,01	4,44	4,27	0,02
12	5,03	4,82	0,01	5,33	4,98	0,00
13	5,80	5,53	0,01	5,96	5,65	0,00
14	6,36	6,22	0,19	6,67	6,29	0,00
15	6,79	6,63	0,25	7,05	6,82	0,10
16	7,26	7,06	0,18	7,41	6,99	0,01
17	7,13	7,25	0,50	7,54	6,99	0,00
18	7,25	7,21	0,84	7,43	7,04	0,04
12 to 15	5,96	5,76	0,00	6,27	5,91	0,00
16 to 18	7,21	7,17	0,69	7,46	7,00	0,00
Jóvenes cuyas madres tienen entre 0 y 2 años de educación						
12 to 15	5,43	5,14	0,01	5,79	5,13	0,00
16 to 18	6,39	6,31	0,64	6,77	6,03	0,00
Jóvenes cuyas madres tienen entre 3 y 5 años de educación						
12 to 15	5,93	5,80	0,15	6,23	6,06	0,08
16 to 18	7,31	7,32	0,92	7,65	7,53	0,47
Jóvenes cuyas madres tienen 6 años de educación o más						
12 to 15	6,53	6,70	0,05	6,84	6,87	0,77
16 to 18	8,59	8,82	0,18	8,71	9,18	0,01

Nota: Todos los hogares están en comunidades con menos de 50.000 habitantes.

Fuente: Cálculos propios sobre la base de la ENADID 1997.

Cuadro 3

EFECTO DE LA MIGRACIÓN SOBRE LOS AÑOS DE ESCOLARIDAD - VARONES

	12 a 15 años de edad				16 a 18 años de edad			
	(1) MCO	(2) MCO	(3) IV	(4) IV	(5) MCO	(6) MCO	(7) IV	(8) IV
El joven forma parte de un hogar de emigrantes	-0,1285 (1,46)	-0,0332 (0,32)	0,0600 (0,13)	-0,1030 (0,23)	-0,3965 (2,21)*	0,0261 (0,07)	-1,4017 (2,91)**	-0,9404 (2,12)*
La madre del hogar de emigrantes* posee de 3 a 5 años de escolaridad		-0,0646 (0,52)		-0,4683 (0,96)		-0,4151 (1,09)		-1,0820 (1,40)
La madre del hogar de emigrantes* posee 6 o más años de escolaridad		-0,2960 (1,96)		-0,5194 (0,78)		-0,5498 (1,53)		-2,1113 (2,04)*
Proporción de hogares rurales propietarios de terrenos en 1910	0,0010 (0,03)	-0,0190 (0,84)	-0,0005 (0,01)	-0,0185 (0,81)	0,0374 (0,81)	0,0439 (1,00)	0,0493 (0,97)	0,0671 (1,20)
Asistencia escolar en 1930 (varones de 6 a 10 años de edad)	0,0008 (0,10)	-0,0004 (0,06)	0,0070 (0,12)	-0,0006 (0,10)	-0,0017 (0,19)	0,0038 (0,43)	-0,0010 (0,13)	0,0053 (0,86)
Coefficiente de Gini del ingreso en 1960	2,0098 (4,13)**	0,8465 (2,61)*	1,9849 (4,36)**	0,8782 (2,60)**	3,8819 (5,97)**	1,3936 (1,48)	4,0527 (6,20)**	1,6217 (2,43)*
Cantidad de escuelas cada 1000 habitantes en 1930	-0,1361 (1,01)	-0,1123 (1,25)	-0,1113 (0,87)	-0,1550 (1,89)	0,4691 (2,40)*	0,1989 (0,77)	0,3669 (1,95)	0,0506 (0,28)
Coefficiente de Gini de años de escolaridad de jóvenes de 15 a 20 años de edad en 1960	-2,9661 (1,91)	-1,4797 (1,36)	-2,9447 (2,01)*	-1,6131 (1,56)	-2,0272 (1,38)	-1,8466 (1,10)	-2,0461 (1,54)	-1,6266 (1,27)

Cuadro 3 (continuación)

EFECTO DE LA MIGRACIÓN SOBRE LOS AÑOS DE ESCOLARIDAD - VARONES

	12 a 15 años de edad				16 a 18 años de edad			
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	MCO	MCO	IV	IV	MCO	MCO	IV	IV
Años de escolaridad promedio en 1960 de jóvenes de 15 a 20 años	-0,0294	-0,1021	-0,0421	-0,0908	0,1338	-0,2910	0,1791	-0,1905
	(0,19)	(0,93)	(0,26)	(0,82)	(0,67)	(1,29)	(0,86)	(0,95)
La madre posee de 3 a 5 años de escolaridad		0,5400		0,6571		1,0784		1,3074
		(7,01)**		(4,30)**		(7,57)**		(6,22)**
La madre posee 6 o más años de escolaridad		1,5361		1,5886		2,4809		2,7563
		(23,49)**		(10,33)**		(18,15)**		(9,69)**
Observaciones	4995	4559	4995	4559	3336	2930	3336	2930
R ²	0,16	0,27			0,04	0,17		
Valor P para comprobar si el efecto de la migración es cero en función de la educación materna								
La madre posee de 0 a 2 años de educación		0,754		0,819		0,941		0,034
La madre posee de 3 a 5 años de educación		0,265		0,162		0,040		0,001
La madre posee 6 o más años de educación		0,010		0,169		0,015		0,003

Notas: Todas las regresiones incluyen una constante, edad, edad al cuadrado y controles para el tamaño de la población.

Los estadísticos T están entre paréntesis con errores estándar agrupados a nivel estadual.

Las variables instrumentales son la tasa de migración a nivel estadual de 1924 y su interacción con las categorías de años de escolaridad materna.

* significativo al nivel de 5%; ** significativo al nivel de 1%.

EFECTO DE LA MIGRACIÓN SOBRE LOS AÑOS DE ESCOLARIDAD - MUJERES

	12 a 15 años de edad				16 a 18 años de edad			
	(1) MCO	(2) MCO	(3) IV	(4) IV	(5) MCO	(6) MCO	(7) IV	(8) IV
La joven forma parte de un hogar de emigrantes	0,0666 (0,60)	0,4272 (2,62)*	0,0420 (0,12)	0,0138 (0,03)	-0,0970 (0,47)	0,5850 (2,37)*	-1,7059 (1,45)	-1,9298 (2,09)*
La madre del hogar de emigrantes* posee de 3 a 5 años de escolaridad		-0,3548 (1,70)		-0,1937 (0,42)		-0,7663 (2,51)*		-1,0127 (0,87)
La madre del hogar de emigrantes* posee 6 o más años de escolaridad		-0,4856 (2,94)**		-0,4924 (0,74)		-1,1656 (3,98)**		-2,4555 (2,15)*
Proporción de hogares rurales propietarios de terrenos en 1910	0,0258 (0,60)	0,0157 (0,49)	0,0260 (0,61)	0,0183 (0,55)	0,0149 (0,15)	0,0346 (0,35)	0,0402 (0,34)	0,0855 (0,68)
Asistencia escolar en 1930 (mujeres de 6 a 10 años de edad)	0,0092 (2,27)*	0,0089 (2,59)*	0,0093 (2,26)*	0,0095 (2,99)**	0,0100 (1,04)	0,0049 (0,40)	0,0131 (1,31)	0,0085 (0,80)
Coefficiente de Gini del ingreso en 1960	1,6037 (5,72)**	0,6672 (3,42)**	1,6166 (4,22)**	0,8659 (3,15)**	3,0006 (6,03)**	1,2839 (1,45)	3,7525 (4,50)**	2,6446 (2,73)**
Cantidad de escuelas cada 1000 habitantes en 1930	0,0461 (0,63)	0,0811 (1,45)	0,0422 (0,44)	0,0241 (0,32)	0,3119 (1,52)	0,3916 (1,66)	0,0539 (0,17)	-0,0971 (0,27)
Coefficiente de Gini de años de escolaridad de mujeres de 15 a 20 años de edad en 1960	-0,9639 (1,00)	-1,3936 (1,91)	-0,9484 (0,98)	-1,1546 (1,43)	-2,3170 (1,00)	-1,7999 (0,80)	-0,9339 (0,37)	0,4432 (0,17)

Cuadro 4 (continuación)

EFECTO DE LA MIGRACIÓN SOBRE LOS AÑOS DE ESCOLARIDAD - MUJERES

	12 a 15 años de edad				16 a 18 años de edad			
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	MCO	MCO	IV	IV	MCO	MCO	IV	IV
Años de escolaridad promedio en 1960 de mujeres de 15 a 20 años de edad	0,0637 (0,51)	-0,1889 (2,18)*	0,0676 (0,52)	-0,1272 (1,14)	0,1329 (0,45)	-0,2984 (1,24)	0,4472 (1,21)	0,2889 (0,68)
La madre posee de 3 a 5 años de escolaridad		0,7048 (6,16)**		0,6783 (4,30)**		1,2040 (6,24)**		1,2415 (3,19)**
La madre posee 6 o más años de escolaridad		1,5397 (13,98)**		1,5321 (7,85)**		2,7650 (17,90)**		2,9581 (9,85)**
Observaciones	4981	4495	4981	4495	3332	2539	3332	2539
R ²	0,19	0,31			0,05	0,20		
Valor P para comprobar si el efecto de la emigración es cero en función de la educación materna								
La madre posee de 0 a 2 años de educación		0,014		0,972		0,025		0,037
La madre posee de 3 a 5 de educación		0,658		0,516		0,516		0,011
La madre posee 6 o más años de educación		0,261		0,346		0,346		0,036

Notas: Todas las regresiones incluyen una constante, edad, edad al cuadrado y controles para el tamaño de la población.

Los estadísticos T están entre paréntesis con errores estándar agrupados a nivel estadual.

Las variables instrumentales son la tasa de migración a nivel estadual de 1924 y su interacción con las categorías de años de escolaridad materna.

* significativo al nivel de 5%; ** significativo al nivel de 1%.

EFFECTO DE LA EMIGRACIÓN SOBRE LA DESIGUALDAD
Resultados para la variable instrumental utilizando el coeficiente de Gini de años de escolaridad como variable dependiente

	Sin controlar por el nivel medio de escolaridad			Controlando por el nivel medio de escolaridad				
	(1) v 12-15	(2) v 16-18	(3) m 12-15	(4) m 16-18	(5) v 12-15	(6) v 16-18	(7) m 12-15	(8) m 16-18
Incidencia de la emigración a nivel estadual	-0,021 (0,36)	-0,006 (0,08)	-0,042 (1,02)	-0,006 (0,09)	-0,025 (0,90)	-0,050 (1,01)	-0,034 (0,96)	-0,052 (1,80)
Nivel medio de escolaridad en el estado					-0,055 (7,37)**	-0,050 (5,70)**	-0,033 (1,65)	-0,052 (6,78)**
Proporción de hogares rurales propietarios de terrenos en 1910	0,001 (0,47)	0,003 (0,91)	-0,001 (0,61)	0,003 (0,52)	0,001 (0,42)	0,003 (1,18)	-0,000 (0,23)	0,001 (0,63)
Asistencia escolar en 1930 (jóvenes de 6 a 10 años de edad)	-0,001 (0,87)	0,000 (0,03)	-0,001 (1,93)	-0,001 (1,04)	-0,000 (1,41)	0,000 (0,74)	-0,000 (0,72)	-0,000 (0,80)
Coefficiente de Gini del ingreso en 1960	-0,027 (0,55)	-0,141 (2,31)*	-0,003 (0,08)	-0,140 (2,36)*	0,031 (0,94)	0,001 (0,01)	0,046 (1,12)	0,002 (0,08)
Cantidad de escuelas cada 1000 habitantes en 1930	0,022 (1,30)	-0,026 (1,31)	-0,006 (0,79)	0,002 (0,12)	0,012 (0,98)	-0,017 (1,29)	-0,006 (0,95)	0,008 (0,68)
Coefficiente de Gini de años de escolaridad para jóvenes de 15 a 20 años de edad en 1960	0,227 (1,86)	0,098 (0,71)	0,169 (1,72)	0,218 (1,07)	0,044 (0,59)	-0,074 (0,52)	0,098 (1,07)	-0,041 (0,32)
Promedio de años de escolaridad en 1960	0,017 (1,26)	-0,014 (0,90)	0,015 (1,19)	-0,004 (0,15)	0,008 (0,93)	-0,016 (1,21)	0,014 (1,49)	-0,010 (0,99)
Observaciones	29	29	29	29	29	29	29	29

Notas: Los estadísticos T robustos se indican entre paréntesis.

Las variables instrumentales son las tasas de emigración a nivel estadual de 1924.

* significativo al 5%; ** significativo al 1 %.

Cuadro 6

EFFECTO DE LA EMIGRACIÓN SOBRE LA DESIGUALDAD				
Coeficientes de MCO y VI sobre la incidencia de la emigración estadual para distintas medidas de desigualdad				
	Coeficiente sobre la incidencia de la emigración estadual			
	(1)	(2)	(3)	(4)
	m 12-15	v 16-18	m 12-15	m 16-18
Coeficiente de Gini de años de escolaridad:				
MCO	-0,023	-0,013	0,001	-0,053
	(1,30)	(0,41)	(0,06)	(2,53)*
VI	-0,025	-0,050	-0,034	-0,052
	(0,90)	(1,01)	(0,96)	(1,80)
VI, sin controles a nivel estadual aparte del nivel medio de educación	-0,032	-0,033	-0,015	-0,090
	(1,29)	(0,63)	(0,48)	(3,07)**
Coeficiente de variación de años de escolaridad				
VI	-0,014	-0,052	-0,038	-0,073
	(0,32)	(0,64)	(0,66)	(1,54)
VI, sin controles a nivel estadual aparte del nivel medio de educación	-0,020	-0,044	0,003	-0,124
	(0,39)	(0,55)	(0,06)	(2,88)**
Entropía generalizada (0.5) de años de escolaridad				
VI	0,022	0,021	-0,030	-0,028
	(0,43)	(0,29)	(0,59)	(0,45)
VI, sin controles a nivel estadual aparte del nivel medio de educación	0,026	-0,035	0,013	-0,053
	(0,33)	(0,55)	(0,28)	(0,83)

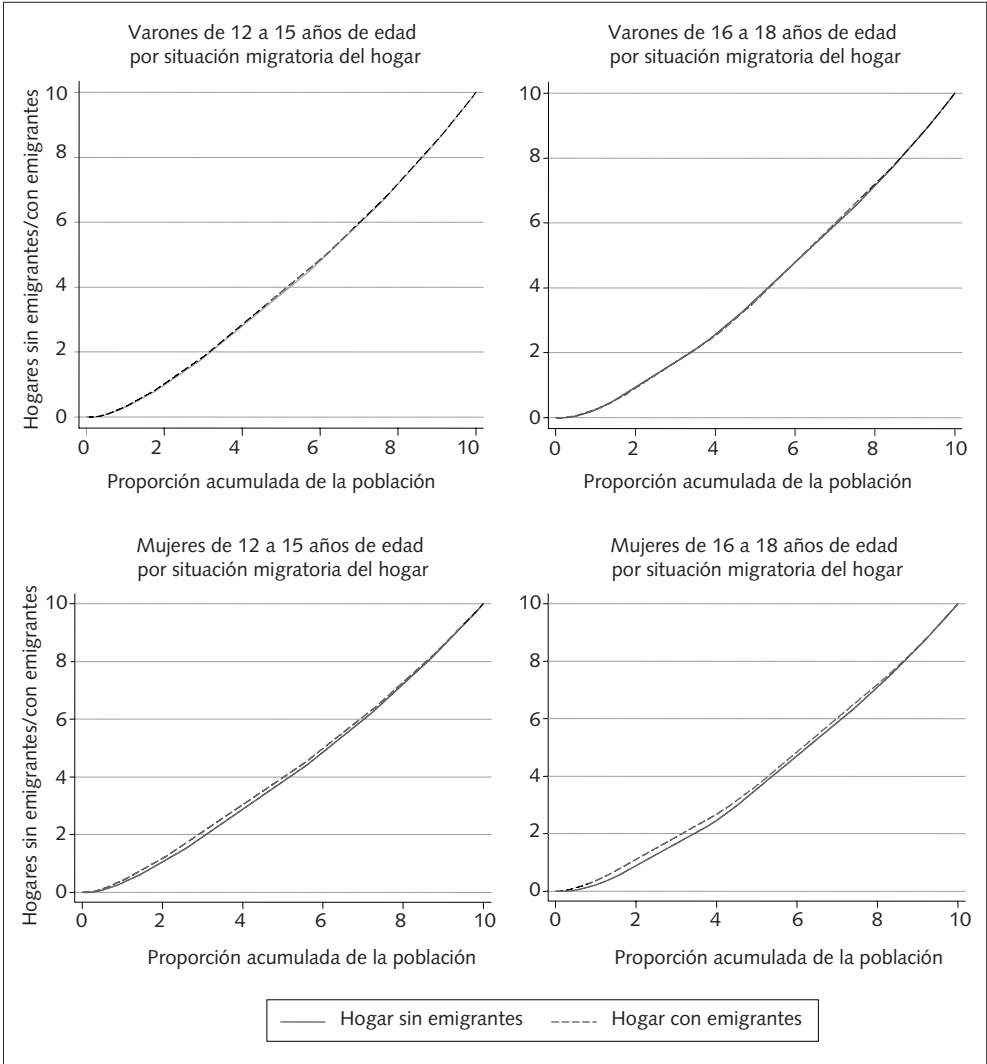
Notas: Los estadísticos T robustos se indican entre paréntesis. Las variables instrumentales son las tasas de emigración a nivel estadual de 1924.

*significativo al 5%; **significativo al 1%.

Los controles son los mismos que los de las columnas 5 a 8 del cuadro 5.

Gráfico 1

CURVAS DE LORENZ DE EDUCACIÓN EN HOGARES CON Y SIN EMIGRANTES



Bibliografía

BANCO MUNDIAL. *Global Development Finance and World Development Indicators Central Database*. Versión agosto, 2004.

CHIQUEAR, DANIEL Y GORDON H. HANSON. "International Migration, Self-Selection, and the Distribution of Wages: Evidence from Mexico and the United States", en *Journal of Political Economy*, Vol. 113, N° 2. 2005.

COX EDWARDS, ALEJANDRA Y MANUELITA URETA. "International Migration, Remittances and Schooling: Evidence from El Salvador", en *Journal of Development Economics*, Vol. 72, N° 2. 2003.

DE FERRANTI, DAVID; GUILLERMO E. PERRY; FRANCISCO FERREIRA Y MICHAEL WALTON. *Inequality in Latin America: Breaking with History?* Washington D.C.: Banco Mundial. 2004.

DIRECCIÓN GENERAL DE ESTADÍSTICA (DGE). *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1939*. Mexico DF: Secretaría de la Economía Nacional, DGE. 1941.

DOCQUIER, FREDERIC Y HILLEL RAPOPORT. *Skilled Migration: the Perspective of Developing Countries*. Documentos de Trabajo de Investigación de Políticas N° 3382. Washington D.C.: Banco Mundial. Agosto, 2004.

FOERSTER, ROBERT F. *The Racial Problems Involved in Immigration from Latin America and the West Indies to the United States*. Washington D.C.: Departamento del Trabajo de los Estados Unidos. 1925.

HANSON, GORDON H. Y CHRISTOPHER WOODRUFF. "Emigration and Educational Attainment in Mexico". Mimeo. San Diego: Universidad de California. 2003.

HILDEBRANDT, NICOLE Y DAVID J. MCKENZIE. "The Effects of Migration on Child Health in Mexico", en *Economía*, Vol. 6, N° 1, pp. 257-289. Abril, 2005.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA - INEGI. *ENADID: Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica, 1997*. Aguascalientes: INEGI. 1999.

LÓPEZ-CÓRDOVA, ERNESTO. "Globalization, Migration, and Development: The Role of Mexican Migrant Remittances". Mimeo. Banco Interamericano de Desarrollo. 2004.

MASSEY, DOUGLAS S; LUIN GOLDRING Y JORGE DURAND. "Continuities in Transnational Migration: an Analysis of Nineteen Mexican Communities", en *American Journal of Sociology*, Vol. 99, N° 6. 1994.

MCBRIDE, GEORGE M. *The Land Systems of Mexico*. Nueva York: American Geographical Society. 1923.

McKENZIE, DAVID. "Beyond Remittances: the Effects of Migration on Mexican Households". Mimeo. Banco Mundial, DECRG. Mayo, 2005.

_____. Y HILLEL RAPOPORT. *Network Effects and the Dynamics of Migration and Inequality: Theory and Evidence from Mexico*. Documento de Trabajo del BREAD, N° 063. 2004.

_____. "Can Migration Prospects Reduce Educational Attainments?" Mimeo. Banco Mundial - DECRG. Junio, 2005.

RAPOPORT, HILLEL Y FREDERIC DOCQUIER. "The Economics of Migrants' Remittances", en L. A. Gerard-Varet, S. C. Kolm y J. Mercier Ythier (Eds.), *Handbook of the Economics of Reciprocity, Giving and Altruism*. Amsterdam. 2005.

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA - SEP. *Profile of Education in Mexico*. México DF: Secretaría de Educación Pública. Disponible en <http://www.sep.gob.mx>. 1999.

THOMAS, VINOD, YAN WANG Y XIBO FAN. "A New Dataset on Inequality in Education: Gini and Theil Indices of Schooling for 140 Countries, 1960-2000". Mimeo. Banco Mundial. 2002.

WOODRUFF, CHRISTOPHER Y RENE M. ZENTENO. "Remittances and Micro-Enterprises in Mexico". Mimeo. San Diego: Universidad de California. 2001.

YANG, DEAN. "International Migration, Human Capital, and Entrepreneurship: Evidence from Philippine Migrants' Exchange Rate Shocks". Mimeo. Ford School of Public Policy, Universidad de Michigan. 2004.

Las remesas y los patrones de gasto en servicios de salud en poblaciones de comunidades de origen: datos de México

Catalina Amuedo-Dorantes ^a, Tania Sainz ^b y Susan Pozo ^c

^a Profesor de Economía, San Diego State University. Research Fellow en IZA. Primera receptora del Doctorado en Applied Economics, Western Michigan University. Juris Doctor en Leyes, Universidad Nacional de Educación a Distancia (España).

^b Maestría en Economía, San Diego State University.

^c Profesor de Economía, Western Michigan University.

Resumen

El caudal de remesas de dinero enviadas a México por los trabajadores representa una de las fuentes de ingreso de divisas más importantes después de las ventas de petróleo. Este artículo intenta analizar y medir la influencia de estas remesas sobre el sistema de salud. ¿Incrementan las remesas el uso del sistema de salud de manera significativa o en un pequeño porcentaje? ¿Depende la respuesta de medición del uso de los sistemas de salud -respecto de las remesas- del tipo de seguro de salud que se busca, ya sea para financiar gastos rutinarios u hospitalización? Este estudio puede ayudar a los hacedores de políticas mexicanos en el análisis del rol de los ingresos repatriados por los inmigrantes mexicanos residiendo en Estados Unidos, y de la influencia que éstos ejercen en los gastos de salud que afectan las finanzas de los familiares que se han quedado en México.

I. INTRODUCCIÓN

En 2003, las remesas enviadas por trabajadores a México aumentaron a US\$ 14.500 millones (Lee [2003]; Thompson [2003]). Esta cifra representa una de las fuentes de ingreso de divisas más importantes de México, sólo superada por las ventas de petróleo (US\$ 18.600 millones).¹ De hecho, si bien en términos relativos las remesas representaron sólo el 2% del Producto Interno Bruto (PIB) en 2003, está claro que los flujos de remesas de trabajadores emigrantes mexicanos a sus parientes, amigos y comunidades de origen en México tienen un papel importante en el crecimiento económico y en el bienestar de los receptores (por ejemplo, Keely y Tran [1989] pp. 500-525;

Taylor y Wyatt [1996] pp. 899-912; Rozelle *et al.* [1999] pp. 287-291). En particular, se estimó que cada "migradólar" (dólar enviado por un trabajador mexicano empleado en el exterior) incrementa el PIB en US\$ 2,9 dólares (Durand *et al.* [1996] pp. 423-445).

En un país en el que la mediana del ingreso anual de los hogares es menor que US\$ 5.000,² estas entradas de dinero también pueden tener un efecto sensible a nivel individual. Casi el 6% de los hogares mexicanos,³ una gran parte de ellos ubicados en zonas rurales, reciben remesas del exterior. Una fracción importante de remesas parece enviarse a México para financiar la compra de alimentos, indumentaria, vivienda y gastos en educación de hermanos menores e hijos, y para financiar la inversión en tierras y empresas (por ejemplo, Durand [1996]; Durand *et al.* [1996]; Massey y Parrado [1994]). Sin embargo, la categoría más importante que detectan las encuestas de migración que presentan un desglose detallado del propósito de las remesas de trabajadores emigrantes son los gastos en servicios de salud. En efecto, según el Proyecto sobre Migración Mexicana 93 (Cuadro 1), aproximadamente el 46% de quienes envían remesas declaran que el objetivo primordial de sus remesas son los gastos en salud. Este porcentaje es significativamente mayor que los informados para cualquiera de las demás categorías preponderantes, incluidos los alimentos o el mantenimiento (30%), la construcción o reparación de viviendas (7,5%), el pago de deudas (5%) y la compra de bienes para el consumidor (4,5%).^{4/5} Sin embargo, a pesar de la fracción considerable de emigrantes que declaran enviar fondos a su hogar para cubrir gastos en salud de su familia, es relativamente poco lo que se ha hecho por evaluar la relación entre las remesas y el acceso a los servicios de salud de la población mexicana en sus comunidades de origen.

Existen diversos motivos para insistir en la necesidad de examinar cuidadosamente las consecuencias de las transferencias internacionales para el acceso a los servicios de salud de las comunidades en México. En primer lugar, como señala Appleton ([1996] pp. 1811-1827), la salud -con frecuencia, condicionada al acceso adecuado a los servicios de salud- es una dimensión crucial del bienestar de las personas. A fin de evaluar y analizar correctamente el progreso económico, es necesario comprender el acceso a los servicios de salud. En segundo lugar, diversos estudios enfatizaron los efectos potenciales de la emigración en la salud mediante dos canales que pueden afectar directamente el acceso a los servicios de salud y el estilo de vida (Kanaiaupuni y Donato [1999] pp. 339-353). Uno es el flujo de fondos monetarios en forma de *remesas*, ya que éstas pueden servir para aliviar las limitaciones de ingresos al procurar servicios de salud adecuados. El segundo canal se relaciona con el intercambio de *fuentes de información*. Las redes sociales y migratorias pueden facilitar intercambios de información y la adopción de estilos de vida más o menos saludables. Ambos canales son especialmente importantes en México, un país con una enraizada tradición de emigración a Estados Unidos.⁶ Un tercer motivo para concentrarse en las implicancias que tienen las transferencias internacionales sobre la salud es la notable diferencia observada en los resultados relacionados con la salud de la población mexicana (Frenk *et al.* [1989] pp. 29-39). ¿Qué papel desempeñan las remesas en el aumento o reducción de estas diferencias? Dado que los emigrantes suelen provenir de familias de escasos recursos, y que se estima que 50,3 millones de mexicanos (aproximadamente el 50% de la población) no contaban con un seguro médico a partir de 2002 (Secretaría de Salud [2002]), es importante comprender cómo se ve afectado el acceso a los servicios de salud de las familias en México por estos flujos de remesas.

En este documento, intentamos medir la elasticidad o sensibilidad del uso de servicios de salud a las remesas. El porcentaje en el que las remesas incrementan el uso de

los servicios de salud, ¿es grande o pequeño? La sensibilidad del uso de servicios de salud a las remesas, ¿depende del tipo de servicio de salud buscado, ya sea, de si las remesas se utilizan para financiar compras corrientes relacionadas con los servicios de salud o una hospitalización? Utilizamos la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) para analizar las relaciones que existen entre los receptores de remesas internacionales y el acceso a los servicios de salud. Este estudio puede ayudar a informar a los encargados de diseñar políticas de México acerca del papel de los ingresos repatriados por emigrantes mexicanos en Estados Unidos que afectan los gastos en servicios de salud de sus parientes en su lugar de origen.

II. EL PAPEL POTENCIAL DE LAS REMESAS EN LA MEJORA DE LOS SERVICIOS DE SALUD

Por diversos motivos, consideramos que el acceso actual a los servicios de salud de la población mexicana es subóptimo. México gasta el 5,7% de su PIB en salud, una cifra baja incluso para los estándares de América Latina, en donde el gasto en salud como porcentaje del PIB es en promedio del 6,1%. El rezago de las inversiones en salud en México se vuelve especialmente notorio cuando consideramos el hecho de que el país es el segundo en América Latina en lo que respecta al ingreso *per capita* (Economist [2004]). Más aún, aproximadamente el 42% de la suma en dólares que se gasta en salud en México proviene de fondos públicos, mientras que el 58% recibe financiamiento privado, en forma de copagos y compras de medicamentos (Secretaría de Salud [2003]). Según la Organización Mundial de la Salud (OMS), los gastos directos se cuentan como una de las formas menos óptimas para la financiación de los servicios de salud, ya que el financiamiento a través de gastos directos desalienta el uso de servicios preventivos. Además, este sistema reduce significativamente el acceso a los servicios de salud por parte del segmento más pobre de la población, que no suele contar con seguro médico. Por último, el gasto público en salud *per capita* en México es un 35% más bajo en las instituciones que atienden pacientes no asegurados (las que dependen de la Secretaría de Salud) que en las instituciones que pertenecen al Sistema de Seguridad Social, que atiende a los empleados del sector formal. Por lo tanto, no sorprende que México esté en el puesto 144 en término de equidad en la contribución financiera entre 191 países (OMS [2000]).

A fin de analizar y apreciar mejor el papel potencial de las remesas en el seguro de salud y el uso de servicios de salud de los mexicanos, es imperativo comprender el sistema de salud en México y las limitaciones que enfrenta. ¿A quién cubre el sistema? ¿Quién queda afuera? ¿Cuántas personas carecen de seguro médico? ¿Dónde viven? ¿Cómo pueden colaborar las remesas con los servicios de salud?

La organización básica del sistema de seguro médico mexicano, cuya mayor parte está dentro del ámbito público, se describe en el Gráfico 1. Los empleados (y sus jubilados) del sector formal, junto con sus familiares y mayores a cargo, están cubiertos por lo que se denomina Sistema de Seguridad Social. Este sistema consta de numerosas instituciones, de las cuales la mayor y más importante es el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), fundado en 1943 para atender las necesidades de los trabajadores del sector privado y sus familiares a cargo. El IMSS se financia con ingresos impositivos del gobierno y con la contribución de empleados y empleadores. Lo sigue en importancia el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), fundado en 1960 para atender a empleados públicos y sus familias. Otros sistemas públicos más pequeños dentro del Sistema de Seguridad Social son Petroleros Mexicanos (PEMEX), la Secretaría de la Defensa

Nacional (SEDENA) y la Secretaría de Marina (SECMAR), que brindan servicios de salud a empleados de la empresa petrolera nacional, la Secretaría de Defensa de la Nación y la Secretaría de Marina, respectivamente. Todas las instituciones del Sistema de Seguridad Social que brindan servicios de salud a empleados del sector público se financian exclusivamente mediante ingresos impositivos del gobierno. Las instituciones que ofrecen servicios de salud a los empleados del sector privado se financian mediante una combinación de ingresos impositivos y contribuciones de empleados y empleadores.

La Secretaría de Salud, por el contrario, se ocupa de las necesidades de los trabajadores del sector informal. Las personas cubiertas por alguna de las instituciones del Sistema de Seguridad Social o por un seguro privado se consideran aseguradas. La población restante, compuesta por trabajadores del sector informal no contribuyentes, trabajadores por cuenta propia, trabajadores agrícolas, desempleados, trabajadores del sector informal jubilados y sus familiares a cargo, se consideran no asegurados. En teoría, el sistema de salud mexicano garantiza a las personas que carecen de seguro médico atención sanitaria gratuita o a bajo costo. Sin embargo, en la práctica, la capacidad de este sistema universal de asegurar el acceso a servicios preventivos y tratamientos es limitada. En ocasiones, las familias de zonas rurales en donde los servicios de salud se limitan a la atención primaria deben viajar a la Ciudad de México para recibir atención especializada o someterse a cirugía. Si bien la Secretaría de Salud cubre la atención brindada en la ciudad, estas familias deben financiar su viaje a la Ciudad de México y, en algunos casos, hacer un aporte por una fracción de los costos a través de un copago.

Por último, y además de las instituciones públicas que brindan servicios de salud primarios y especializados, existe un mercado privado de servicios de salud, tanto en el extremo inferior como en el extremo superior de la distribución del ingreso (Roemer [1991], Getzen [2003]). Sólo una pequeña minoría de mexicanos -cerca del 1% de la población- recibe servicios de salud que paga a través de un seguro médico privado.

¿Qué pueden lograr las remesas en la utilización de servicios de salud en el contexto de este sistema? Si bien, en teoría, las instituciones sanitarias del Sistema de Seguridad Social no cobran por sus servicios ni por prescripciones médicas, con demasiada frecuencia estas entidades se ven imposibilitadas para ofrecer los servicios y medicamentos necesarios para los tratamientos, de manera tal que obligan al asegurado a buscar tratamiento en otros lugares y generan costos adicionales a las familias en busca de servicios de salud. En cuanto a los servicios de la Secretaría de Salud, a pesar de ser económicos, exigen pequeños copagos por parte del paciente con lo que se espera se autofinancie totalmente la compra de los medicamentos prescritos. Además, debido a la dificultad de acceder a los servicios de salud públicos y a su mala calidad, muchos mexicanos de todas las clases socioeconómicas prefieren hacer uso de servicios privados, que implican gastos directos aún mayores. En estas circunstancias, las remesas pueden desempeñar un papel vital en el aumento del acceso a los servicios de salud de esas familias compensando sus carencias en los recursos sanitarios a su alcance, debidas, en parte, a los reducidos fondos públicos que se invierten en salud (OMS [2000]).

¿Cuán grande es la población mexicana que no cuenta con seguro médico? ¿Por quiénes está compuesta? Si bien el porcentaje de la población que no tiene seguro médico varía en gran medida según la fuente de información, todas las estimaciones concuerdan que se trata de un porcentaje elevado. Los registros oficiales de las instituciones del Sistema de Seguridad Social sostienen que cerca del 40% de la población no está asegurada, mientras que los resultados del censo nacional indican que

este porcentaje asciende al 60%. Las estimaciones oficiales de la Secretaría de Salud afirman que, en 2002, de los 102,4 millones de habitantes del país, 50,3 millones no tenían seguro médico -lo que constituye el 49,1% de la población- (Secretaría de Salud [2002]). Uno de los motivos por los que esta cifra es tan elevada es que, aunque el Sistema de Seguridad Social brinda seguro médico a los empleados de empresas públicas y privadas, a sus familias y a los jubilados del sector, no cubre una gran cantidad de mexicanos que trabajan en el sector informal ni a los trabajadores por cuenta propia ni a los desempleados (Frenk *et al.* [2003] pp. 1667-1671). Estas exclusiones afectan, en conjunto, a los sectores más vulnerables de la sociedad; es decir, a quienes viven en comunidades rurales y a quienes pertenecen a los percentiles de ingresos más bajos. En efecto, según el Gráfico 2, aproximadamente el 78% de los miembros de comunidades con menos de 15.000 habitantes carecen de seguro médico, mientras el porcentaje se reduce al 46% entre quienes viven en comunidades más grandes (Instituto Nacional de Salud Pública [2000]). Los estados con mayor porcentaje de personas sin seguro médico son, en su mayoría, del norte (a excepción de la Ciudad de México y los pequeños estados de Colima y Aguascalientes, en el oeste). En total, menos del 30,5% de la población está asegurada en 9 de los 32 estados mexicanos. Estos estados están en el centro, el sur y el este de México. Es a estos habitantes que no cuentan con seguro médico a quienes las remesas pueden hacer un gran aporte, permitiéndoles pagar los servicios de salud que sus bajos ingresos no pueden cubrir (Instituto Nacional de Salud Pública [2000]).

III. BREVE RESEÑA BIBLIOGRÁFICA SOBRE MIGRACIÓN, REMESAS Y SALUD

Existe una pequeña bibliografía que trata diversas consecuencias para la salud de los miembros de hogares que no cuentan con emigrantes; algunos estudios concluyen que la emigración de miembros del hogar contribuye al deterioro de las consecuencias para la salud de los miembros de la familia que no emigran, mientras que otros observan que, en última instancia, hay mejoras.

Del mismo modo, utilizando datos de entre 150 y 200 hogares del Proyecto sobre Migración Mexicana, Kanaiaupuni y Donato ([1999] pp. 339-353) concluyen que la emigración de miembros de la familia se asocia, en principio, con aumentos en la mortalidad infantil. Se considera que este resultado se explica por el efecto disruptivo de la separación familiar. Esta visión pesimista de los efectos de la emigración sobre las consecuencias para la salud puede verse reforzada por el efecto negativo de algunas "remesas sociales", es decir, la transmisión de hábitos y estilos de vida incompatibles con la buena salud (Levitt [1997] pp. 509-526). Además, la migración puede contribuir con las malas consecuencias para la salud en comunidades que experimentan mucha emigración facilitando la importación y diseminación de enfermedades, como en el caso de la tuberculosis (Perez-Stable *et al.* [1986] pp. 643-646). De manera similar, la transmisión de VIH entre trabajadores migratorios en África al sur del Sahara y sus familias, residentes en otras regiones, constituye un ejemplo importante del efecto potencialmente negativo que puede ejercer la migración sobre la salud de determinadas comunidades (*Economist* [2000] p. 48).

Si bien algunos estudios hablan de efectos desfavorables de la migración sobre las consecuencias para la salud, la mayoría señala también que la migración tiene el potencial de mejorar las consecuencias para la salud en el caso de las familias que permanecen en su lugar de origen, una vez que se da cuenta de otros efectos dinámicos a largo plazo de la migración. Por ejemplo, Kanaiaupuni y Donato [1999] sostienen que, a pesar de

los efectos disruptivos iniciales de la separación familiar, con el tiempo, a medida que la migración se "institucionaliza" y el hogar recibe las remesas monetarias, la mortalidad infantil cae sensiblemente. Utilizando una muestra representativa de hogares mexicanos de la Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica de 1997, Frank y Hummer ([2002] pp. 746-765) hallaron pruebas empíricas de una mejora en las consecuencias para la salud (medida como un mayor peso de los recién nacidos) para todas las familias con algún miembro que emigró, en relación con las familias que no cuentan con emigrantes.

Además, las transferencias o remesas monetarias alivian las restricciones de liquidez que, de otro modo, podrían limitar el uso de servicios de salud, lo que podría dar como resultado una mejora en la salud (Levitt [1997]). López-Córdova [2004] considera el efecto de las remesas internacionales sobre las tasas de mortalidad infantil en México aprovechando la variación en las tasas de recepción de remesas por los municipios. La pregunta que se formula es si los municipios de los que se sabe que reciben grandes entradas de remesas experimentan niveles distintos de mortalidad infantil que los municipios de los que se sabe que tienen tasas bajas de recepción de remesas. Después de incorporar al estudio otros determinantes de la mortalidad infantil y de endogeneidad de la recepción de remesas con las consecuencias para la salud, el autor concluye que las remesas reducen las tasas de mortalidad infantil. Sumata ([2002] pp. 619-628) y Martin *et al.* ([2002] pp. 83-102) también indican esta relación, señalando el gran aporte que han hecho los emigrantes a la construcción de hospitales y clínicas en la República Democrática del Congo y en Mali.

También Hildebrandt y McKenzie [2004] revelan una mejora general en las consecuencias para la salud de las familias de emigrantes. Resulta especialmente interesante su método para atribuir esa mejora a efectos inconfundibles de la emigración: aumentos en los recursos monetarios y en los conocimientos en materia de salud. Los autores demuestran que ambos contribuyen a incrementar el peso de los recién nacidos y a reducir las tasas de mortalidad infantil.

En un intento de comprender mejor los canales a través de los cuales la emigración afecta la salud, Duryea *et al.* [2005] relacionan las remesas con la adquisición de condiciones de vida más saludables (por ejemplo, de mejoras en las viviendas, el agua, la refrigeración y de los alimentos). Los autores demuestran que las reducciones de la tasa de mortalidad infantil debidas a las remesas pueden explicarse, además, como el resultado de estas condiciones mejoradas de la infraestructura gracias a las remesas monetarias.

Tenemos conocimiento de un solo estudio que lleva a cabo un esfuerzo exhaustivo por medir el efecto de las remesas sobre la demanda de servicios de salud. Murrugarra ([2002] pp. 25-47) se ocupa de Armenia y concluye que, si estamos dispuestos a suponer que las remesas son exógenas, éstas no afectan el uso de servicios de salud. Murrugarra estudia, además, el efecto desplazamiento de las transferencias públicas sobre las remesas. Su conclusión es que un aumento de una unidad en las transferencias públicas reduce (o desplaza) las remesas, aproximadamente, entre un cuarto y un tercio de punto.

En suma, la poca bibliografía que existe sobre el tema parece haberse centrado en la relación entre las remesas y las consecuencias para la salud, y no haber prestado atención a otros temas sanitarios relacionados, tales como la utilización de servicios de salud (a excepción del estudio de Murrugarra antes citado). Responderemos a esta brecha en la bibliografía con un análisis de las relaciones que existen entre las remesas y los gastos en servicio de salud en que incurren los hogares mexicanos, análisis que toma en cuenta la potencial endogeneidad del ingreso por remesas.

IV. DATOS

El análisis empírico utiliza datos de la ENIGH, una encuesta representativa a nivel nacional que lleva a cabo el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México (INEGI) a fin de proporcionar información sobre la proporción, la estructura y la distribución del ingreso y los gastos de los hogares mexicanos. La encuesta pretende tener representatividad nacional y distingue entre hogares de zonas rurales (de menos de 2.500 habitantes) y urbanas (de más de 2.500 habitantes). La ENIGH comenzó en 1984 y, a partir de 1992, se realiza cada dos años. Para este proyecto, utilizamos la encuesta de 2002, que ofrece una gran cobertura de gastos en salud.

Además de recoger datos sociodemográficos y del empleo en general sobre los miembros de los hogares, la encuesta recopila información detallada sobre todos los flujos de ingresos que los hogares reciben mensualmente, incluidas las remesas desde el exterior. Las cifras del Cuadro 2 muestran la magnitud de estos ingresos. Cerca del 6% de los hogares recibían remesas del exterior en 2002; la cifra en pesos promedio de estas transferencias alcanzaba los \$ 5.786.

Además, la ENIGH contiene información detallada sobre diversos gastos de los hogares. De todos ellos, los relevantes para este estudio son los gastos en salud. La ENIGH recopila datos sobre los costos de servicios médicos de prevención y tratamiento que reciben las familias, y sobre los gastos trimestrales en medicamentos con y sin receta, audífonos, prótesis dentales, y lentes y anteojos. Las cifras del Cuadro 3 ofrecen una estimación de la cantidad de familias que declaran gastos en salud durante el período. A lo largo de un período de tres meses en 2002, cerca del 57% de los hogares declararon haber incurrido en algún tipo de gasto médico. Sin embargo, debido a la disponibilidad de servicios médicos públicos, los costos de los servicios de salud sólo representaban aproximadamente el 5% del gasto total de los hogares. No obstante, los gastos por atención hospitalaria como porcentaje del ingreso total era mucho más elevado: en promedio, el 27% del ingreso total.

El Cuadro 4 describe el uso de los servicios de salud por parte de distintas categorías de familias. Las familias que residen en zonas rurales y los hogares con mujer jefa de hogar tienen menos probabilidades de declarar gastos en salud. Además, los gastos en salud son más bajos entre los hogares con mujer jefa de hogar y los ubicados en zonas rurales.

En el Cuadro 5a, se exponen las estadísticas descriptivas preliminares sobre la probabilidad de incurrir en gastos en salud condicionados a la recepción de remesas. En 2002, la proporción de hogares que incurrieron en algún gasto en salud, de los hogares que recibieron remesas, fue del 69%, en comparación con el 57% de los hogares que no recibieron remesas. Este patrón se mantiene al examinar distintas subcategorías de servicios de salud. Con la única excepción de los gastos por embarazo y parto, los hogares que recibieron remesas del exterior muestran mayor propensión a incurrir en gastos de salud.

El Cuadro 5b muestra los gastos promedio en salud en hogares receptores y no receptores de remesas. En total, los hogares receptores de remesas gastan cerca de 1.203 pesos por trimestre, mientras que los hogares no receptores de remesas gastan 846 pesos por trimestre. A pesar de que los totales sugieren que los hogares receptores gastan, en promedio, 357 pesos más por trimestre y de que esta diferencia es estadísticamente distinta de cero, cabe señalar que los números desagregados sugieren lo contrario. En efecto, sólo en el caso de los gastos por embarazo y parto hallamos una diferencia estadísticamente significativa entre los gastos de los hogares receptores de remesas y los no receptores. Más aún, en ese caso, los hogares no receptores tienen gastos mayores que los hogares receptores.

Si bien los datos permiten considerar que la recepción de remesas lleva a mayores gastos en servicios de salud, no queda claro el efecto de las remesas sobre el nivel de gastos en servicios médicos. Es importante señalar que estos resultados sólo están condicionados a la recepción de remesas por parte de los hogares; no se toman en cuenta las demás características concurrentes de los hogares. Existe la posibilidad de que los hogares receptores de remesas contengan un conjunto de características que dan lugar a patrones en el gasto en servicios de salud que se diferencia de los hogares no receptores de remesas. En la siguiente sección, describimos la modelización utilizada en este documento para dilucidar los diversos determinantes de los gastos de los hogares en servicios en servicios de salud.

V. MÉTODOS

Tal como ocurre con otras actividades productivas o de inversión (Stark [1982] pp. 63-70; Taylor [1992] pp.187-208; Rozelle *et al.* [1999] pp. 287-291), los gastos en servicios de salud (HCE - *Healthcare Expenses*) se ven limitados. Los elementos más importantes que ayudan a los hogares a sobreponerse a esta limitación son el ingreso por remesas (R - *Remittance*), otros ingresos no relacionados con remesas y, en particular, la cobertura de salud adecuada; todos estos elementos se incluyen en el vector Z, junto con otras características pertinentes de los hogares. Por lo tanto, los gastos de los hogares en servicios de salud pueden modelizarse de la siguiente manera:

$$HCE = \alpha_0 + \alpha_1 R + \alpha_2 Z_{HCE} + \varepsilon_{HCE} \quad (1)$$

Sin embargo, la estimación del coeficiente del ingreso por remesas en la ecuación (1) puede estar sesgada si la recepción de remesas por parte del hogar y el término de error están correlacionados. Existen dos fuentes potenciales para esta correlación. La primera se origina en presencia de una heterogeneidad no observada y del sesgo por variables omitidas; la segunda es la endogeneidad o causalidad inversa. El ingreso por remesas de los hogares puede estar relacionado con la riqueza del hogar o, incluso, con la existencia de problemas genéticos en la familia que afectan el empleo y el ingreso del hogar y que, al mismo tiempo, están correlacionados con los gastos en servicios de salud en los que incurre el hogar. Esta correlación puede dar como resultado estimaciones sesgadas del efecto del ingreso por remesas del hogar sobre los gastos en servicios de salud. La segunda fuente de correlación potencial entre el ingreso por remesas de los hogares y el término de error en la ecuación (1) es consecuencia de la probable determinación conjunta del ingreso por remesas de los hogares y los gastos en servicios de salud. Dicho de otro modo, el ingreso por remesas de los hogares puede depender de las necesidades sanitarias del hogar, según se refleja en sus gastos en salud, y de otras características del hogar, como otras fuentes de ingreso de las que pueda disponer y su composición demográfica. Por lo tanto, el ingreso por remesas de los hogares y los gastos de los hogares en servicios de salud pueden ser endógenos.

A fin de dar respuesta a los sesgos potenciales por variables omitidas y a la determinación conjunta del ingreso por remesas de los hogares y a los gastos en salud correspondientes, instrumentamos el ingreso por remesas en la ecuación (1) utilizando información sobre el porcentaje de emigrantes en el estado de residencia y sobre la cantidad *per capita* de oficinas de *Western Union* en el estado durante el año anterior. Estas variables regionales se agregan en interacción con las variables de composición de los hogares (el porcentaje de niños de hasta 6 años de edad y el porcentaje de miembros del hogar de 65 años de edad o

más) a fin de garantizar la variabilidad del instrumento a nivel del hogar. Nuestras variables instrumentales se examinan para establecer su correlación significativa con el ingreso por remesas mensual *per capita*. Además, probamos la exogeneidad de los instrumentos utilizados para modelizar el ingreso por remesas de acuerdo con lo propuesto por Wooldridge ([2003] p. 507). En general, el coeficiente estimado α_1 nos permite evaluar la sensibilidad de los gastos de los hogares en servicios de salud ante cambios en el ingreso por remesas.

Por último, dadas las marcadas diferencias en los gastos en servicios de salud que exhiben los hogares en el Cuadro 4, según residencia (en zonas urbanas o rurales) y según si el jefe de hogar es hombre o mujer, llevamos a cabo el análisis por separado para cada una de estas categorías de hogares. De modo similar, desglosamos el análisis de los gastos totales en servicios de salud para distinguir entre los que pueden considerarse gastos en salud primaria -que incluyen los medicamentos sin receta, la atención primaria y los gastos en/por embarazo y parto- y los gastos por atención hospitalaria.

VI. RESULTADOS

Los resultados de la estimación de la ecuación (1) con y sin técnicas de variables instrumentales se exponen en los Cuadros 6 a 9 para las cuatro subcategorías de gastos en servicios de salud consideradas en este estudio. En general, los coeficientes estimados tienen el signo esperado y exhiben magnitudes plausibles. Por ejemplo, si en primer lugar tomamos las estimaciones sin utilizar variables instrumentales (VI) de los gastos en atención primaria para toda la muestra (columna 1 del Cuadro 6), los hogares con mujer jefa de hogar y los hogares con cobertura médica incurrir en gastos de atención primaria más bajos. En cambio, aún después de controlar por el tamaño del hogar, los gastos en salud primaria aumentan con la cantidad de miembros educados, empleados o ancianos del hogar. De modo similar, el ingreso no relacionado con remesas parece incrementar los gastos en salud primaria del hogar, aunque en muy pequeña medida (medio centavo por cada peso adicional).

Sin embargo, la variable de mayor interés para nosotros es el ingreso por remesas. Por lo tanto, a partir de aquí, nos concentraremos en el coeficiente estimado de esta variable en las diversas especificaciones de cada categoría de gastos en salud examinada. En el caso de los gastos en salud primaria, la estimación sin VI para el ingreso por remesas sugiere que éste aumenta los gastos de los hogares en salud primaria. Sin embargo, debido a la endogeneidad de las remesas y los gastos en salud, tal vez no podamos basar nuestras inferencias en estas estimaciones de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO). Por lo tanto, probamos la exogeneidad del ingreso por remesas de toda la muestra al final de los Cuadros 6 a 9. Los estadísticos de prueba superan los valores críticos del 5%, con lo cual se rechaza la hipótesis nula de exogeneidad de la variable de ingreso por remesas con respecto a los gastos de los hogares en servicios de salud. Por lo tanto, instrumentamos el ingreso por remesas utilizando información sobre el porcentaje de emigrantes en el estado de residencia y sobre la cantidad *per capita* de oficinas de *Western Union* en el estado durante el año anterior, ambos altamente correlacionados con el ingreso por remesas. También utilizamos nuestros dos instrumentos en interacción con variables de composición de los hogares, a fin de garantizar la variabilidad del instrumento a nivel del hogar. Puesto que contamos con más de una variable instrumental, probamos si alguna de ellas no está correlacionada con el término de error. Para ello, se utilizan las pruebas de sobreidentificación incluidas al final de los Cuadros 6 a 9. Nuestros estadísticos de prueba no superan los valores críticos del 5% y, por lo tanto, aceptamos la hipótesis nula

y concluimos que nuestros instrumentos son exógenos en el sentido de que no hay correlación entre los términos de error de las ecuaciones que predicen los ingresos por remesas y los gastos en servicios de salud *per capita*. Como resultado, centramos a continuación nuestra atención en las estimaciones con VI, que, como suele ocurrir cuando utilizamos instrumentos, se incrementan en magnitud. En este caso en particular, el coeficiente estimado para el efecto del ingreso por remesas sobre los gastos de los hogares en salud primaria fluctúa entre 0,06 y 0,09, según si examinamos toda la muestra o clasificamos por género del jefe de hogar o región de residencia. Como resultado, a excepción de los hogares rurales, cada peso adicional que se recibe mediante remesas del exterior eleva los gastos del hogar en salud primaria en un rango de entre 6 y 9 centavos. Cuando esto se compara con el efecto estimado de otras fuentes de ingreso de los hogares, las remesas parecen más sensibles al surgimiento de necesidades relacionadas con la salud.

En el Cuadro 7 se presentan los gastos en atención hospitalaria de los hogares. Como en el caso de los gastos en atención primaria, las estimaciones con VI de toda la muestra indican que las familias que tienen un nivel educativo más alto y una mayor cantidad de miembros ancianos, así como las familias que residen en áreas de mayor concentración de médicos *per capita* (a partir del año anterior), gastan más en servicios de atención hospitalaria. En cambio, los hogares con mujer jefa de hogar, los ubicados en zonas rurales y aquellos que cuentan con cobertura médica tienden a gastar menos en atención hospitalaria. Al concentrarnos en nuestra variable de interés, el ingreso por remesas, concluimos que cada peso adicional recibido mediante transferencias internacionales incrementa drásticamente el gasto de los hogares en atención hospitalaria. Específicamente, cada peso adicional aumenta los gastos en atención hospitalaria en un rango de entre 12 y 20 centavos; constituyen la excepción los hogares con mujer jefa de hogar, para los que el ingreso por remesas no parece tener un efecto significativamente distinto de cero sobre sus gastos en atención hospitalaria.

En el Cuadro 8 se expone el efecto del ingreso por remesas en otra categoría de gastos en servicios de salud: aquellos relacionados con el embarazo y el parto. Las estimaciones con VI para la muestra entera indican que, como en el caso de los demás gastos en salud, los hogares con mujer jefa de hogar gastan menos en estos servicios que los hogares con hombre jefe de hogar. No obstante, la educación y el ingreso parecen promover un mayor gasto en esta categoría de servicios de salud, si bien la diferencia es muy pequeña en el caso del ingreso de los hogares no relacionado con remesas. Incluso el ingreso por remesas parece tener un efecto limitado: cada peso adicional que se recibe como transferencia internacional eleva el gasto de los hogares en servicios de salud relacionados con el embarazo y parto en 5 centavos entre los hogares con hombre jefe de hogar.

Por último, en el Cuadro 9 se expone el gasto de los hogares en medicamentos sin receta. Como suele ocurrir con otros gastos en salud, éste es mayor entre los hogares con más cantidad de miembros ancianos o con educación superior. Además, los hogares de mayor nivel de ingreso (sin tener en cuenta las remesas), los hogares con cobertura médica y los ubicados en zonas de mayor concentración de médicos *per capita* exhiben niveles más elevados de gasto en medicamentos sin receta. Sólo en los casos de los hogares con mayor cantidad de niños y los ubicados en zonas rurales hallamos que el gasto en esta categoría es significativamente menor. De cualquier manera, cabe señalar que cada peso adicional de ingreso por remesas eleva el gasto de los hogares en medicamentos sin receta en un rango de entre 2 y 4 centavos, dependiendo de su zona de residencia y de si el jefe de hogar es hombre o mujer.

VII. COMENTARIOS FINALES

En líneas generales, nuestras conclusiones indican que los gastos en servicios de salud se incrementan en respuesta a la recepción de remesas. Los gastos en atención hospitalaria muestran la mayor sensibilidad al ingreso por remesas que recibe el hogar, lo cual puede ser consecuencia del costo más elevado de estos servicios médicos. Sin embargo, también los gastos en salud primaria son significativamente mayores entre los hogares que perciben más ingresos por remesas, que gastan entre el 5% y el 9% de estos ingresos en servicios de atención primaria. En la medida en que los gastos en atención primaria suelen tener un efecto significativo sobre los resultados de salud, dado su carácter preventivo, el ingreso por remesas puede desempeñar un papel importante en la formulación de políticas para financiar parcialmente los gastos en salud de las familias de los emigrantes en su país de origen.

Además, nuestras conclusiones revelan el efecto diferencial que tiene el ingreso por remesas sobre los gastos en salud en comparación con otras fuentes de ingreso. Si bien el efecto de los aumentos en el ingreso no relacionado con las remesas sobre los gastos de los hogares en servicios de salud es positivo, es bastante menor que el efecto del ingreso por remesas. Existe la posibilidad de que los flujos de remesas representen remesas sociales además de monetarias, y que las primeras orienten las prioridades de gasto de los hogares hacia la inversión en capital humano, en forma de servicios de salud. Otra posibilidad es que el efecto diferencial del ingreso por remesas, en comparación con otras fuentes de ingreso de los hogares, refleje una mayor flexibilidad de los hogares para asignar el ingreso por remesas a gastos no planificados, como suelen ser los gastos en servicios de salud. En este sentido, las remesas pueden desempeñar un papel crucial en la compensación de cualquier deficiencia que pueda haber en la provisión pública de servicios médicos.

Notas

¹ Ventas de petróleo crudo y otros = US\$ 18.600 millones; petróleo crudo solamente = US\$ 16.800 millones en 2003. Información obtenida del sitio web del Banco de México el 9 de julio de 2004 (<http://www.banxico.gob.mx>).

² Según datos de 2002 del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México (INEGI).

³ Tabulado por los autores, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares del INEGI [2002].

⁴ Otras encuestas realizadas a nivel individual que brindan información sobre los usos de las remesas (como la Encuesta de Emigración a la Frontera Norte de México - EMIF) no separan los gastos en salud de otros gastos generales de los hogares. En total, los encuestados de la EMIF declaran que el 64% de sus remesas se utilizan para gastos generales del hogar, aproximadamente el 20% en vivienda y el restante 16% en la adquisición de empresas, autos o herramientas.

⁵ Sin embargo, cabe señalar que, a pesar de que el 46% de los encuestados aseguran que los gastos en salud son uno de los motivos principales para enviar remesas, esto no significa que el 46% de éstas se utilicen para ese fin. Es posible que los gastos en salud sean frecuentes pero representen sólo una pequeña fracción de los gastos totales de las remesas.

⁶ En el año 2002, aproximadamente 8 millones de inmigrantes ilegales residían en Estados Unidos, de los cuales más de la mitad provenía de México (Griswold [2002]).

Cuadro 1

MOTIVO DE ENVÍO DE REMESAS A MÉXICO

Motivo	Porcentaje
Gastos en salud	46,18
Alimentos y mantenimiento	29,79
Construcción o reparación de viviendas	7,47
Pago de deudas	5,42
Compra de bienes de consumo	4,46
Otros	2,38
Ahorro	1,39
Compra de casa o lote	1,02
Iniciar o expandir negocio	0,46
Compra de insumos agrícolas	0,36
Educación de familiares	0,36
Compra de animales	0,33
Recreación	0,30
Compra de vehículo	0,03
Financiamiento de un evento especial	0,03

Notas: Tabulaciones de los autores, basadas en el Proyecto sobre Migración Mexicana 93.

Cuadro 2

FUENTES DE INGRESO DE LOS HOGARES

Cantidad de hogares encuestados	Cifra	Como porcentaje de todos los hogares
Cantidad total de hogares	17.167	-
Remuneraciones al trabajo	12.448	72,50
Ingresos de los negocios propios	7.400	43,11
Ingresos por propiedades	587	3,42
Transferencias de ingresos	7.127	41,51
Ingresos de capital	3.542	20,63
Remesas desde el exterior	1.009	5,88
Fuentes de ingresos de los hogares	Monto promedio en pesos	
Ingresos totales	19.272	
Remuneraciones al trabajo	15.731	
Ingresos de los negocios propios	9.454	
Ingresos por propiedades	7.413	
Transferencias de ingresos	4.853	
Ingresos de capital	5.727	
Remesas desde el exterior	5.786	

Notas: Las cifras corresponden al tercer trimestre de 2002.

Fuente: INEGI [2002].

Cuadro 3

GASTOS DE LOS HOGARES EN SERVICIOS DE SALUD		
Cantidad de hogares encuestados	Cifra	Como porcentaje de todos los hogares
Cantidad total de hogares	17.167	---
Gastos en salud de los hogares	9.900	57,67
Gastos en atención primaria	5.618	32,73
Gastos en atención hospitalaria	331	1,93
Gastos por embarazo y parto	502	2,92
Gastos en medicamentos sin receta	4.867	28,35
Gastos de los hogares	Gastos medio en pesos	Como porcentaje del ingreso total promedio
<i>Ingreso total</i>	19.272	-
Gastos en salud de los hogares	871	4,52
Gastos en atención primaria	489	2,54
Gastos en atención hospitalaria	5.170	26,83
Gastos por embarazo y parto	1.707	8,86
Gastos en medicamentos sin receta	107	0,56

Notas: Las cifras están expresadas en pesos y corresponden al tercer trimestre de 2002.

Fuente: INEGI [2002].

Cuadro 4

GASTOS DE LOS HOGARES EN SERVICIOS DE SALUD SEGÚN CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS		
<i>Probabilidad de incurrir en gastos en salud</i>	Proporción	Estadístico t
<i>Según zona en la que está ubicado el hogar</i>		
Hogares localizados en zonas rurales	0,53	-
Hogares no localizados en zonas rurales	0,60	8,24
<i>Según jefe de hogar</i>		
Hogares con mujer jefa de hogar	0,54	-
Hogares con hombre jefe de hogar	0,58	4,26
<i>Gastos en salud promedio</i>	Gastos medios en pesos	Estadístico t
<i>Según zona en la que está ubicado el hogar</i>		
Hogares localizados en zonas rurales	711	-
Hogares no localizados en zonas rurales	926	3,62
<i>Según jefe de hogar</i>		
Hogares con mujer jefa de hogar	669	-
Hogares con hombre jefe de hogar	917	5,56

Notas: Las cifras corresponden a los gastos del tercer trimestre de 2002.

Fuente: INEGI [2002].

Cuadro 5a

PROBABILIDAD DE INCURRIR EN UN TIPO DETERMINADO DE GASTO EN SALUD CONDICIONADO A LA RECEPCIÓN DE REMESAS		
<i>Probabilidad de incurrir en gastos en salud</i>	Proporción	Estadístico t
<i>Probabilidad de incurrir en cualquier gasto en salud</i>		
Hogares receptores de remesas	0,69	-
Hogares no receptores de remesas	0,57	-8,27
<i>Probabilidad de incurrir en gastos en atención primaria</i>		
Hogares receptores de remesas	0,43	-
Hogares no receptores de remesas	0,32	-6,95
<i>Probabilidad de incurrir en gastos por atención hospitalaria</i>		
Hogares receptores de remesas	0,03	-
Hogares no receptores de remesas	0,02	-2,20
<i>Probabilidad de incurrir en gastos por embarazo y parto</i>		
Hogares receptores de remesas	0,03	-
Hogares no receptores de remesas	0,03	-0,64
<i>Probabilidad de incurrir en gastos en medicamentos sin receta</i>		
Hogares receptores de remesas	0,34	-
Hogares no receptores de remesas	0,28	-4,17

Notas: Las cifras corresponden al tercer trimestre de 2002.

Fuente: INEGI [2002].

Cuadro 5b

RECEPCIÓN DE REMESAS Y GASTOS DE LOS HOGARES EN SERVICIOS DE SALUD EN 2002		
<i>Gastos promedio en salud</i>	Gastos medios en pesos	Estadístico t
<i>Todos los gastos en salud</i>		
Hogares receptores de remesas	1.203	-
Hogares no receptores de remesas	846	-2.52
<i>Gastos en atención primaria</i>		
Hogares receptores de remesas	542	-
Hogares no receptores de remesas	484	-0.99
<i>Gastos por atención hospitalaria</i>		
Hogares receptores de remesas	7.116	-
Hogares no receptores de remesas	4.969	-0.90
<i>Gastos por embarazo y parto</i>		
Hogares receptores de remesas	1.075	-
Hogares no receptores de remesas	1.752	2.34
<i>Gastos en medicamentos sin receta</i>		
Hogares receptores de remesas	111	-
Hogares no receptores de remesas	107	-0.27

Notas: Los gastos medios están expresados en pesos y corresponden al tercer trimestre de 2002.

Fuente: INEGI [2002].

Cuadro 6

EFFECTO DEL INGRESO POR REMESAS SOBRE LOS GASTOS EN SALUD PRIMARIA
Errores estándar entre paréntesis

	Todos			Urbanos			Rurales			Mujer jefa de hogar			Hombre jefa de hogar		
	Sin VI	Con VI	Con VI	Sin VI	Con VI	Con VI	Sin VI	Con VI	Con VI	Sin VI	Con VI	Con VI	Sin VI	Con VI	Con VI
Ingreso por remesas	0,009*** (0,003)	0,089*** (0,027)	0,007** (0,003)	0,0094* (0,050)	0,008 (0,005)	0,049 (0,032)	0,012*** (0,003)	0,062* (0,034)	0,008** (0,003)	0,008** (0,003)	0,089*** (0,033)	0,008** (0,003)	0,008** (0,003)	0,089*** (0,033)	0,089*** (0,033)
Mujer jefa de hogar	-36,173** (14,558)	-49,528*** (15,592)	-41,289** (16,255)	-54,676*** (18,318)	-14,794 (32,175)	-25,320 (33,431)	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Tamaño del hogar	-18,928*** (5,546)	-18,360*** (5,683)	-23,875*** (6,699)	-26,206*** (6,994)	-11,580 (10,056)	-8,925 (10,342)	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Cantidad de niños	7,554 (8,453)	1,499 (8,901)	18,187* (10,262)	11,443 (11,197)	-10,175 (14,932)	-13,698 (15,298)	-3,505 (13,557)	-24,495 (19,966)	9,201 (9,788)	9,201 (9,788)	7,652 (10,007)	9,201 (9,788)	9,201 (9,788)	7,652 (10,007)	7,652 (10,007)
Cantidad de ancianos	58,549*** (11,006)	58,917*** (11,274)	84,503*** (13,583)	88,867*** (14,144)	10,826 (18,967)	8,531 (19,209)	60,357*** (15,427)	69,640*** (17,149)	58,264*** (13,015)	58,264*** (13,015)	56,193*** (13,307)	58,264*** (13,015)	58,264*** (13,015)	56,193*** (13,307)	56,193*** (13,307)
Cantidad de miembros con educación superior	72,759*** (9,665)	80,184*** (10,218)	75,365*** (9,956)	82,723*** (11,029)	99,534** (43,458)	114,703** (45,336)	31,719** (14,520)	45,287*** (17,605)	77,307*** (11,355)	77,307*** (11,355)	83,706*** (11,866)	77,307*** (11,355)	77,307*** (11,355)	83,706*** (11,866)	83,706*** (11,866)
Cantidad de miembros con educación secundaria	17,490*** (5,847)	16,314*** (6,002)	20,780*** (6,737)	21,480*** (6,918)	1,505 (12,219)	1,083 (12,327)	4,109 (8,450)	0,592 (9,059)	18,999*** (6,894)	18,999*** (6,894)	19,233*** (7,036)	18,999*** (6,894)	18,999*** (6,894)	19,233*** (7,036)	19,233*** (7,036)
Cantidad de miembros que trabajan en México	14,580** (6,448)	16,356** (6,632)	15,235** (7,650)	19,142** (8,151)	11,106 (12,012)	10,912 (12,115)	8,644 (9,095)	21,603* (12,865)	15,431** (7,629)	15,431** (7,629)	13,691* (7,816)	15,431** (7,629)	15,431** (7,629)	13,691* (7,816)	13,691* (7,816)

Cuadro 6 (continuación)

EFFECTO DEL INGRESO POR REMESAS SOBRE LOS GASTOS EN SALUD PRIMARIA
Errores estándar entre paréntesis

	Todos			Urbanos		Rurales			Mujer jefe de hogar		Hombre jefe de hogar	
	Sin VI	Con VI		Sin VI	Con VI	Sin VI	Con VI		Sin VI	Con VI	Sin VI	Con VI
Ingreso excluidas las remesas	0,004*** (2,136e-04)	0,004*** (2,479e-04)		0,004*** (2,182e-04)	0,004*** (2,53e-04)	0,010*** (9,046e-04)	0,009*** (0,001)		0,007*** (0,001)	0,006*** (8,843e-04)	0,004*** (2,369e-4)	0,004*** (2,645e-4)
Hogar rural	-5,902 (14,082)	-22,963 (15,554)		---	---	---	---		-0,888 (19,631)	-20,111 (24,118)	-6,123 (16,683)	-21,376 (18,083)
Cobertura médica	-50,160*** (12,916)	-29,488** (14,992)		-49,526*** (14,157)	-29,451 (18,458)	-80,484** (31,651)	-60,343* (35,438)		-41,689** (17,276)	-23,64 (21,645)	-54,122*** (15,481)	-34,352 (17,664)
Médicos per capita	-0,026 (0,114)	0,090 (0,124)		-0,060 (0,121)	0,038 (0,136)	0,022 (0,339)	0,191 (0,366)		-0,206 (0,143)	-0,103 (0,164)	0,017 (0,139)	0,1253 (0,148)
Casos observados	17,167	17,167		12,405	12,405	4,762	4,762		3,368	3,368	13,799	13,799
Estadístico F	60,04	57,26		53,15	50,55	17,03	16,72		24,35	21,87	49,25	47,52
Prob > F	0,000	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000
Pruebas de endogeneidad: H_0 : El regresor es exógeno												
Estadístico F de la prueba Wu-Hausman		9,014									Chi cuadrado (5)	1,514
Estadístico Chi2 de la prueba Durbin-Wu-Hausman		9,017									Chi cuadrado (5)	1,513
											F(5;17154)	0,303

Notas: *** significa "estadísticamente distinto de cero a un nivel del 1% o mejor"; ** "a un nivel del 5% o mejor"; * "a un nivel del 10% o mejor". La regresión incluye una constante.

Cuadro 7

EFFECTO DEL INGRESO POR REMESAS SOBRE LOS GASTOS EN ATENCIÓN HOSPITALARIA
Errores estándar entre paréntesis

	Todos		Urbanos		Rurales		Mujer jefa de hogar		Hombre jefe de hogar	
	Sin VI	Con VI	Sin VI	Con VI	Sin VI	Con VI	Sin VI	Con VI	Sin VI	Con VI
Ingreso por remesas	0,001 (,005)	0,159*** (0,051)	0,004 (0,007)	0,209* (0,096)	-0,005 (0,008)	0,120** (0,055)	0,003 (0,005)	0,082 (0,053)	0,001 (0,006)	0,175*** (0,062)
Mujer jefa de hogar	-70,146*** (26,903)	-96,434*** (28,902)	-85,688*** (31,146)	-117,264*** (35,535)	-22,847 (54,015)	-54,266 (57,134)	---	---	---	---
Tamaño del hogar	15,214 (10,248)	16,332 (10,535)	12,967 (12,836)	7,470 (13,568)	10,018 (16,881)	17,942 (17,675)	-25,258** (12,438)	-32,084** (13,653)	23,878** (12,202)	28,887** (12,652)
Cantidad de niños	-13,252 (15,621)	-25,162 (16,499)	-17,438 (19,663)	-33,347 (21,721)	-1,733 (25,068)	-12,250 (26,145)	-14,572 (21,172)	-48,286 (31,240)	-10,209 (18,256)	-13,521 (18,782)
Cantidad de ancianos	100,866*** (20,340)	101,596*** (20,898)	146,688*** (26,026)	156,980*** (27,439)	20,673 (31,842)	13,823 (32,829)	14,779 (24,092)	29,690 (26,831)	117,872*** (24,276)	113,446*** (24,976)
Cantidad de miembros con educación superior	43,990** (17,861)	58,596*** (18,942)	43,631** (19,076)	60,988*** (21,396)	41,259 (72,958)	86,538 (77,480)	24,961 (22,675)	46,754* (27,545)	48,782** (21,179)	62,463*** (22,271)
Cantidad de miembros con educación secundaria	8,257 (10,806)	5,944 (11,127)	0,528 (12,909)	2,179 (13,421)	38,636 (20,513)	37,376* (21,068)	36,640*** (13,197)	30,990** (14,173)	2,056 (12,859)	2,556 (13,205)
Cantidad de miembros que trabajan en México	-10,272 (11,917)	-6,779 (12,294)	-6,960 (14,658)	2,256 (15,812)	-11,098 (20,166)	-11,677 (20,706)	31,001** (14,204)	51,815*** (20,128)	-20,600 (14,229)	-24,320* (14,669)

Cuadro 7 (continuación)

EFFECTO DEL INGRESO POR REMESAS SOBRE LOS GASTOS EN ATENCIÓN HOSPITALARIA
Errores estándar entre paréntesis

	Todos			Urbanos		Rurales			Mujer jefa de hogar		Hombre jefe de hogar	
	Sin VI	Con VI		Sin VI	Con VI	Sin VI	Con VI		Sin VI	Con VI	Sin VI	Con VI
Ingreso excluidas las remesas	0,001*** (3,948e-04)	0,001 (4,596e-04)		0,001*** (4,181e-04)	0,001 (4,907e-04)	0,004*** (0,002)	9,230e-06 (0,002)		0,001 (0,001)	-0,001 (0,001)	0,001*** (4,419e-04)	0,001* (4,963e-04)
Hogar rural	-31,718 (26,024)	-65,277** (28,832)		---	---	---	---		29,564 (30,657)	-1,313 (37,735)	-46,698 (31,118)	-79,307** (33,939)
Cobertura médica	-92,483*** (23,868)	-51,820* (27,790)		---	-52,817 (27,126)	-42,253 (53,136)	17,868 (60,564)		10,684 (26,980)	39,668 (33,869)	-119,077*** (28,876)	-76,811** (33,152)
Médicos per capita	0,308 (0,211)	0,537** (0,229)		0,312 (0,231)	0,543** (0,263)	0,008 (0,569)	0,512 (0,625)		-0,200 (0,223)	-0,035 (0,256)	0,472* (0,258)	0,704** (0,278)
Casos observados	17,167	17,167		12,405	12,405	4,762	4,762		3,368	3,368	13,799	13,799
Estadístico F	7,28	7,7		7,92	7,75	1,94	2,24		1,84	1,91	7,38	7,74
Prob > F	0,000	0,000		0,000	0,000	0,030	0,011		0,042	0,034	0,000	0,000
<i>Pruebas de endogeneidad: H_0: El regresor es exógeno</i>												
Estadístico F de la prueba Wu-Hausmann	F(1;17153)	10,213		<i>Pruebas de sobreidentificación: H_0: Las VI no tienen correlación con el término de error</i>								
Estadístico Chi2 de la prueba Durbin-Wu-Hausmann	Chi cuadrado (1)	10,216		Estadístico de la prueba Sargan $N \cdot R^2$								
				Estadístico de la prueba Sargan $(N-L) \cdot R^2$								
				Pseudo estadístico F de la prueba de Sargan								
				Chi cuadrado (5)								
				Chi cuadrado (5)								
				F(5,17154)								

Notas: *** significa "estadísticamente distinto de cero a un nivel del 1% o mejor"; ** "a un nivel del 5% o mejor"; * "a un nivel del 10% o mejor". La regresión incluye una constante.

Cuadro 8

EFFECTO DEL INGRESO POR REMESAS EN LOS GASTOS POR EMBARAZO Y PARTO
Errores estándar entre paréntesis

	Todos			Urbanos			Rurales			Mujer jefa de hogar			Hombre jefa de hogar		
	Sin VI	Con VI		Sin VI	Con VI		Sin VI	Con VI		Sin VI	Con VI		Sin VI	Con VI	
Ingreso por remesas	1,5e-04 (0,003)	0,045* (0,025)		0,001 (0,004)	0,076 (0,052)		-0,001 (0,002)	0,021 (0,013)		0,004* (0,002)	0,002 (0,022)		-0,001 (0,003)	0,054* (0,030)	
Mujer jefa de hogar	-21,573 (13,318)	-29,060** (14,053)		-27,019 (17,155)	-38,527** (19,174)		0,227 (13,110)	-5,110 (13,684)		---	---		---	---	
Tamaño del hogar	-16,984*** (5,073)	-16,666*** (5,123)		-23,701*** (7,070)	-25,704*** (7,321)		-1,674 (4,097)	-0,328 (4,233)		-0,142 (5,264)	0,006 (5,577)		-19,640*** (6,082)	-18,071*** (6,207)	
Cantidad de niños	61,876*** (7,732)	58,481*** (8,022)		73,865*** (10,831)	68,067*** (11,720)		38,824*** (6,084)	37,038*** (6,262)		35,982*** (8,960)	36,710*** (12,760)		64,779*** (9,099)	63,742*** (9,214)	
Cantidad de ancianos	0,488 (10,068)	0,694 (10,161)		3,901 (14,336)	7,653 (14,805)		-5,462 (7,728)	-6,626 (7,863)		0,582 (10,196)	0,260 (10,960)		0,249 (12,099)	-1,138 (12,252)	
Cantidad de miembros con educación superior	24,144*** (8,841)	28,307*** (9,210)		27,498*** (10,507)	33,823*** (11,545)		13,118 (17,707)	20,810 (18,557)		3,273 (9,596)	2,803 (11,251)		28,059*** (10,556)	32,344*** (10,925)	
Cantidad de miembros con educación secundaria	10,917** (5,349)	10,257* (5,410)		12,308* (7,110)	12,910* (7,242)		8,748* (4,979)	8,534* (5,046)		6,891 (5,585)	7,013 (5,789)		11,371* (6,409)	11,528* (6,478)	
Cantidad de miembros que trabajan en México	4,632 (5,899)	5,628 (5,978)		10,422 (8,074)	13,781 (8,532)		-8,871* (4,894)	-8,969* (4,959)		-6,475 (6,011)	-6,924 (8,222)		6,812 (7,092)	5,647 (7,196)	

Cuadro 8 (continuación)

EFFECTO DEL INGRESO POR REMESAS EN LOS GASTOS POR EMBARAZO Y PARTO
Errores estándar entre paréntesis

	Todos			Urbanos			Rurales			Mujer jefa de hogar			Hombre jefe de hogar		
	Sin VI	Con VI	Sin VI	Sin VI	Con VI	Sin VI	Sin VI	Con VI	Sin VI	Sin VI	Con VI	Sin VI	Sin VI	Con VI	Con VI
Ingreso excluidas las remesas	0,001*** (1,954e-04)	0,001*** (2,235e-04)	0,001*** (2,303e-04)	0,001*** (2,648e-04)	0,001*** (2,648e-04)	0,001*** (3,686e-04)	0,001*** (3,686e-04)	-5,190e-05 (5,942e-04)	0,001*** (3,578e-04)	0,001*** (5,652e-04)	7,717e-04 (5,652e-04)	0,001*** (2,203e-04)	0,001*** (2,203e-04)	0,001*** (2,435e-04)	0,001*** (2,435e-04)
Hogar rural	-12,086 (12,882)	-21,650 (14,019)	---	---	---	---	---	---	10,650 (12,974)	11,317 (15,414)	-16,630 (15,509)	-26,844 (16,649)	-26,844 (16,649)	-26,844 (16,649)	-26,844 (16,649)
Cobertura médica	-10,671 (11,815)	0,918 (13,513)	-11,944 (14,941)	5,314 (19,321)	-13,118 (12,896)	-2,905 (14,506)	-2,905 (14,506)	0,467*** (0,150)	-0,028 (0,095)	-0,031 (0,104)	-16,041 (14,392)	-2,802 (16,263)	-2,802 (16,263)	-2,802 (16,263)	-2,802 (16,263)
Médicos per capita	0,063 (0,104)	0,128 (0,111)	0,022 (0,127)	0,106 (0,142)	0,382*** (0,138)	0,467*** (0,150)	0,467*** (0,150)	0,467*** (0,150)	-0,028 (0,095)	-0,031 (0,104)	0,090 (0,129)	0,163 (0,136)	0,163 (0,136)	0,163 (0,136)	0,163 (0,136)
Casos observados	17,167	17,167	12,405	12,405	12,405	4,762	4,762	4,762	3,368	3,368	3,368	13,799	13,799	13,799	13,799
Estadístico F	11,49	11,56	9,24	9,13	5,35	5,42	5,42	5,42	3,54	3,29	9,99	10,07	10,07	10,07	10,07
Prob > F	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1,000e-04	2,000e-04	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
<i>Pruebas de endogeneidad: H_0: El regresor es exógeno</i>															
Estadístico F de la prueba Wu-Hausmann	F(1;17153)	3,3845							Estadístico de la prueba Sargan $N \cdot R^2$			Chi cuadrado (5)	1,513		
Estadístico Chi2 de la prueba Durbin-Wu-Hausmann	Chi cuadrado (1)	3,3866							Estadístico de la prueba Sargan $(N-L) \cdot R^2$			Chi cuadrado (5)	1,512		
									Pseudo estadístico F de la prueba Sargan			F(5,17154)	0,302		

Notas: *** significa "estadísticamente distinto de cero a un nivel del 1% o mejor"; ** "a un nivel del 5% o mejor"; * "a un nivel del 10% o mejor", La regresión incluye una constante,

Cuadro 9

EFFECTO DEL INGRESO POR REMESAS SOBRE LOS GASTOS EN MEDICAMENTOS SIN RECETA
Errores estándar entre paréntesis

	Todos		Urbanos		Rurales		Mujer jefa de hogar		Hombre jefa de hogar	
	Sin IV	Con IV	Sin IV	Con IV	Sin IV	Con IV	Sin IV	Con IV	Sin IV	Con IV
Ingreso por remesas	4,1e-04 (0,001)	0,025*** (0,006)	0,001 (0,001)	0,042*** (0,012)	-3,8e-04 (0,001)	0,014** (0,006)	0,001 (0,001)	0,013 (0,010)	2,2e-04 (0,001)	0,027*** (0,007)
Mujer jefa de hogar	3,306 (3,118)	-0,866 (3,426)	3,518 (3,599)	-2,911 (4,406)	2,895 (6,316)	-0,749 (6,678)	---	---	---	---
Tamaño del hogar	-1,241 (1,188)	-1,064 (1,249)	-1,127 (1,483)	-2,246 (1,682)	-1,255 (1,974)	-0,336 (2,066)	-2,221 (2,383)	-3,241 (2,580)	-0,965 (1,355)	-0,189 (1,439)
Cantidad de niños	-1,832 (1,810)	-3,723* (1,956)	-2,195 (2,272)	-5,434** (2,693)	-0,730 (2,931)	-1,950 (3,056)	-2,046 (4,056)	-7,080 (5,903)	-1,786 (2,027)	-2,299 (2,136)
Cantidad de ancianos	4,971** (2,357)	5,086** (2,477)	5,833 (3,007)	7,929** (3,402)	3,078 (3,723)	2,283 (3,837)	6,004 (4,615)	8,230 (5,070)	4,807 (2,696)	4,121 (2,840)
Cantidad de miembros con educación superior	12,451*** (2,070)	14,771*** (2,245)	11,955*** (2,204)	15,489*** (2,653)	24,477*** (8,531)	29,729*** (9,056)	0,863 (4,343)	4,117 (5,205)	14,356*** (2,352)	16,477*** (2,533)
Cantidad de miembros con educación secundaria	2,507** (1,252)	2,140 (1,319)	1,891 (1,492)	2,227 (1,664)	2,520 (2,399)	2,374 (2,462)	2,281 (2,528)	1,437 (2,678)	2,372 (1,428)	2,449 (1,502)
Cantidad de miembros que trabajan en México	1,778 (1,381)	2,333 (1,457)	2,282 (1,694)	4,159** (1,960)	0,413 (2,358)	0,346 (2,420)	2,357 (2,721)	5,464 (3,803)	1,594 (1,580)	1,018 (1,668)

Cuadro 9 (continuación)

EFECTO DEL INGRESO POR REMESAS SOBRE LOS GASTOS EN MEDICAMENTOS SIN RECETA Errores estándar entre paréntesis											
	Todos			Urbanos		Rurales		Mujer jefa de hogar		Hombre jefa de hogar	
	Sin IV	Con IV		Sin IV	Con IV	Sin IV	Con IV	Sin IV	Con IV	Sin IV	Con IV
Ingreso excluidas las remesas	2,516e-04*** (4,58e-05)	1,448e-04*** (5,450e-05)		2,179e-04*** (4,830e-05)	1,181e-04* (6,080e-05)	0,001*** (1,776e-04)	2,957e-04 (2,899e-04)	0,001*** (1,619e-04)	3,194e-04 (2,614e-04)	2,307e-04*** (4,910e-05)	1,419e-04** (5,640e-05)
Hogar rural	-1,771 (3,016)	-7,101** (3,148)		---	---	---	---	-4,871 (5,872)	-9,481 (7,130)	-1,000 (3,455)	-6,055 (3,860)
Cobertura médica	1,224 (2,766)	7,682** (3,294)		1,281 (3,135)	10,922** (4,439)	-4,540 (6,213)	2,434 (7,079)	1,990 (5,168)	6,317 (6,400)	0,843 (3,206)	7,395** (3,770)
Médicos per capita	0,049** (0,024)	0,086** (0,027)		0,023 (0,027)	0,070** (0,033)	0,237*** (0,067)	0,295*** (0,073)	-0,015 (0,043)	0,010 (0,048)	0,066** (0,029)	0,102*** (0,032)
Casos observados	17,167	17,167		12,405	12,405	4,762	4,762	3,368	3,368	13,799	13,799
Estadístico F	12,66	12,90		8,79	8,19	6,16	6,27	2,67	2,63	11,83	12,07
Prob > F	0,000	0,0000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,0021	0,0024	0,000	0,000
Pruebas de endogeneidad: H_0 : El regresor es exógeno											
Pruebas de sobreidentificación: H_0 : Las VI no tienen correlación con el término de error											
Estadístico F de la prueba Wu-Hausmann	F(1;17153)	19,193		Estadístico de la prueba Sargan $N \cdot R^2$						Chi cuadrado (5)	
Estadístico Chi2 de la prueba Durbin-Wu-Hausmann	Chi cuadrado (1)	19,187		Estadístico de la prueba Sargan $(N-L) \cdot R^2$						Chi cuadrado (5)	
				Pseudo estadístico F de la prueba Sargan						F(5,17154)	

Notas: *** significa "estadísticamente distinto de cero a un nivel del 1% o mejor"; ** "a un nivel del 5% o mejor"; * "a un nivel del 10% o mejor". La regresión incluye una constante.

Gráfico 1

ORGANIZACIÓN DE LA COBERTURA DE LOS SERVICIOS DE SALUD

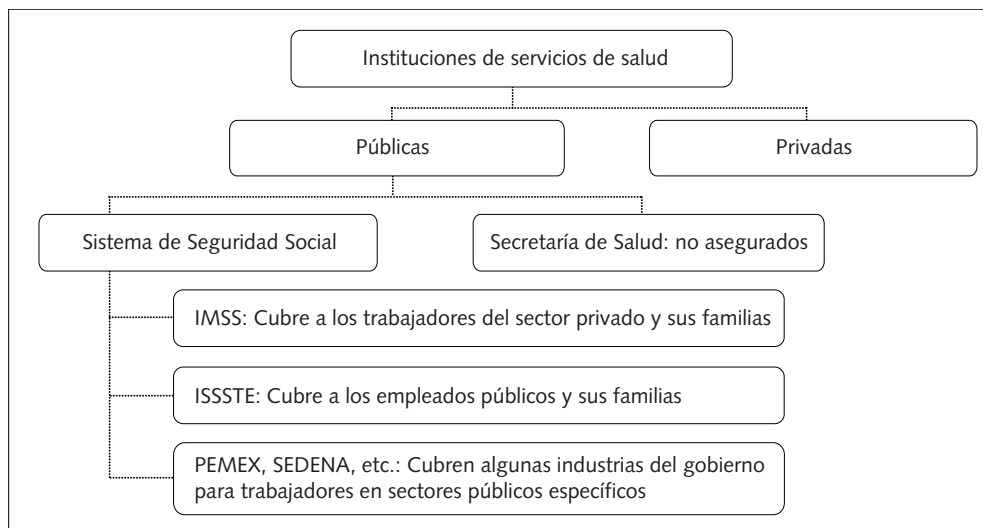
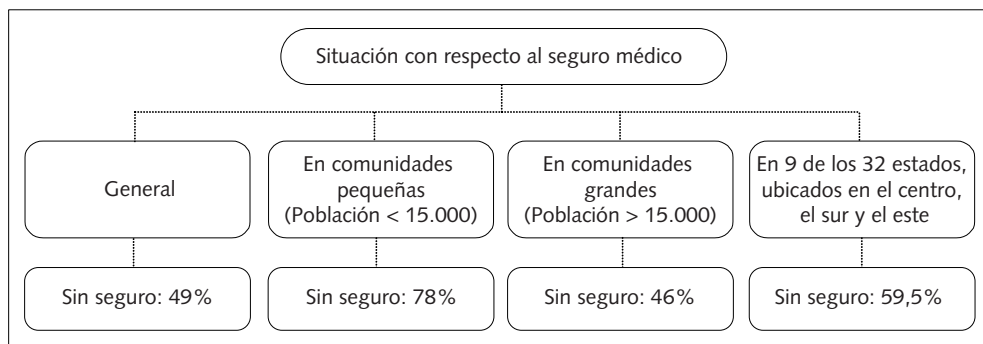


Gráfico 2

SITUACIÓN CON RESPECTO AL SEGURO MÉDICO SEGÚN ZONA GEOGRÁFICA



Bibliografía

- APPLETON, SIMON. "Women-Headed Households and Household Welfare: An Empirical Deconstruction for Uganda", en *World Development*, Vol. 24, N° 12. 1996.
- BANCO DE MÉXICO. Información obtenida del sitio web del Banco Central de México el 9 de julio de 2004. Disponible en <http://www.banxico.gob.mx>.
- DURAND, JORGE. "International Migration and Development of Mexican Communities", en *Demography*, Vol. 33, N° 2. 1996.
- _____; EMILIO A. PARRADO Y DOUGLAS S. MASSEY. "Migradollars and Development: A Reconsideration of the Mexican Case", en *International Migration Review*, Vol. 30, N° 2. 1996.
- DURYEA, SUZANNE; ERNESTO LÓPEZ-CÓRDOVA Y ALEXANDRA OLMEDO. "Migrant Remittance and Infant Mortality: Evidence from Mexico". Mimeo. Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo. 2005.
- ECONOMIST. "The Spectre Stalking the sub-Saharan, AIDS in Africa and World-Wide", en *Economist*, Vol. 357, Issue 8199. Diciembre 2, 2000.
- _____. *Pocket World in Figures*. Profile Books. 2004.
- FRANK, REANNE Y ROBERT A. HUMMER. "The Other Side of the Paradox: The Risk of Low Birth Weight among Infants of Migrant and Nonmigrant Households within Mexico", en *International Migration Review*, Vol. 36, N° 3. 2002.
- FRENK, JULIO; J. L. BOBADILLA, J. SEPULVEDA Y M. LÓPEZ CERVANTES. "Health Transition in Middle-Income Countries: New Challenges for Health Care", en *Health Policy and Planning*, Vol. 4, N° 11. 1989.
- FRENK, JULIO; JAIME SEPÚLVEDA; OCTAVIO GÓMEZ-DANTÉS Y FELICIA KNAUL. "Evidence-based Health Policy: Three Generations of Reform in Mexico", en *The Lancet*, N° 362. Noviembre 15, 2003.
- GETZEN, THOMAS E. *Health Economics: Fundamentals and flow of Funds*. International Edition, John Wiley & Sons. 2003.
- GRISWOLD D. T. "Mexican Workers Come Here to Work: Let Them!", en *The Wall Street Journal*. Dow Jones & Company, Inc. 2002.

- HILDEBRANDT, NICOLE Y DAVID J. MCKENZIE, *The Effects of Migration on Child Health in Mexico*. Stanford University. Noviembre, 2004.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMACIÓN - INEGI. *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares*. México D.F. 2002.
- INSTITUTO NACIONAL DE SALUD PÚBLICA. *Encuesta Nacional de Salud 2000*. México D.F. 2000.
- KANAIAUPUNI, MALIA SHAWN Y KATHERINE M. DONATO. "Migradollars and Mortality. The Effects of Migration on Infant Survival in Mexico", en *Demography*, Vol. 36, N° 3. 1999.
- KEELY, CHARLES B. Y BAO N. TRAN. "Remittances from Labor Migration: Evaluations, Performance, and Implications", en *International Migration Review*, Vol. 23, N° 3. 1989.
- LEE, MORGAN. "Study: Mexican in US send US\$ 14.5 Billion Home", en *San Diego Union Tribune*. Octubre 28, 2003.
- LEVITT, PEGGY. "Transnationalizing Community Development: The Case of Migration between Boston and the Dominican Republic", en *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, Vol. 26, N° 4. 1997.
- LÓPEZ CÓRDOVA, ERNESTO. *Globalization, Migration and Development. The Role of Mexican Migrant Remittances*. Documento de Trabajo N° 20, Serie INTAL-ITD. Buenos Aires: BID-INTAL. Agosto, 2006.
- MADDALA, G. S. *Limited-dependent and Qualitative Variables in Econometrics*. Nueva York: Cambridge University Press. 1983.
- MARTIN, P.; S. MARTIN Y P. WEIL. "Best Practice Options: Mali", en *International Migration*, Vol. 40, N° 3. 2002.
- MASSEY, DOUGLAS S. Y EMILIO A. PARRADO. "Migradollars: The Remittances and Savings of Mexican Migrants to the USA", en *Population Research and Policy Review*, Vol. 13, N° 1. 1994.
- MURRUGARRA, EDMUNDO. "Public Transfers and Migrants' Remittances: Evidence from the Recent Armenian Experience", en *World Bank Economists' Forum*, Vol. 2. 2002.
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA SALUD - OMS. "Improving Performance", en *World Health Report 2000*. Ginebra: OMS. 2000.

PÉREZ-STABLE E. J.; G. SLUTKIN, E. A. PAZ Y P. C. HOPEWELL. "Tuberculin Reactivity in United States and Foreign-born Latinos: Results of a Community-based Screening Program", en *American Journal of Public Health*, Vol. 76, N° 6. 1986.

ROEMER, MILTON I. *National Health Systems of the World*, Nueva York: Oxford University Press. 1991.

ROZELLE, SCOTT; J. EDWARD TAYLOR Y ALAN DEBRAUW. "Migration, Remittances, and Agriculture Productivity in China", en *The American Economic Review*, Vol. 89, N° 2. 1999.

SECRETARÍA DE SALUD DE MÉXICO. *Programa de Acción: Migrantes "Vete Sano y Regresa Sano"*. México D.F. 2002.

_____. *Síntesis Ejecutiva: Poblaciones de las Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud de México: Definición y Construcción*. México D.F. 2002.

_____. *Salud: México 2002. Información para la rendición de cuenta*. México D.F. 2003.

STARK, ODED. "Research on Rural-to-Urban Migration in LDCs: The Confusion Frontier and Why We Should Pause to Rethink Afresh", en *World Development*, Vol. 10, N° 1. 1982.

SUMATA, CLAUDE. "Migradollars & Poverty Alleviation Strategy Issues in Congo (DRC)", en *Review of African Political Economy*, Vol. 29, N° 93-94. 2002.

TAYLOR, J. EDWARD. "Remittances and Inequality Reconsidered: Direct, Indirect, and Intertemporal Effects", en *Journal of Policy Modeling*, Vol. 14, N° 2. 1992.

_____ Y T. J. WYATT. "The Shadow Value of Migrant Remittances, Income and Inequality in a Household-farm Economy", en *The Journal of Development Studies*, Vol. 32, N° 6. 1996.

THOMPSON, GINGER. "A Surge in Money Sent Home by Mexicans", en *New York Times*. Octubre 28, 2003.

WOOLDRIDGE, JEFFREY M. *Introductory Econometrics: A Modern Approach*. South-Western. College Publishing. 2003.

El empleo y la inversión en las microempresas en México: el papel de las remesas

Christopher Woodruff

Universidad de California, San Diego (UCSD), Director, Centro de Estudios México-Estados Unidos, Profesor Asociado, Graduate School of International Relations and Pacific Studies.

Resumen

Utilizando datos de encuestas sobre las microempresas en México realizados entre 1992 y 1998, estudiamos la asociación entre la emigración a Estados Unidos y la inversión en microempresas, la utilización de trabajo remunerado y no remunerado y las ganancias de los microempresarios. Se concluye que las inversiones en microempresas se relacionan de manera positiva con las tasas de emigración y que, en las empresas cuyas propietarias son mujeres, la emigración también se relaciona con una mayor utilización de trabajo no remunerado. En el caso de los hombres, la conexión entre la emigración y el logaritmo del capital invertido se volvió mucho más sólida durante la década de 1990. Dado el rápido aumento de la emigración y los flujos de remesas durante la década de 1990, esto es coherente con las expectativas. Estos resultados se aplican a la tasa de emigración del estado de nacimiento del propietario de la microempresa, sin importar su estado de residencia actual, y se cumplen cuando las tasas de emigración actuales se instrumentan utilizando tasas de emigración históricas. Las densidades Kernel muestran que los empresarios nacidos en regiones de alta emigración en México presentan mayores ganancias, especialmente luego de controlar las características del empresario.

I. INTRODUCCIÓN

Cada vez existen más publicaciones que analizan el efecto de las remesas sobre el desarrollo de los países que envían emigrantes a otros países. Estas investigaciones están modificando la creencia popular de que las remesas se utilizan para el consumo pero no para la inversión. Por ejemplo, existen pruebas de diversos países de que los flujos de remesas están asociados a mayores logros educativos entre las familias que reciben remesas. (Véase Yang [2004] para obtener pruebas de Filipinas, Cox-Edwards y Ureta [2003] para obtener pruebas de El Salvador, y Hanson y Woodruff [2003] para obtener pruebas de México.) Hildebrandt y McKenzie [2004] demuestran que la emigración está asociada a mejores resultados relacionados con la salud entre los niños, medidos por mayores pesos al nacer y

menores tasas de mortalidad. También existen pruebas de que las remesas están asociadas a la inversión en microempresas. (Véase, por ejemplo, Woodruff y Zenteno [2005]; Mesnard [2004]; Mesnard y Ravallion [2005]). Ninguna de estas investigaciones sugiere que la mayoría de las remesas se utilizan para realizar inversiones productivas. Pero sí sugieren que cierta parte de las remesas se utilizan para el desarrollo local y que el impacto acumulado de estas inversiones a lo largo del tiempo es significativo.

Las publicaciones han identificado los efectos de la emigración sobre las inversiones en el país de origen de los emigrantes en diversos aspectos. Aquí nos concentramos en las variaciones intertemporales en el flujo de remesas. Las remesas dirigidas a México aumentaron con bastante rapidez durante la década de los años noventa, pasando de US\$ 3.100 millones en 1992 a US\$ 5.600 millones en 1998, lo que implica una tasa de crecimiento compuesta de casi un 11% anual. A nivel *per capita*, las remesas fueron de US\$ 36 en 1992 y US\$ 58 en 1998. Si las remesas están canalizándose a las microempresas, deberíamos observar un aumento en la solidez de la relación entre la emigración y la inversión en microempresas entre la primera y la segunda mitad de la década.

Woodruff y Zenteno [2005] utilizan el patrón geográfico de emigración para identificar los efectos de la emigración sobre las microempresas en México. La cantidad de individuos que emigran a Estados Unidos varía considerablemente en los distintos estados mexicanos y las mayores tasas de emigración se dan en los estados de las regiones del centro y oeste del país. Además, los patrones actuales de emigración tienen profundas raíces históricas. La emigración durante la última mitad de la década de los años noventa presenta una alta correlación con la emigración durante la última mitad de la década de 1950. Utilizando la variación geográfica en las tasas de emigración, Woodruff y Zenteno concluyen que las personas nacidas en regiones con altas tasas de emigración tienen empresas más grandes, sin importar si continúan viviendo en aquellas regiones o no.

Woodruff y Zenteno utilizan datos de la versión de 1998 de la misma encuesta sobre microempresas que se utiliza en este trabajo. Puesto que los datos provienen de un único corte transversal, se encuentran sujetos a la crítica de que la relación entre la emigración y las remesas descubierta en los datos es producto de diferencias regionales no contempladas en la medición. En otras palabras, es posible que los individuos de las regiones de alta emigración sean más emprendedores que los individuos de las regiones de baja emigración. En ese caso, la emigración y los niveles de inversión estarán correlacionados, pero no de manera causal. Este trabajo aborda ese problema analizando la conexión entre la emigración y las microempresas a lo largo del tiempo. Si la conexión entre la emigración y los niveles de inversión identificada por Woodruff y Zenteno es producto de diferencias no contempladas en la medición, deberíamos observar que la relación es tan sólida en 1992 como lo es en 1998. En cambio, si la emigración se relaciona causalmente con los niveles de inversión, deberíamos observar que el vínculo se vuelve más sólido durante la década de los años noventa, a medida que aumentan los flujos de remesas.

Además de analizar el efecto de la emigración sobre el nivel de inversión en microempresas, estudiamos la relación entre la emigración y el empleo en las empresas. Deberíamos enfatizar que este análisis está limitado al efecto de la emigración sobre el empleo en las microempresas. Dado que la encuesta que utilizamos está limitada a empresas con menos de cinco empleados (o 15 en el sector manufacturero), no revelaremos los efectos de las remesas sobre la generación de empleo por parte de las empresas más grandes. No obstante, la utilización de trabajo remunerado y de trabajo familiar no remunerado en microempresas es un área de análisis interesante. Sólo una minoría de empresas tiene

empleados además del propietario. Entre las empresas dirigidas por hombres, el 27% tiene al menos un trabajador remunerado y el 17%, al menos un trabajador no remunerado. Entre las empresas cuyas propietarias son mujeres, el trabajo no remunerado es más común; el 30% tiene al menos un trabajador no remunerado y el 16%, un trabajador remunerado.

Por último, el bienestar de los hogares en México no proviene de un aumento en la inversión o el empleo, sino de las mayores utilidades que genera dicha inversión. ¿La emigración está asociada a mayores tasas de utilidades de las microempresas? En la penúltima sección del trabajo, estudiamos las densidades Kernel de las ganancias sin elaborar y de las ganancias ajustadas por las características contempladas en la medición.

Este trabajo se relaciona con una creciente cantidad de publicaciones sobre el efecto de la emigración sobre el desarrollo de los países que envían emigrantes a otros países. Gran parte de la cantidad relativamente alta de publicaciones sobre la relación entre la emigración y el desarrollo económico de las regiones que envían emigrantes se centra en la migración rural-urbana dentro de los países (Stark [1978], [1980]; Rozelle, Taylor y DeBrauw, [1999] pp. 287-291). Las investigaciones iniciales centradas en los migrantes internacionales analizan el efecto en las zonas rurales, que son la fuente más grande de emigrantes internacionales de muchos países, entre ellos México. Lucas ([1987] pp. 313-330) y Lucas y Stark ([1985] pp. 901-918) analizan el efecto sobre los ingresos que envían los trabajadores emigrantes en las minas de Sudáfrica. Taylor ([1992] pp. 187-208) y Taylor y Wyatt ([1996] pp. 899-912) analizan la acumulación de activos agrícolas en una muestra de hogares rurales receptores de remesas en México.

Existen publicaciones más recientes que se centran en los efectos sobre el trabajo por cuenta propia en países que envían emigrantes a otros países. Estas publicaciones son bastante dispersas geográficamente. Funkhouser ([1992] pp. 1209-1218) aporta las primeras pruebas sobre una correlación entre la emigración, las remesas y el ingreso en el trabajo por cuenta propia en Nicaragua. Ilahi ([1999] pp. 170-186) analiza las decisiones respecto del empleo de los emigrantes que regresan a Pakistán. Mesnard ([2004] pp. 242-262) y Mesnard y Ravallion [2005] estudian las decisiones respecto del empleo de los emigrantes marroquíes que regresan del exterior, y Dustmann y Kirchkamp ([2002] pp. 351-372) analizan datos sobre los emigrantes turcos que regresan de Alemania. Estos autores presentan pruebas de que es más probable que los emigrantes ingresen en el trabajo por cuenta propia al regresar a su país de origen, y de que la probabilidad de ingresar en el trabajo por cuenta propia aumenta acorde al monto de los ahorros acumulados durante el período de trabajo en el exterior. Con respecto a México, existen algunas pruebas directas sobre la importancia de las remesas para la inversión en las empresas en muestras pequeñas y centradas en regiones. Massey y Parrado ([1998] pp. 1-20) analizan la formación de empresas en una muestra de 30 comunidades en las regiones centro y oeste de México, que incluye cinco barrios de grandes ciudades. Los autores concluyen que los ingresos provenientes del trabajo en Estados Unidos fueron una importante fuente de capital para el inicio de operaciones en el 21% de la formación de nuevas empresas. Escobar y Martínez [1991] informan que los ingresos de la emigración a Estados Unidos fueron una importante fuente de capital para el inicio de operaciones en siete de las 19 empresas manufactureras que analizaron en Guadalajara.

El desafío principal para comprender el efecto de la emigración o las remesas para la economía de los países que envían emigrantes a otros países es la identificación. Para la emigración, las estrategias de identificación más puras en las publicaciones existentes provienen de *shocks* de corto plazo.¹ Munshi ([2003] pp. 549-599) utiliza los cambios

en las precipitaciones (por ejemplo, las sequías) para identificar la solidez de las redes de emigración entre una serie de comunidades en estados de alta emigración en México. Yang [2004] usa la crisis cambiaria asiática como una fuente de variaciones en el valor de las remesas recibidas por las familias filipinas que enviaron emigrantes a otros países. Yang aprovecha el hecho de que los emigrantes filipinos trabajan en muchos países diferentes. El uso de información de corte transversal repetidos durante un período de tiempo en que la emigración y los flujos de remesas aumentaron en forma drástica claramente no es una estrategia de identificación tan pura como la que utilizan Munshi y Yang. Pero siempre que el establecimiento de redes de emigración históricas sea exógeno a los resultados que medimos, que -según se afirma en la Sección II- es el caso, los resultados aquí expuestos deben interpretarse como la medida de un efecto a más largo plazo de la emigración sobre las microempresas en México. Puede que estos resultados sean distintos de la respuesta a los *shocks* transitorios identificados a través de *shocks* como el clima y el tipo de cambio.

II. REDES DE EMIGRACIÓN

Nuestro principal interés es el efecto de la emigración y las remesas sobre la inversión, el trabajo y las utilidades de las microempresas. Por supuesto, es posible que la emigración se relacione con los resultados económicos por diversos motivos. Un factor importante es que la emigración puede ser la causa o la consecuencia de algún resultado económico. También puede que las condiciones económicas no medidas en los datos disponibles determinen tanto la emigración como los resultados económicos. Por ejemplo, la emigración de México a Estados Unidos puede estar relacionada con la actividad empresarial porque la emigración brinda el capital necesario para abrir una empresa o porque las familias que son lo suficientemente emprendedoras como para enviar emigrantes a Estados Unidos también son más proclives a fundar una empresa.

Para sostener de manera creíble que la emigración es la causa de un resultado económico, deben abordarse estas cuestiones de endogeneidad. Aquí lo hacemos utilizando las tasas de emigración históricas como instrumento para medir las tasas actuales. El argumento tiene tres pasos. (1) La emigración de México a Estados Unidos tiene un patrón geográfico distintivo: la probabilidad de que un hogar envíe emigrantes al exterior es mayor en algunos estados que en otros. (2) Este patrón tiene profundas raíces históricas. A nivel estadual, la correlación entre las tasas de emigración en la década de 1950 y las tasas de emigración de la década de los años noventa es de 0,71. (3) El patrón se estableció por motivos que son exógenos a la capacidad empresarial o el entorno para las microempresas. La parte centro-oeste de México presenta altas tasas de emigración porque allí es donde se dirigían las vías ferroviarias a comienzos del siglo XX, cuando comenzaron los flujos migratorios. A continuación analizamos cada uno de estos puntos a la vez.²

En el trabajo empírico, también utilizamos las diferencias en la emigración y los flujos de remesas a lo largo del tiempo para probar la importancia de las redes de emigración para las microempresas. La emigración de México a Estados Unidos y los flujos de remesas enviados a México aumentaron drásticamente durante la década de los años noventa. Si las redes de emigración son exógenas a otros factores que afectan a las microempresas, la importancia del vínculo con las redes de emigración debería haber aumentado durante la década de los años noventa. Si la relación entre la emigración y la inversión en empresas identificada por Woodruff y Zenteno se ve determinada por factores no observables relacionados con las redes de emigración, el efecto de las redes de emigración no debería haber cambiado durante la década de los años noventa.

El mapa del Gráfico 1 y la primera columna del Cuadro 1 muestran las tasas de emigración a nivel estadual en el período 1995-2000. Ambos utilizan datos de la muestra del 10% del censo de población de México de 2000 (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática - INEGI [2000]). En el censo, los hogares debieron responder una serie de preguntas sobre la emigración de los miembros del hogar a otros países durante el período 1995-2000. Las preguntas se referían tanto a la emigración permanente como a la temporaria, independientemente del propósito. Nos centramos en la emigración a Estados Unidos porque es más probable que dicha emigración se realice con el propósito de trabajar.³ La emigración a Estados Unidos representa alrededor del 95% de la emigración de México. La primera columna del Cuadro 1 muestra el porcentaje de hogares que informaron en el censo de población de 2000 que al menos uno de sus miembros había emigrado a Estados Unidos durante el período 1995-2000. En el cuadro los estados se agrupan por región, utilizando las cuatro regiones de emigración identificadas por Durand (Durand, Massey and Zenteno [2001]): la región histórica incluye los estados de la región centro-oeste de México donde las tasas de emigración han sido históricamente las más elevadas, la región fronteriza incluye los estados de la región norte de México, la región central comprende la Ciudad de México y los estados circundantes, y la región sureste incluye el estado sureño de Chiapas y la península de Yucatán. El patrón a nivel estadual figura en el Gráfico 1.

Entre los estados de la región de emigración histórica, algo menos del 10% de los hogares informan que enviaron al menos a uno de sus miembros a Estados Unidos durante el período 1995-2000. Alrededor del 5% de los hogares de la Ciudad de México y los estados circundantes informan haber enviado emigrantes a Estados Unidos, mientras que el 3% y el 1,4% de los hogares de la región fronteriza del norte del país y la región del sureste, respectivamente, informan haber enviado emigrantes a Estados Unidos. Las columnas 3 y 4 del Cuadro 1 muestran las remesas *per capita* y el Producto Interno Bruto (PIB) *per capita* en 1995. Los datos de las remesas provienen del Banco de México y los datos del PIB son del INEGI. Claramente las remesas son una parte importante de los ingresos en los estados que integran la región de emigración histórica: representan más del 17% de los ingresos en Michoacán y casi el 7% de los ingresos en la totalidad de la región.

Los datos de la segunda columna del Cuadro 1 permiten observar la correlación entre la emigración contemporánea y la emigración histórica. Estos datos muestran la emigración como un porcentaje de la población de los estados durante el segundo programa Bracero -o programa de trabajadores "invitados"-, que se mantuvo en vigencia desde 1942 hasta 1965. La columna 2 muestra la cantidad total de emigrantes durante los años pico del programa, entre 1955 y 1959, dividida por la población estimada del estado en 1957.⁴ La correlación entre la emigración en la segunda mitad de la década de 1950 y la segunda mitad de la década de los años noventa es de 0,72.

El patrón geográfico de emigración de México data de comienzos de la década de 1900. Durante las primeras dos décadas del siglo XX, se contrataba a grandes cantidades de trabajadores mexicanos para trabajar en Estados Unidos. Dado que la inmigración de individuos europeos disminuyó durante y luego de la Primera Guerra Mundial, Estados Unidos estableció el primer programa Bracero. Atraídos por la promesa de trabajo e impulsados por el caos de la Revolución Mexicana, los trabajadores partieron en grandes cantidades de México a Estados Unidos durante las décadas de 1910 y 1920. Tanto los empleadores que iban a México en busca de trabajadores como los emigrantes que viajaban hacia Estados Unidos utilizaban las principales vías ferroviarias norte-sur, que se construyeron entre 1880

y 1910. El Ferrocarril Central Mexicano partía del estado de Colima, en la costa del Pacífico, atravesaba Guadalajara, doblaba al norte y atravesaba los estados de Guanajuato, Zacatecas y Chihuahua, y terminaba su recorrido en la frontera de Texas en lo que ahora es Ciudad Juárez. El Ferrocarril Internacional Mexicano conectaba Durango con Piedras Negras. La tercera vía principal era el Ferrocarril Nacional Mexicano, que partía hacia el norte desde la Ciudad de México, atravesaba San Luis Potosí y Monterrey, y terminaba su recorrido en Nuevo Laredo y Brownsville, al este de Texas. Las primeras dos vías eran más importantes porque se conectaban con ferrocarriles estadounidenses en El Paso y en Eagle Pass. Los principales estados en términos del envío de emigrantes al exterior se servían de estas vías ferroviarias durante la época del programa Bracero y siguen haciéndolo en la actualidad. Las vías ferroviarias fueron la base de las redes de emigración que sobreviven hoy en día.⁵

Por supuesto, existe la posibilidad de que las tasas de emigración sean elevadas en ciertos estados porque sus habitantes tengan un carácter más emprendedor, o porque las condiciones económicas hacen que la emigración sea una opción más atractiva. Las tasas históricas no eliminan el componente endógeno de la emigración actual en caso de cumplirse lo primero y tampoco lo hacen si se cumple lo segundo y si las condiciones que llevan a la emigración también crean un entorno que favorece a las microempresas. Las rutas de los ferrocarriles se vieron determinadas, en gran medida, por sus destinos finales, de modo que es poco probable que su ubicación se haya visto determinada por el deseo de atravesar áreas con niveles particularmente elevados de capacidad empresarial. Pero aun si los ferrocarriles no atravesaban dichas áreas a propósito, puede que lo hayan hecho por casualidad.

Sin embargo, los datos disponibles sugieren que no existe ninguna correlación positiva entre la actividad empresarial antes de la ola migratoria que comenzó en 1942 y las tasas de emigración posteriores. Las tasas de trabajo por cuenta propia a nivel estadual que se calcularon a partir de los datos del censo de población de México de 1940 muestran una correlación no significativa pero aún así negativa (-0,05) con las tasas de emigración en la época del programa Bracero. La correlación entre la tasa de trabajo por cuenta propia en 1940 y las tasas de emigración actuales (1995-2000) es positiva pero muy baja (0,07). Existen correlaciones igualmente pequeñas y no significativas entre las tasas de emigración en la época del programa Bracero y la estructura ocupacional en 1940.⁶ Existe cierta correlación entre los niveles de educación y las tasas de emigración posteriores. Las tasas de emigración son más altas en los estados con un mayor porcentaje de residentes con menos de 6 años de escolaridad (0,31) y más bajas en los estados con más residentes con 6-8 años de escolaridad (-0,31) o 9-11 años de escolaridad (-0,19), aunque esta última correlación no es significativa a un nivel de 0,10. En la medida en que los logros educativos están correlacionados con la capacidad empresarial (un supuesto estándar en las publicaciones sobre el tema), estos últimos datos sugieren que podría existir alguna correlación negativa entre las tasas de emigración y la capacidad empresarial. A raíz de esto, resultaría más difícil encontrar una conexión positiva entre la emigración y el tamaño de las empresas. La ausencia de cualquier correlación positiva entre la actividad empresarial anterior al programa Bracero y la emigración posterior respalda la validez de las tasas de emigración históricas como instrumentos para medir la emigración actual.

FLUJOS MIGRATORIOS A LO LARGO DEL TIEMPO

En este trabajo, sometemos la exogeneidad de las redes migratorias a otra prueba analizando la relación entre la emigración y la inversión en microempresas a lo largo del tiempo. Tanto la emigración como los flujos de remesas aumentaron considerablemente

durante la década de los años noventa. Los datos del Censo de Población de Estados Unidos indican que la población nacida en México que reside en Estados Unidos aumentó más del doble durante la década de los años noventa: pasó de 4,3 millones en 1990 a 9,2 millones en 2000. El Banco de México estima que los flujos de remesas aumentaron más del triple durante la década de los años noventa. Los flujos aumentaron más del doble entre 1992 y 1998, los dos puntos finales de los datos de la encuesta utilizada en este trabajo, ya que pasaron de US\$ 3.070 millones en 1992 a US\$ 6.530 millones en 1998. Dado el rápido aumento de la emigración y los flujos de remesas durante la década de los años noventa, la relación entre la emigración y el tamaño de las empresas probablemente sea más sólida a fines de la década de los años noventa de lo que fue a comienzos de la misma década.

Antes de pasar a los resultados de las regresiones, presentamos algunas pruebas directas de la relación entre las remesas y las microempresas provenientes del censo de población de México. Los datos del Cuadro 2 informan las tasas de recepción de remesas de los individuos de entre 18 y 65 años radicados en zonas urbanas (con una población por encima de 100.000) según el tipo de empleo. En particular, nos interesa saber si los trabajadores por cuenta propia tienen una probabilidad mayor de recibir remesas que los otros trabajadores, patrón que podría indicar que los flujos de remesas respaldan las inversiones en microempresas. Las tres columnas informan el porcentaje de todos los individuos, hombres y mujeres, que reciben remesas. Para todos los individuos, las tasas de recepción de remesas son mayores entre quienes no tienen empleo (1,59%), seguidos por los trabajadores por cuenta propia (1,03%) y los trabajadores asalariados (0,65%). Entre las mujeres (columna 3), la tasa de las trabajadoras por cuenta propia que reciben remesas es un 75% más alta que la de las trabajadoras asalariadas (1,76% frente a 1,01%).⁷ Cabe señalar que la probabilidad de recibir remesas de las trabajadoras por cuenta propia es al menos el doble de la probabilidad de los trabajadores por cuenta propia. (Comparar la columna 2 con la columna 3.) Los patrones de remesas del Cuadro 3 sugieren que las remesas efectivamente podrían ser una fuente de capital para los trabajadores por cuenta propia en las zonas urbanas. El impacto parece ser mayor para las mujeres que para los hombres.

EFFECTOS DEL LADO DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

Aunque las tasas históricas quizá nos permitan analizar el efecto del componente exógeno de la emigración sobre las microempresas, las remesas pueden afectar el tamaño de las microempresas a través de dos canales. En primer lugar, las remesas pueden aumentar el nivel de gasto en bienes y servicios provistos por las microempresas. El incremento de la demanda de estos productos podría generar un aumento en las inversiones. En segundo lugar, las remesas pueden reducir las restricciones de capital/riqueza entre los hogares receptores, lo que los lleva a realizar inversiones adicionales en las empresas.

Separamos estos canales centrándonos en las relaciones con las redes de emigración que provienen del estado de nacimiento de un individuo más que de su estado de residencia. El sencillo marco desarrollado por Woodruff y Zenteno revela que las remesas relacionadas con una mayor emigración en el estado de residencia afectan el tamaño de las empresas a través del canal de la demanda de bienes o la oferta de capital. Sin embargo, las remesas relacionadas con el estado de nacimiento no afectan el tamaño de la empresa a través de la demanda de capital, siempre que las empresas vendan en mercados locales y no nacionales. Dado el tamaño reducido de las empresas cubiertas por la encuesta utilizada en este trabajo, éste es un supuesto razonable.

Los datos sobre microempresas que utilizamos en este trabajo no contienen información sobre la recepción directa de remesas por parte del dueño de la empresa u otros miembros de su hogar. Igualmente, en vista de los problemas de endogeneidad y medición, no resulta claro cuán útiles serían estos datos. Lo que los datos efectivamente revelan es el estado de residencia y el estado de nacimiento del dueño de la empresa. Esperamos que los individuos radicados en estados con mayores tasas de emigración tengan una probabilidad mayor de recibir remesas. Si los individuos mantienen redes sociales y familiares de su estado de nacimiento aun luego de trasladarse a otro estado, también esperamos que los individuos nacidos en estados con mayores tasas de emigración tengan una probabilidad mayor de recibir remesas. En otras palabras, si un individuo se traslada de un estado de alta emigración a un estado de baja emigración, dicho individuo tiene una probabilidad mayor de recibir remesas que sus vecinos. Aunque su empresa opere en una zona con bajos flujos de remesas y, por ende, la demanda de su producción no se vea afectada por las remesas, éstas aun pueden afectar su inversión a través del canal de riqueza/liquidez.

Los datos del censo de población de México de 2000 confirman que las redes de emigración sobreviven al traslado interno. En el censo de población, se pregunta a los individuos si reciben remesas desde el exterior de México. Las regresiones que se presentan en el Cuadro 3 muestran que los vínculos con las regiones con tasas de emigración más altas sobreviven cuando un individuo migra dentro de México. Los individuos nacidos en estados/regiones con mayores tasas de emigración generalmente tienen mayores tasas de emigración sin importar donde vivan actualmente. En el Cuadro 3, las columnas 1 (para hombres) y 3 (para mujeres) muestran los resultados de una regresión probit donde la variable dependiente es uno si el individuo informa que recibe remesas y cero si informa que no recibe remesas. La regresión incluye controles para la edad y educación del individuo pero, por motivos de brevedad, en el Cuadro 3, sólo mostramos dos variables que representan las tasas de emigración.⁸ La primera es la tasa de emigración promedio entre los hogares en el estado de residencia actual del encuestado. La segunda es la tasa de emigración promedio entre los hogares en el estado de nacimiento del encuestado. Para hombres y mujeres, la probabilidad de recibir remesas presenta una relación positiva con las tasas de emigración tanto del estado de residencia como del estado de nacimiento. La tasa de emigración del estado de residencia tiene un efecto mayor, pero la tasa de emigración del estado de nacimiento también tiene un efecto importante sobre la probabilidad de que un hogar reciba remesas. Para los hombres, los efectos del estado de residencia y el estado de nacimiento son aproximadamente de la misma magnitud. Para las mujeres, los efectos del estado de residencia tienen más del doble de importancia que los efectos del estado de nacimiento. Las columnas 2 y 4 limitan la muestra a los migrantes internos, que son individuos que viven en un estado que no es su estado de nacimiento. Una vez más, las tasas de emigración tanto del estado de residencia como del estado de nacimiento tienen una relación positiva con la recepción de remesas.

En resumen, la inmigración proveniente de México presenta un patrón geográfico inconfundible. Este patrón se estableció a través de vínculos con las primeras vías ferroviarias, y las pruebas disponibles indican que la emigración no tiene una relación positiva con la capacidad empresarial a nivel estadual. Para separar el efecto de la relación de un individuo con las redes de emigración de los impactos más amplios de la emigración y las remesas para la comunidad, medimos la relación de un individuo con las redes de emigración a través de la tasa de emigración del estado de nacimiento del individuo.

III. DATOS DE EMPRESAS

Los datos sobre microempresas provienen de la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) que fue realizada por el INEGI en cuatro ocasiones durante la década de los años noventa. Las primeras tres encuestas se llevaron a cabo en el primer trimestre de 1992, 1994 y 1996, respectivamente. La cuarta encuesta se realizó durante el cuarto trimestre de 1998.

La ENAMIN se llevó a cabo en zonas urbanas. La muestra proviene de la encuesta trimestral de empleo de los hogares, la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU). Los dueños de empresas que emplean menos de cinco individuos -15 en el caso de la industria manufacturera- cumplían con los requisitos de la encuesta de la ENAMIN. A nivel nacional, la muestra fue de más de 10.000 individuos en cada uno de los cuatro años. Para el análisis, limitamos la muestra a los individuos de entre 22 y 60 años que trabajan a tiempo completo, al menos 35 horas por semana. Al eliminar las empresas con información faltante, la muestra alcanza un total de 19.433 e incluye entre 3.342 y 5.776 observaciones por año. Las primeras tres encuestas muestreaban 18 estados diferentes,⁹ mientras que la última encuesta muestreaba al menos una ciudad de las 32 entidades federativas de México. Al comparar las empresas a lo largo del tiempo, limitamos la muestra a los datos que provienen únicamente de los estados incluidos en las tres primeras encuestas.

La mayoría de las empresas están involucradas en el comercio minorista. Estas empresas representan el 33% de la muestra. Un 17% adicional de las empresas se dedica a los servicios de reparación y un 13% a la industria manufacturera. Las empresas restantes se dividen entre la construcción (8%), los hoteles/restaurantes (8%), los servicios profesionales (8%), el transporte (7%) y los servicios misceláneos (6%).

En la ENAMIN, la inversión en capital se mide como el costo de reposición del equipo utilizado en la actividad más los inventarios. Las preguntas sobre los equipos se relacionan con las herramientas, la maquinaria, los edificios, el equipo de transporte y otros equipos. La mediana del nivel de capital invertido en las empresas a lo largo de las cuatro encuestas es de US\$ 801. La distribución está sesgada hacia la derecha: la media del nivel de inversión es de US\$ 4.553. Las empresas cuyos propietarios son hombres (mediana de US\$ 865) son más grandes que aquellas cuyas propietarias son mujeres (mediana de US\$ 640). La mediana del nivel de inversión es un poco más alta en las primeras encuestas: US\$ 841 en 1992 y US\$ 1.044 en 1994, en comparación con US\$ 735 en 1996 y US\$ 741 en 1998.

Existen algunas diferencias entre los instrumentos de captación utilizados en cada año, pero en general dichos instrumentos son consistentes. La diferencia más importante es que la encuesta de 1992 no incluye preguntas específicas sobre los edificios y bienes raíces en la lista de activos. No queda claro si los dueños declararon los edificios como parte de "otros activos" en la encuesta. La mediana del nivel de inversión en 1992 es similar a la mediana en 1996 y 1997. También hay consistencia en el porcentaje de empresas con empleados remunerados y no remunerados a lo largo del tiempo. El 23% de las empresas tenían empleados remunerados en 1992 y 1998 y esta cifra asciende al 25% en 1996 y al 27% en 1994.

Antes de pasar a las regresiones, mostramos los datos sin elaborar de los empresarios nacidos en estados de alta emigración y baja emigración por separado. El Cuadro 4 muestra datos sin elaborar sobre el logaritmo de la inversión en capital y el logaritmo de las horas trabajadas de los empleados remunerados y no remunerados para una muestra de empresarios nacidos en estados con tasas de emigración históricas (1955-1959) por encima del 1,9% (los diez estados de mayor emigración) y empresarios nacidos en estados con tasas de emigración menores que el 0,5% (los diez estados de menor emigración). Los datos se dividen por género y corresponden a cada uno de los años de las cuatro encuestas.

El objetivo del Cuadro 4 es mostrar la tendencia de las características de las empresas de los empresarios de los estados de alta migración en relación con la tendencia de las empresas de los empresarios de los estados de baja migración. Por ejemplo, entre los hombres en 1992, el logaritmo de la inversión promedio realizada por los empresarios de los estados de alta emigración era de 6,92, mientras que el logaritmo del capital invertido por los empresarios de los estados de baja emigración era de 6,87, una diferencia de 5 puntos logarítmicos. Para 1998, esta diferencia había aumentado a 28 puntos logarítmicos (un nivel promedio del logaritmo de la inversión de 6,64 para los empresarios de los estados de alta emigración en comparación con un nivel promedio del logaritmo de la inversión de 6,36 para los empresarios de los estados de baja emigración). Dado el rápido aumento de la emigración y las remesas durante la década de los años noventa, ésta es exactamente la tendencia que esperamos encontrar si las remesas se canalizan a las microempresas. Sin embargo, en el caso de las mujeres, la tendencia primaria es mucho menos clara. La mayor diferencia entre las empresarias de los estados de alta y baja emigración se registra en 1992, y la menor en 1994; en 1996 y 1998 oscila entre estos niveles. En cuanto al uso de mano de obra, las tendencias más claras son las de los trabajadores no remunerados. Para las mujeres, la proporción de trabajo no remunerado empleado aumentó durante la década de los años noventa, de manera consistente con el efecto de las remesas y la emigración, mientras que entre las empresas cuyos propietarios son hombres, la tendencia parece ir en la dirección contraria. Por supuesto, existen muchos factores que afectan la inversión en capital y el uso de mano de obra en las empresas, de modo que estas diferencias en los datos sin elaborar podrían ser engañosas. En la próxima sección, controlamos algunos de estos factores en las regresiones.

IV. RESULTADOS DE LAS REGRESIONES

Comenzamos por estimar el siguiente modelo empírico:

$$Y_{ijkl} = c + \phi w_{kl} + \beta \Gamma_i + \gamma \Omega_j + \eta_1 M_j + I_l + \varepsilon_{ijkl} \quad (1)$$

donde Y es el logaritmo del capital invertido en la microempresa, el logaritmo de las horas trabajadas por trabajadores remunerados o el logaritmo de las horas trabajadas por miembros de la familia no remunerados.¹⁰ Los regresores incluyen un vector Γ_i de características de la empresa y el empresario (por ejemplo, educación, edad y años de la empresa), un vector Ω_j de características del estado de nacimiento (por ejemplo, ingreso *per capita*), la tasa w_{kl} de salarios en el estado y el sector donde opera la empresa, la tasa M_j de migración del estado de nacimiento del empresario y un término de error.

Dado que nuestra principal variable de interés se mide a nivel del estado de nacimiento, y debido a que los controles para las características del estado de residencia probablemente no capturen todos los factores que afectan el entorno de las microempresas, también estimamos el siguiente modelo con efectos fijos para el año de encuesta y el estado de residencia:

$$Y_{ijkl} = c + \beta \Gamma_i + \gamma \Omega_j + S_k + \eta_1 M_j + I_l + Y + \varepsilon_{ijkl} \quad (2)$$

donde S_k es el efecto fijo para el estado de residencia, Y representa los efectos fijos para el año y los otros regresores son los mismos que fueron descritos anteriormente. Los efectos fijos para el estado controlan todas las diferencias del estado de residencia del empre-

sario. Dado que los efectos fijos también eliminan la mayor parte de la variación de las tasas de salarios de los estados y sectores, esa variable también se excluye de la ecuación 2.

Comenzamos por analizar la inversión en capital en las empresas. Los Cuadros 5 y 6 presentan los resultados de las regresiones para hombres y mujeres, respectivamente. La primera columna de cada cuadro presenta los resultados de una regresión de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), en la cual los errores se agrupan a nivel del estado de nacimiento. Tanto para los hombres como para las mujeres, encontramos que la tasa de emigración del estado de nacimiento del empresario presenta una relación positiva con el logaritmo del capital invertido en la empresa. En el caso de los hombres, un aumento de una desviación estándar en la tasa de emigración (0,036) se relaciona con un aumento de 16,5 puntos logarítmicos. En el caso de las mujeres, el efecto es ligeramente mayor (23 puntos logarítmicos). La segunda columna de cada cuadro presenta los resultados que se obtienen cuando la emigración actual se instrumenta utilizando la tasa de migración de fines de la década de 1950. El efecto de la emigración sigue siendo muy significativo para hombres y mujeres y aumenta en magnitud, especialmente en el caso de los hombres. Sin embargo, una vez que agregamos los efectos fijos para el año y el estado de residencia a la regresión con variables instrumentales (VI) (columna 3), los coeficientes disminuyen. En el caso de las mujeres, el efecto de la emigración se vuelve no significativo. En cuanto a los hombres, el efecto continúa siendo significativo a un nivel de 0,05. El panel inferior de ambos cuadros presenta las regresiones de la primera etapa. Las tasas de emigración históricas son un instrumento bastante sólido, con *r*-cuadrados parciales en el rango de 0,60.

Luego dividimos la muestra en dos períodos de tiempo. La columna 4 exhibe los resultados de las encuestas de 1992 y 1994, y la columna 5, los resultados de las encuestas de 1996 y 1998. Para los hombres, el efecto de la migración se aproxima a cero en los primeros años de la década y es positivo y significativo en la segunda mitad de la década. De manera consistente con la idea de que las remesas se destinan a microempresas, la relación entre la emigración y la inversión en empresas crece durante la década. En efecto, cuando la muestra se divide por año de encuesta, el efecto medido de la emigración sobre la inversión en empresas muestra una tendencia monótonamente creciente: -1,88 en 1992, 1,24 en 1994, 1,97 en 1996 y 5,63 en 1998 (los resultados no figuran en el cuadro). Sin embargo, en el caso de las mujeres, no encontramos ninguna tendencia creciente a lo largo de la década. Los resultados informados en el Cuadro 6 muestran que el efecto es mayor en los dos primeros años de encuesta que en los últimos dos. Tampoco existe una tendencia clara cuando se realizan regresiones separadas para cada año de encuesta. En la última sección, especularemos sobre las explicaciones de estas diferencias.

Luego nos preguntamos si las remesas se relacionan con el uso de la mano de obra en las empresas. Entre las empresas cuyos propietarios son hombres, el 27,5% contrata al menos a un trabajador remunerado y el 17,5% al menos a un trabajador no remunerado. Entre las empresas cuyas propietarias son mujeres, los trabajadores no remunerados son mucho más comunes: sólo el 15,5% de las empresas tienen al menos un trabajador remunerado, pero el 31,5% tiene al menos un trabajador no remunerado. ¿Existe una relación entre la emigración y el uso de mano de obra en las empresas? El Cuadro 7 presenta las regresiones con el logaritmo de las horas trabajadas por los trabajadores remunerados (más uno), utilizando la especificación que aporta la ecuación (2), con los efectos fijos para el año y el estado. También se presentan los resultados de las regresiones con VI y MCO. En el caso de los hombres, parece no existir ninguna relación entre la emigración y el uso de trabajo remunerado. El efecto medido para las mujeres es mayor que para los hombres, pero aun así se encuentra

muy por debajo del nivel de significatividad de 0,10. No existen tendencias claras a lo largo de la década. La migración no tiene una relación significativa con el uso de trabajo remunerado ni en la primera ni en la segunda mitad de la década de los años noventa.

Sí encontramos una relación positiva entre la emigración y el logaritmo de las horas trabajadas por trabajadores no remunerados (más uno) en las empresas cuyas propietarias son mujeres. El efecto es bastante sólido y tiene una magnitud muy similar en las regresiones con VI y MCO. Un aumento de una desviación estándar en la tasa de emigración se relaciona con un incremento de casi 28 puntos logarítmicos. En las empresas cuyos propietarios son hombres, el efecto medido es negativo, pero no significativo. Una vez más, no existen tendencias claras a lo largo de la década. La emigración tiene una relación significativa con el uso de trabajo no remunerado en las empresas cuyas propietarias son mujeres tanto en el período inicial como en el período posterior, y el efecto medido es de magnitud similar. Las regresiones para las horas trabajadas también incluyen indicadores de la presencia de niños de entre 0 y 5, 6 y 12, y 13 y 18 años en el hogar. Tanto para hombres como para mujeres, el uso de trabajo no remunerado presenta una sólida correlación con la presencia de niños de entre 13 y 18 años en el hogar.

La emigración se relaciona con un aumento en la inversión en capital y, al menos en el caso de las mujeres, con un aumento en las horas trabajadas por empleados no remunerados. Cabría esperar que ambos factores llevaran a una relación entre la migración y las ganancias de los microempresarios. Resulta complicado estimar los retornos de los trabajadores por cuenta propia debido al nivel de ruido en los datos de las ganancias y el amplio rango de los stocks de capital. Las estimaciones paramétricas que imponen una forma funcional pueden restar importancia a no linealidades significativas en las ganancias.¹¹ En vistas de ello, utilizamos densidades Kernel para analizar las utilidades. El Gráfico 2a muestra las densidades Kernel de las ganancias de los hombres nacidos en uno de los diez estados con las menores tasas de emigración en el período 1955-1959 y de los hombres nacidos en uno de los diez estados con las mayores tasas de migración durante el mismo período. Para que los gráficos resulten más legibles, sólo se presentan los datos de los individuos que ganan menos de US\$ 1.000 por mes. El Gráfico 2b muestra las densidades Kernel de las mujeres de los mismos dos grupos. En el caso de los hombres, existe un desplazamiento perceptible hacia la derecha en las densidades de las ganancias entre los individuos nacidos en estados de alta emigración. Para las mujeres, las dos densidades parecen ser similares.

Como indican los datos del Cuadro 1, los estados de alta emigración presentan, en promedio, menores ingresos *per capita* que los estados de baja emigración. Entre los hombres, los individuos nacidos en uno de los estados de alta migración presentan niveles de educación casi un año menores que los individuos nacidos en estados de baja migración. En el caso de las mujeres, la diferencia es de alrededor de medio año en la misma dirección. Por ende, si todas las otras variables se mantienen constantes, cabría esperar que las utilidades fueran mayores en los estados de baja migración. Luego analizamos las densidades de las ganancias controlando algunas de las diferencias en las características de los microempresarios. Para ello, primero realizamos una regresión de los logaritmos de las utilidades contra los mismos controles de las características de las empresas y los empresarios, pero sin controlar el stock de capital. Los controles son los mismos que utilizamos en las regresiones de la inversión presentadas en los Cuadros 5 y 6. Luego calculamos las densidades Kernel de los residuos de estas regresiones, que figuran en los Gráficos 3a (hombres) y 3b (mujeres). En los cálculos de los residuos, el desplazamiento hacia la derecha es claro tanto para hombres como para mujeres. Estas densidades respaldan la conexión entre el acceso a las redes de emigración y la rentabilidad de las empresas. Estos datos sugieren que la conexión con las redes de emigración se relaciona con los mayores niveles de ingresos entre los microempresarios de México.

V. CONCLUSIONES

Tanto la emigración a Estados Unidos como los flujos de remesas que se envían a México aumentaron drásticamente durante la década de los años noventa. Si las remesas se destinan a las microempresas, la relación entre la emigración y la inversión en microempresas probablemente se haya fortalecido durante esta década. Los datos sin elaborar y las regresiones sugieren que esto es exactamente lo que sucedió en las empresas cuyos propietarios son hombres. El vínculo con las redes de emigración tiene una relación positiva con el tamaño de las empresas en la última mitad de la década, pero no en la parte inicial de la misma. Entre 1992 y 1998, el efecto medido de la emigración sobre el capital invertido aumenta en cada uno de los años de encuesta.

El patrón es distinto para las mujeres. Aunque generalmente encontramos una relación positiva entre la emigración y la inversión en empresas, el efecto es al menos igual de importante en las etapas iniciales y posteriores de la década. No resulta del todo claro por qué existe una diferencia entre ambos géneros. El tamaño de la muestra es mucho menor para las mujeres, de modo que es posible que las diferencias simplemente sean más difíciles de identificar en la muestra de las mujeres. Alternativamente, señalamos que la década de los años noventa fue un período de fuerte crecimiento en la emigración, pero también un período de crecimiento en el regreso de los emigrantes. Antes de la década de los años noventa, los hombres tenían una probabilidad mayor de emigrar a Estados Unidos que las mujeres. Por ende, es más probable que los emigrantes que regresaron a comienzos de la década de los años noventa fueran hombres. Puede que el dinero destinado a empresas dirigidas por las esposas de los emigrantes a comienzos de la década fuera utilizado por los hombres que regresaron de Estados Unidos más tarde en la misma década. Por desgracia, los datos de la ENAMIN no nos permiten analizar esta posibilidad más detenidamente.

En cuanto al uso de la mano de obra en las empresas, encontramos pocas pruebas de que la migración se relaciona con un aumento en la demanda de trabajadores en las microempresas. Entre las mujeres, encontramos sólidas pruebas de que existe una relación entre la emigración y el uso de trabajadores familiares no remunerados. Sin embargo, no encontramos pruebas de que esta relación se haya fortalecido durante la década de los años noventa. Las densidades Kernel de las utilidades, ajustadas según las características medidas como el nivel de educación de los empresarios, sugieren que la emigración se relaciona con mayores utilidades de las microempresas. Aunque la dificultad para estimar las regresiones de las utilidades limita las pruebas en este respecto, no caben dudas de que éste es uno de los indicadores más importantes del efecto de la emigración.

En las encuestas donde se pregunta a los hogares de México cómo utilizan las remesas, suele descubrirse que la gran mayoría de las remesas se destinan al consumo actual. Los datos de la ENAMIN sugieren que estas encuestas subestiman el monto de las remesas que se asigna a la inversión en microempresas o que las pequeñas cantidades (generalmente de alrededor del 5%) informadas en estas encuestas se acumulan a lo largo del tiempo y tienen un efecto considerable en la inversión en las empresas. Recientemente el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) inició proyectos en diversos países de América Latina que vinculan a los microprestamistas de los países que envían emigrantes al exterior con las empresas de transferencia de remesas de los países que reciben emigrantes. Quizás estos proyectos aporten pruebas adicionales del vínculo que existe entre las remesas y las inversiones productivas en los países que envían emigrantes al exterior.

¹ Mesnard y Ravallion [2005] utilizan un cambio de políticas en los países de destino de los emigrantes tunecinos como una fuente de variación exógena.

² El análisis de estas cuestiones aquí expuesto es relativamente informal. La exogeneidad de las redes de emigración y la selección de quién decide emigrar a Estados Unidos se tratan de manera más formal en Woodruff y Zenteno [2005].

³ El propósito de la emigración no se encontraba entre las preguntas realizadas en el censo, pero las características de quienes emigran a Europa y sus hogares (por ejemplo, la edad de los emigrantes y la educación de los jefes de hogar) sugieren que la mayor parte de la emigración a Europa se debe a propósitos educativos. Dado que la emigración a Estados Unidos representa el 95% de la emigración total de México, los resultados analizados en este artículo no se ven afectados por el hecho de concentrarnos en la emigración a Estados Unidos.

⁴ González Navarro [1974] aporta datos sobre la cantidad de emigrantes registrados en el programa Bracero por año y estado. Los datos de la población se estiman utilizando una extrapolación lineal de los datos de los censos de población de 1950 y 1960.

⁵ Munshi [2003] demuestra la importancia de las redes de emigración respecto de la decisión de emigrar y las probabilidades de encontrar empleo en Estados Unidos.

⁶ La correlación entre las tasas de emigración en la época del programa Bracero y el porcentaje del empleo en agricultura (0,07), comercio (-0,10), industria manufacturera (-0,07) y servicios profesionales (-0,03) es baja y presenta un alto nivel de no significatividad en todos los casos.

⁷ El hecho de que quienes no tienen empleo tengan una probabilidad mayor de recibir remesas plantea la posibilidad de que las remesas permitan que algunos individuos se mantengan fuera de la fuerza laboral. Si las remesas llevan a los trabajadores por cuenta propia más marginados a tomar la decisión de mantenerse fuera de la fuerza laboral, las remesas podrían estar relacionadas con mayores niveles de inversión promedio simplemente porque truncan el extremo inferior de la distribución de los niveles de inversión. Woodruff y Zenteno [2005] informan resultados de regresiones que revelan que la emigración no tiene ningún efecto sobre las tasas generales de trabajadores por cuenta propia.

⁸ Para las regresiones, la muestra se limita a individuos de entre 18 y 65 años que actualmente residen en una ciudad con más de 100.000 habitantes. Los individuos nacidos fuera de México también se eliminan de la muestra. Los criterios de la muestra siguen los mismos criterios utilizados en las regresiones de la inversión en microempresas que se informan a continuación. Todos los errores estándar se ajustan por agrupamiento en base a grupos que representan el estado de nacimiento del individuo.

⁹ Se obtuvo una pequeña cantidad de observaciones -menos de 10- en seis estados adicionales. Estas observaciones se eliminan cuando la muestra se limita a los estados que se encuentran presentes en las cuatro encuestas.

¹⁰ Para el trabajo remunerado y no remunerado, consideramos el logaritmo de las horas trabajadas más uno, ya que muchas empresas no emplean trabajadores, ya sean remunerados o no remunerados.

¹¹ Véase Woodruff y Zenteno [2005] para acceder a regresiones paramétricas de las utilidades utilizando los datos de la ENAMIN de 1998.

Cuadro 1

DATOS A NIVEL ESTADUAL

	Hogares con emigrantes a otros países entre 1995 y 2000 (%)	% de residentes que emigraron anualmente, 1955-1959	Remesas <i>per capita</i> en 1995 en US\$	PIB <i>per capita</i> en 1995 en US\$
	(1)	(2)	(3)	(4)
<i>Región fronteriza:</i>				
Baja California	2,65	0,84	14,75	1.912
Baja California Sur	1,56	0,84	11,81	1.947
Coahuila	3,08	2,75	31,12	2.058
Chihuahua	4,80	3,38	23,04	2.062
Nuevo León	2,65	2,66	10,82	2.586
Sinaloa	4,09	0,46	45,20	1.195
Sonora	1,89	0,53	13,32	1.803
Tamaulipas	3,62	0,88	18,46	1.623
	3,04	1,54	21,06	1.898
<i>Región central:</i>				
Distrito Federal	2,05	0,10	23,10	3.823
Guerrero	7,56	1,32	76,89	796
Hidalgo	8,62	0,26	33,85	966
Estado de México	3,24	0,57	13,76	1.205
Morelos	8,74	0,79	90,58	1.263
Oaxaca	5,47	0,83	49,32	653
Puebla	4,55	0,30	38,47	1.006
Querétaro	6,18	1,44	56,61	1.817
Tlaxcala	3,20	0,52	24,88	823
	5,51	0,68	45,27	1.372
<i>Región histórica:</i>				
Aguascalientes	9,01	3,22	132,59	1.728
Colima	6,82	1,34	56,08	1.600
Durango	9,28	5,49	53,48	1.329
Guanajuato	11,40	4,06	85,41	1.062
Jalisco	8,16	1,99	77,87	1.479
Michoacán	13,02	3,06	154,19	901
Nayarit	8,39	0,81	64,20	914
San Luis Potosí	8,67	2,49	54,49	1.094
Zacatecas	15,12	5,94	85,64	878
	9,99	3,16	84,88	1.221
<i>Región sureste:</i>				
Campeche	1,05	0,01	5,69	2.341
Chiapas	0,94	0,00	5,50	678
Tabasco	0,71	0,20	1,87	951
Quintana Roo	0,90	0,02	6,95	2.437
Veracruz	3,66	0,04	11,31	912
Yucatán	1,26	0,18	7,35	1.159
	1,42	0,08	6,44	1.413

Notas: Las columnas 1 y 2 se calcularon utilizando datos del censo de población de 2000. La columna 4 incluye participantes registrados en el Programa Bracero entre 1955 y 1959, de González Navarro [1974]. La columna 4 es una estimación del Banco de México. Los datos del PIB se obtuvieron del sitio virtual del INEGI.

Cuadro 2

PORCENTAJE DE INDIVIDUOS RECEPTORES DE REMESAS			
	Todos los individuos	Hombres	Mujeres
No tienen empleo	1,59%	1,61 %	1,59%
Trabajadores asalariados	0,65%	0,43 %	1,01%
Trabajadores por cuenta propia	1,03%	0,68 %	1,76%

Fuente: Censo de Población de México [2000].

Cuadro 3

RECEPCIÓN DE REMESAS				
	Muestra completa (Hombres)	Sólo migrantes internos	Muestra completa (Mujeres)	Sólo migrantes internas
	(1)	(2)	(3)	(4)
Tasa de emigración en el estado de residencia	3,34 (2,69)	4,49 (3,32)	11,12 (5,40)	12,82 (5,79)
Tasa de emigración en el estado de nacimiento	2,58 (3,32)	3,27 (3,96)	4,47 (4,83)	5,68 (7,28)
Variable que indica si el individuo es migrante interno	0,05 (1,31)		0,09 (1,33)	
Cantidad de observaciones	827.656	278.778	913.490	312.079
% de la muestra que recibe remesas	0,63	0,69	1,40	1,51
Pseudo R-cuadrado	0,036	0,035	0,035	0,027

Notas: Valores t entre paréntesis. Los errores estándar de la tasa de emigración en el estado de residencia se ajustan por agrupamiento a nivel del estado de residencia, y los errores estándar de la tasa de emigración del estado de nacimiento se ajustan por agrupamiento a nivel del estado de nacimiento. Todas las regresiones también incluyen 6 variables de indicadores de escolaridad y 9 de edad.

Cuadro 4

LOGARITMO DEL STOCK DE CAPITAL Y LAS HORAS TRABAJADAS POR EMPLEADOS REMUNERADOS Y NO REMUNERADOS

HOMBRES						
Logaritmo del stock de capital			Logaritmo de las horas trabajadas, empleados asalariados		Logaritmo de las horas trabajadas, empleados no remunerados	
10 estados de alta emigración	10 estados de baja emigración	Diferencia	10 estados de alta emigración	10 estados de baja emigración	Diferencia	Diferencia
1992 6,92	6,87	0,05	1,11	1,18	-0,07	0,10
1994 6,92	6,76	0,16	1,39	1,05	0,34	0,19
1996 6,48	6,33	0,15	1,22	1,10	0,12	0,04
1998 6,64	6,36	0,28	1,15	1,02	0,13	-0,12
MUJERES						
Logaritmo del stock de capital			Logaritmo de las horas trabajadas, empleados asalariados		Logaritmo de las horas trabajadas, empleados no remunerados	
10 estados de alta emigración	10 estados de baja emigración	Diferencia	10 estados de alta emigración	10 estados de baja emigración	Diferencia	Diferencia
1992 6,70	5,98	0,72	0,835	0,635	0,20	-0,02
1994 6,14	6,24	-0,10	1,110	1,445	-0,34	0,06
1996 6,23	5,96	0,27	0,594	0,497	0,10	0,44
1998 6,29	5,97	0,32	0,582	0,565	0,02	0,21

Fuente: Datos de la ENAMIN, diversos años. Muestra limitada a individuos de entre 22 y 60 años que trabajan 35 o más horas por semana.

Cuadro 5a

RESULTADOS DE LAS REGRESIONES - HOMBRES Logaritmo del costo de reposición del capital invertido					
	MCO	IV	IV	1992-1994 IV	1996-1998 IV
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<i>Variables a nivel estadual:</i>					
Tasa de emigración en el estado de nacimiento	4,64 (4,45)	7,03 (4,13)	2,60 (2,02)	-0,38 (0,17)	3,29 (1,83)
Efectos fijos para el estado	No	No	Yes	Yes	Yes
Controles para el sector	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Cantidad de observaciones	15387	15387	15387	6491	7427
R-Cuadrado	0,282	0,281	0,301	0,289	0,324

Cuadro 5b

PRIMERA ETAPA DE LAS REGRESIONES CON VI Tasa de emigración del estado de nacimiento del empresario					
	MCO	IV	IV	1992-1994 IV	1996-1998 IV
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Tasa de emigración 1955-1959		1,54 (5,74)	1,85 (8,92)	1,91 (7,95)	1,81 (9,92)
Efectos fijos para el estado		No	Yes	Yes	Yes
Efectos fijos para el año		No	Yes	Yes	Yes
Controles para el sector		Yes	Yes	Yes	Yes
Cantidad de observaciones		15387	15387	6491	7427
R-cuadrado parcial del instrumento		0,56	0,60	0,62	0,60

Notas: Valores t entre paréntesis. Los errores estándar se corrigen por agrupamiento al nivel del estado de nacimiento. La muestra se limita a propietarios de entre 22 y 60 años que trabajan 35 o más horas por semana. Las regresiones también incluyen las siguientes variables que miden las características individuales de la empresa y el propietario: años de escolaridad y su valor al cuadrado, experiencia calculada como "experiencia de 6 años", años de la empresa y su valor al cuadrado, una variable ficticia que indica que la empresa se fundó en los últimos 6 meses, una variable ficticia que indica que el propietario posee más de una empresa y el logaritmo del ingreso *per capita* en el estado de nacimiento del propietario.

Cuadro 6a

RESULTADOS DE LAS REGRESIONES - MUJERES Logaritmo del costo de reposición del capital invertido					
	MCO	VI	VI	1992-1994 VI	1996-1998 VI
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<i>Variables a nivel estadual:</i>					
Tasa de emigración en el estado de nacimiento	6,53 (4,37)	7,30 (4,06)	4,37 (1,33)	6,11 (1,92)	4,31 (1,25)
Efectos fijos para el estado	No	No	Sí	Sí	Sí
Efectos fijos para el año	No	No	Sí	Sí	Sí
Controles para el sector	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Cantidad de observaciones	4046	4046	4046	1409	2013
R-cuadrado	0,148	0,147	0,203	0,221	0,191

Cuadro 6b

PRIMERA ETAPA PARA REGRESIONES CON VI Tasa de emigración del estado de nacimiento del empresario					
	MCO	IV	IV	1992-1994 IV	1996-1998 IV
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Tasa de emigración 1955-1959		1,67 (6,15)	1,82 (8,47)	1,926 (6,58)	1,788 (11,12)
Efectos fijos para el estado		No	Yes	Yes	Yes
Efectos fijos para el año		No	Yes	Yes	Yes
Controles para el sector		Yes	Yes	Yes	Yes
Cantidad de observaciones		4046	4046	1409	2013
R-cuadrado parcial del instrumento		0,59	0,59	0,61	0,62

Notas: Valores t entre paréntesis. Los errores estándar se corrigen por agrupamiento al nivel del estado de nacimiento. La muestra se limita a propietarios de entre 22 y 60 años que trabajan 35 o más horas por semana. Las regresiones también incluyen las siguientes variables que miden las características individuales de la empresa y el propietario: años de escolaridad y su valor al cuadrado, experiencia calculada como "experiencia de 6 años", años de la empresa y su valor al cuadrado, una variable ficticia que indica que la empresa se fundó en los últimos 6 meses, una variable ficticia que indica que el propietario posee más de una empresa y el logaritmo del ingreso *per capita* en el estado de nacimiento del propietario.

Cuadro 7

RESULTADOS DE LAS REGRESIONES
Horas trabajadas por trabajadores remunerados

	Hombres			Mujeres				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
			1992-1994	1996-1998			1992-1994	1996-1998
	MCO	VI	VI	VI	MCO	VI	VI	VI
Variables a nivel estadual:								
Tasa de emigración en el estado de nacimiento	0,01 (0,01)	0,40 (0,29)	1,05 (0,49)	0,21 (0,14)	2,45 (1,38)	2,10 (1,30)	1,92 (0,57)	0,27 (0,17)
Efectos fijos para el estado	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Efectos fijos para el año	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Controles para el sector	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Cantidad de observaciones	12.641	12.641	5.500	7.162	3.109	3.109	1.156	1.945
R-cuadrado	0,089	0,089	0,111	0,088	0,174	0,174	0,317	0,122

Notas: Valores t entre paréntesis. Los errores estándar se corrigen por agrupamiento al nivel del estado de nacimiento. La muestra se limita a propietarios de entre 22 y 60 años que trabajan 35 o más horas por semana. La variable dependiente es el logaritmo de las horas trabajadas por trabajadores remunerados más uno. Las regresiones también incluyen las siguientes variables que miden las características individuales de la empresa y el propietario: años de escolaridad y su valor al cuadrado, experiencia calculada como "experiencia de 6 años", años de la empresa y su valor al cuadrado, una variable ficticia que indica que la empresa se fundó en los últimos 6 meses, una variable ficticia que indica que el propietario posee más de una empresa, la cantidad de niños en el hogar del propietario de entre 0 y 5, 6 y 12, y 13 y 18 años, y el logaritmo del ingreso *per capita* en el estado de nacimiento del propietario.

Cuadro 8

RESULTADOS DE LAS REGRESIONES
Horas trabajadas por trabajadores no remunerados

	Hombres				Mujeres			
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	MCO	VI	VI	VI	MCO	VI	VI	VI
			1992-1994	1996-1998			1992-1994	1996-1998
<i>Variables a nivel estadual:</i>								
Tasa de emigración en el estado de nacimiento	-0,88 (1,24)	-1,32 (1,13)	-0,51 (0,39)	-1,96 (1,38)	7,79 (4,28)	7,75 (3,21)	7,78 (4,06)	7,13 (1,89)
Efectos fijos para el estado	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Efectos fijos para el año	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Controles para el sector	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Cantidad de observaciones	12.643	12.643	5.500	7.164	3.109	3.109	1.156	1.945
R-cuadrado	0,156	0,156	0,127	0,175	0,110	0,110	0,141	0,139

Notas: Valores t entre paréntesis. Los errores estándar se corrigen por agrupamiento al nivel del estado de nacimiento. La muestra se limita a propietarios de entre 22 y 60 años que trabajan 35 o más horas por semana. La variable dependiente es el logaritmo de las horas trabajadas por trabajadores no remunerados más uno. Las regresiones también incluyen las siguientes variables que miden las características individuales de la empresa y el propietario: años de escolaridad y su valor al cuadrado, experiencia calculada como "experiencia de 6 años", años de la empresa y su valor al cuadrado, una variable ficticia que indica que la empresa se fundó en los últimos 6 meses, una variable ficticia que indica que el propietario posee más de una empresa, la cantidad de niños en el hogar del propietario de entre 0 y 5, 6 y 12, y 13 y 18 años, y el logaritmo del ingreso *per capita* en el estado de nacimiento del propietario.

Gráfico 1

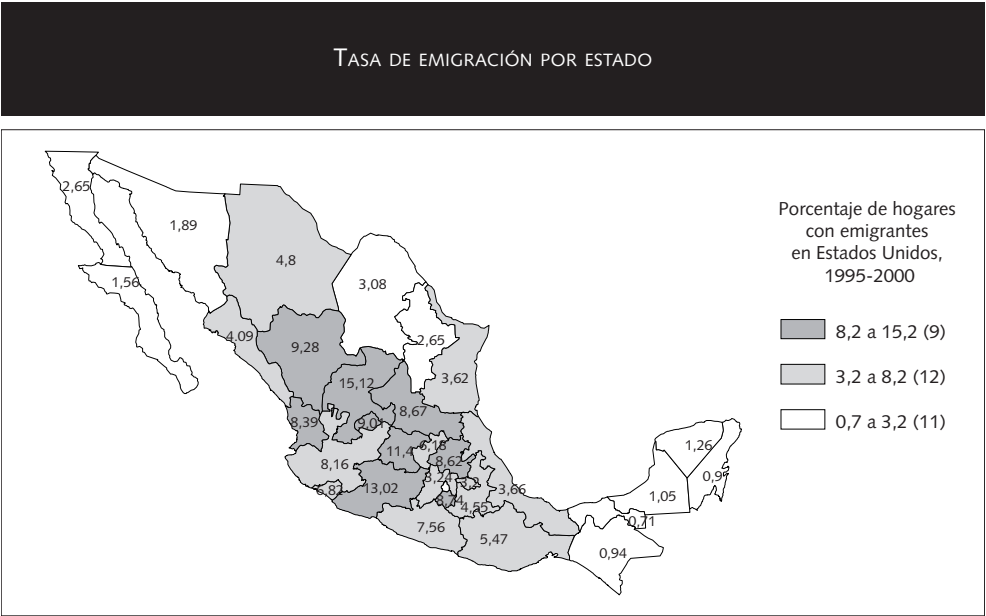


Gráfico 2a

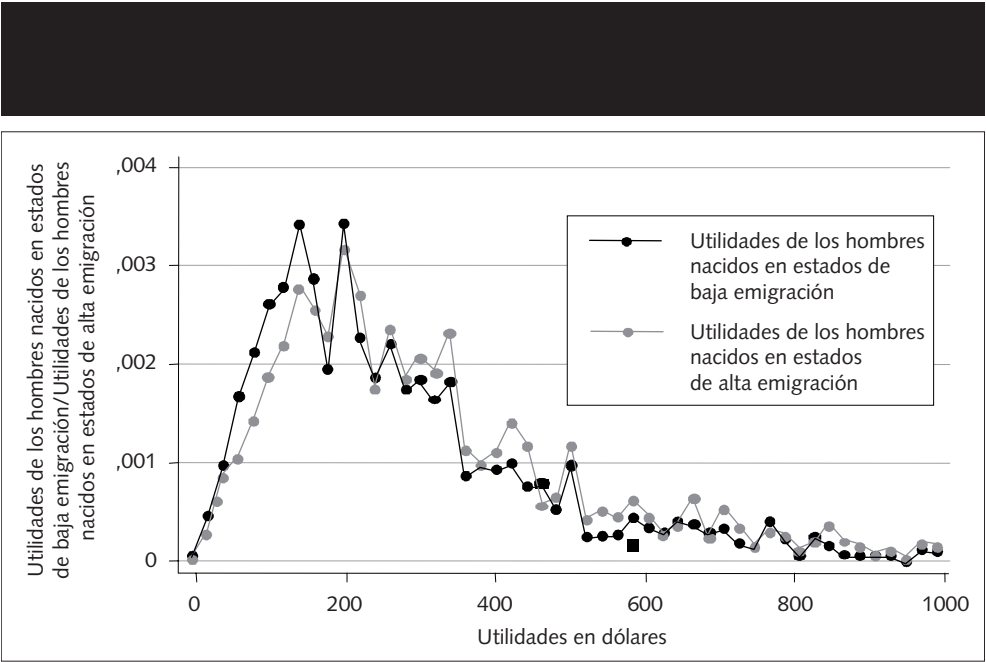


Gráfico 2b

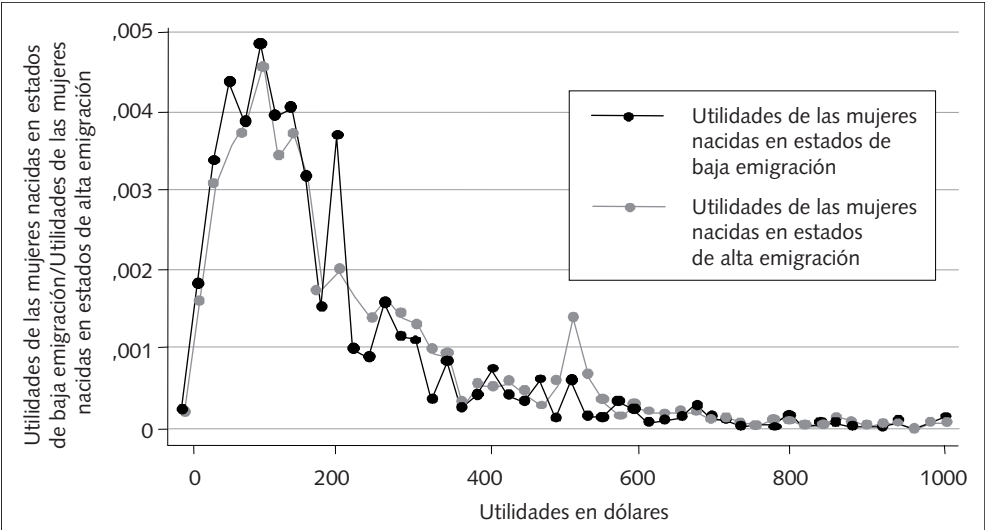


Gráfico 3a

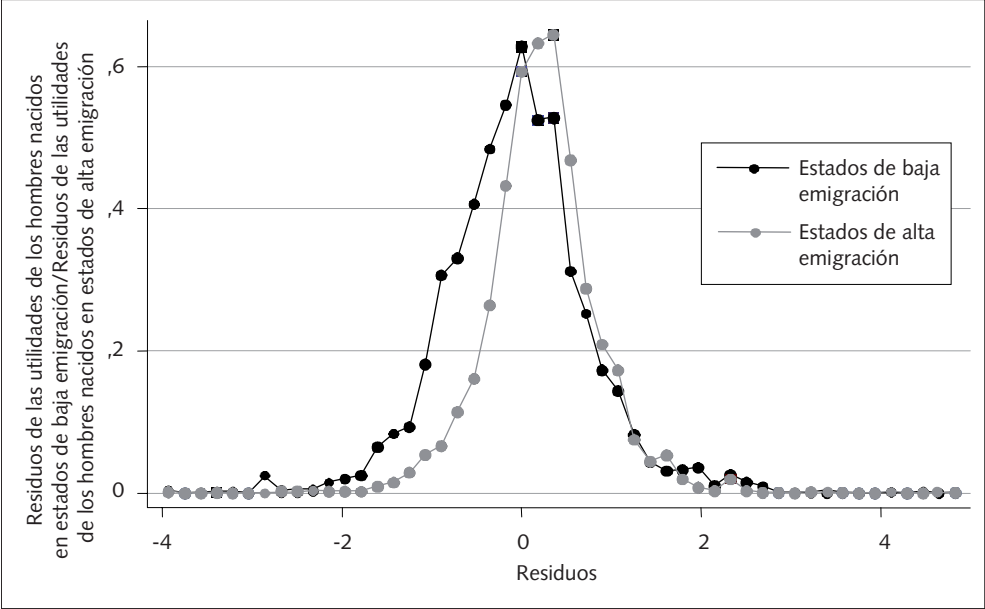
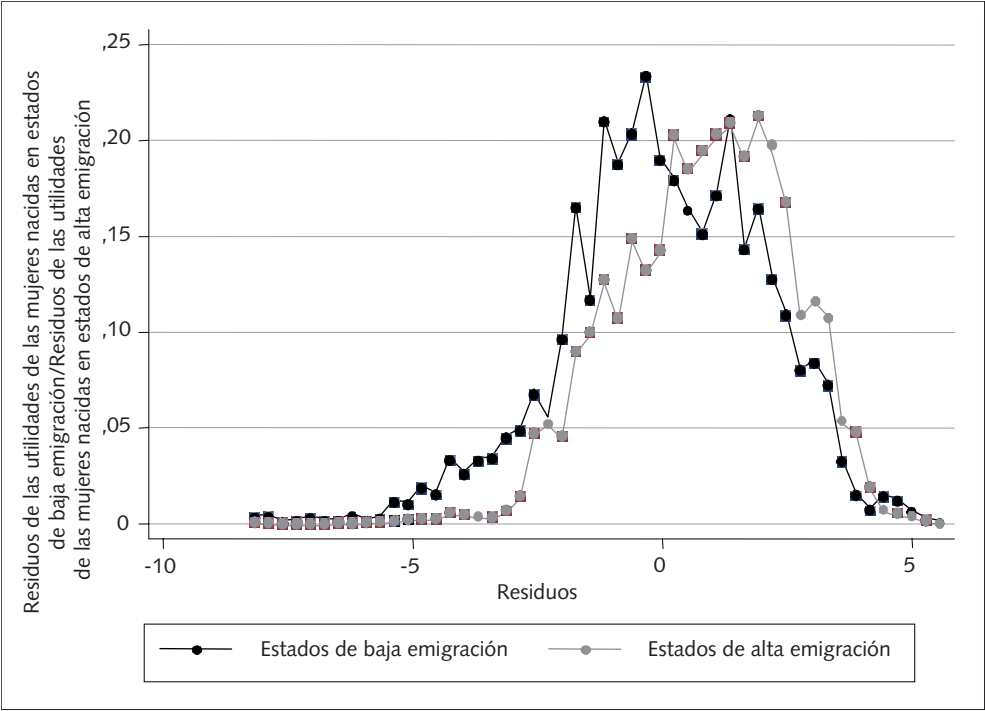


Gráfico 3b



Bibliografía

- COX-EDWARDS, ALEJANDRA Y MANUELITA URETA. *International Migration, Remittances, and Schooling: Evidence from El Salvador*. Documento de Trabajo del NBER N° W9766. 2003.
- DURAND, JORGE; MASSEY, S. DOUGLAS Y RENÉ M. ZENTENO. "Mexican Migration to the United States: Continuity and Change", en *Latin American Research Review*. Febrero, 2001.
- DUSTMANN, CHRISTIAN Y OLIVER KIRKCHAMP. "The Optimal Migration Duration and Activity Choice after Re-Migration", en *Journal of Development Economics*, Vol. 67, N° 2. 2002.
- ESCOBAR LATAPI, AGUSTIN Y MARÍA DE LA O MARTÍNEZ CASTELLANOS. "Small-Scale Industry and International Migration in Guadalajara, Mexico", en Díaz-Briquets y Weintraub, (Eds.), *Migration, Remittances, and Small Business Development*. Boulder: Westview Press. 1991.
- FUNKHOUSER, EDWARD. "Migration from Nicaragua: Some Recent Evidence", en *World Development*, Vol. 20, N° 8. 1992.
- GONZÁLEZ NAVARRO, MOISÉS. *Población y Sociedad en México (1900-1970)*. Serie Estudios, N° 42. México D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. 1974.
- HANSON, GORDON Y CHRISTOPHER WOODRUFF. *Emigration and Educational Attainment in Mexico*. Documento de Trabajo. UCSD. 2003.
- HILDEBRANDT, NICOLE Y DAVID MCKENZIE. *The Effects of Migration on Child Health in Mexico*. Documento de Trabajo. Stanford University. 2004.
- ILAHÍ, NADEEM. "Return Migration and Occupational Change", en *Review of Development Economics*. Vol. 3, N° 2. 1999.
- LUCAS, ROBERT E. B. "Emigration to South Africa's Mines", en *American Economic Review*, Vol. 77, N° 3. Junio, 1987.
- _____ Y ODED STARK. "Motivations to Remit: Evidence from Botswana", en *Journal of Political Economy*, Vol. 93. 1985.
- MASSEY, DOUGLAS S. Y EMILIO A. PARRADO. "International Migration and Business Formation in Mexico", en *Social Science Quarterly*, Vol. 79, N° 1. 1998.

MESNARD, ALICE. "Temporary Migration and Capital Market Imperfections", en *Oxford Economic Papers*, Vol. 56. 2004.

_____. Y MARTIN RAVALLION. *The Wealth Effect on New Business Startups in a Developing Country*. Documento de Trabajo. Banco Mundial. 2005.

MUNSHI, KAVAN. "Networks in the Modern Economy: Mexican Migrants in the US Labor Market", en *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 118, N° 2. 2003.

ROZELLE, SCOTT; J. EDWARD TAYLOR Y ALAN DEBRAUW. "Migration, Remittances, and Agricultural Productivity in China", en *American Economic Review*, Vol. 89, N° 2. 1999.

STARK, ODED. *Economic-Demographic Interaction in Agricultural Development: The Case of Rural-to-Urban Migration*. Rome: UN Food and Agriculture Organization. 1978.

_____. "On the Role of Urban-to-Rural Remittances in Rural Development", en *Journal of Development Studies*, Vol. 16. 1980.

TAYLOR, J. EDWARD. "Remittances and Inequality Reconsidered: Direct, Indirect, and Intertemporal Effects", en *Journal of Policy Modeling*, Vol. 14, N° 2. 1992.

_____. Y T. J. WYATT. "The Shadow Value of Migrant Remittances, Income and Inequality in a Household-farm Economy", en *Journal of Development Studies*, Vol. 32, N° 6. 1996.

WOODRUFF, CHRISTOPHER Y RENE ZENTENO. *Remittances and Microenterprises in Mexico*. Documento de Trabajo. UCSD. 2005.

YANG, DEAN. *International Migration, Human Capital, and Entrepreneurship: Evidence from Philippine Migrants' Exchange Rate Shocks*. Documento de Trabajo. Universidad de Michigan. 2004.

Apalancando esfuerzos sobre las remesas y la intermediación financiera

Manuel Orozco ^a y Rachel Fedewa ^b

^a Coordinador del programa Remesas y Desarrollo y miembro superior del Inter-American Dialogue.

^b Asistente de investigación en el Inter-American Dialogue.

Resumen

Este artículo analiza los esfuerzos de las instituciones financieras para nivelar la relación entre la intermediación financiera y las transferencias de remesas. El impacto de las remesas familiares ha sido resaltado como un factor importante que ayuda al desarrollo, principalmente en lo relacionado con la distribución de la riqueza y las mejoras en general de la calidad de la vida de las personas. Más recientemente, las recomendaciones de política han enfatizado la importancia de relacionar las remesas a la intermediación financiera como una estrategia que ayude a aprovechar el impacto del desarrollo producido por estos ingresos. Este trabajo intenta identificar las tendencias emergentes en el mundo de las finanzas y las remesas que potencialmente contribuyen a profundizar la conexión entre las remesas y el desarrollo frente a la intermediación financiera. Constituye un análisis de estudio de caso sobre nueve instituciones financieras y se focaliza en tres indicadores básicos: la habilidad institucional para proveer transferencias de remesas a sus respectivos clientes y la comunidad; la oferta de servicios de remesas a bajo costo, y la complementación de los servicios de transferencias de remesas con otros servicios financieros.

I. INTRODUCCIÓN

El objetivo de este informe es analizar los esfuerzos de las instituciones financieras para apalancar la relación entre la intermediación financiera y las transferencias de remesas. El efecto de las remesas familiares ha sido remarcado en la bibliografía por la importancia que tiene para el desarrollo. Un efecto sobre el desarrollo es aquél que involucra cuestiones relacionadas con la distribución de la riqueza y con mejoras generales en la calidad de vida de la población. Más recientemente, las recomendaciones de política han enfatizado la importancia de vincular las remesas a la intermediación financiera como una estrategia para encauzar el efecto de tales ingresos hacia el desarrollo. Se esgrime que la intermediación financiera de

los flujos de remesas puede proveerle, tanto a los que envían remesas como a los receptores, acceso a la acumulación de activos, la cual -al igual que la educación y la salud- es esencial para alcanzar el desarrollo (Orozco y Hamilton [2005]; Robinson [2004]).

En términos prácticos, la noción de que la intermediación financiera de remesas puede conducir al desarrollo está basada en el concepto de que el dinero transferido a través de instituciones financieras prepara el terreno para que aquellos que envían o son receptores de remesas puedan tener acceso a otros productos y servicios financieros, a los cuales no podrían tener acceso de otra manera. La provisión del servicio de transferencia de remesas se convierte en un vehículo para que los bancos tengan contacto con aquellos receptores no bancarizados -o bien receptores con intermediación financiera limitada- y la relación resultante entre el banco y el receptor le brinda a este último potenciales oportunidades de establecer historiales de crédito, sacar ventaja de planes de ahorro de salud y educación, entre otras inversiones. Los intermediarios pueden inclusive desarrollar productos y servicios que toman en cuenta de manera específica a quienes envían o reciben remesas, tal como lo demostraremos en este trabajo.

De hecho, un análisis comparativo de países realizado recientemente ha demostrado que, en los países donde los intermediarios financieros están más desarrollados, la renta percibida por los pobres mejora aún más que la de aquellos que no son pobres, demostrando así la importante función que tienen los intermediarios financieros en la reducción de la desigualdad del ingreso (Beck, Demirgüç-Kunt y Levine [2004]). Más aún, la pobreza y el bajo nivel de desarrollo en América Latina están relacionados con la baja penetración y el bajo alcance de las instituciones financieras. Por ejemplo, aproximadamente un tercio de la población mexicana, el 20% de los guatemaltecos y el 10% de los nicaragüenses tienen cuentas bancarias. Existen muchas razones que explican la baja penetración de los intermediarios financieros en América Latina, incluidos la baja disposición de las instituciones financieras a asumir el riesgo de realizar operaciones con el ciudadano promedio, la desconfianza en el sistema bancario y el conocimiento limitado sobre el funcionamiento de los bancos y sobre las oportunidades que los mismos pueden ofrecer para la acumulación de activos, entre otros.

Aunque escape al alcance de este trabajo remitirnos a las cuestiones relacionadas con las fallas del mercado, la intención es destacar algunos de los esfuerzos actuales que las instituciones financieras han puesto en marcha para insertarse en el mercado de transferencia de remesas en las comunidades receptoras y, así, lograr aumentar la participación de los individuos bancarizados en América Latina.

Este trabajo intenta identificar las tendencias emergentes en lo que respecta al mundo de las finanzas y las remesas que pueden potencialmente resultar en una profundización de la conexión entre las remesas y el desarrollo en presencia de intermediación financiera. ¿Están participando las instituciones financieras bancarias y no bancarias en las transferencias de remesas y, al mismo tiempo, ofreciendo otros servicios financieros a los receptores? ¿Cuál es la magnitud de esta tendencia? Adicionalmente, ¿hasta qué punto y cómo está la comunidad donante internacional involucrada en encauzar las remesas hacia el desarrollo?

Este trabajo es un análisis de estudios de caso que analiza a nueve instituciones financieras, focalizándose en tres indicadores básicos: la capacidad institucional para *proveer transferencias de remesas* a sus clientes y a la comunidad, para *ofrecer servicios de remesas a bajo costo* y para *complementar los servicios de transferencias con otros servicios financieros*. Una conclusión importante del análisis sugiere que el alcance de la distribución -de transferencia de remesas y servicios financieros complementarios- de una institución depende de sus recursos institucionales y de su presencia en la comunidad. Lo que es más, cuando se observa la influencia de bajos costos de transacción, parecería que

ésta no es la prioridad. Sin embargo, hasta cierto grado, muchas instituciones sí ofrecen otros servicios financieros, como cuentas de ahorro, aunque la mayoría no cuenta con una estrategia sistemática de comercialización para estos productos financieros que logre orientarlos hacia los receptores de remesas.

La Sección II del trabajo analiza el abanico de cuestiones políticas que vinculan las remesas con el desarrollo. Aunque ésta no sea una lista exhaustiva, destaca los aspectos más relevantes. La Secciones III y IV analizan estas nueve instituciones mirando los indicadores, los cuales están descritos en el trabajo. Este trabajo también examina las acciones que está llevando a cabo la comunidad donante en esta área. Muchos donantes enfatizan la importancia de apalancar las remesas para el desarrollo. Sin embargo, sólo existen unas pocas instituciones invirtiendo en este campo.

En el trabajo se concluye que para lograr mejorar la capacidad de las instituciones financieras para trabajar en este campo es importante prestar atención a la asistencia técnica para cooperativas de ahorro y crédito pequeñas sobre el fortalecimiento de sus capacidades de comercialización y desarrollo de productos.

II. CUESTIONES POLÍTICAS SOBRE LAS REMESAS

Dentro del contexto de una dinámica y realidades variables en América Latina y el Caribe, existen importantes alternativas de desarrollo a considerar. Las remesas¹ constituyen un flujo financiero muy importante en zonas rurales de América Latina. República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Guyana, Haití, México y Nicaragua son todos países donde por lo menos un cuarto de las remesas va hacia sus zonas rurales. Si se les dedica la atención adecuada, las remesas pueden transformarse en una de las formas más importantes de ahorro externo vigorizante para una economía.

Las actividades financieras de los emigrantes bajo la forma de remesas tienen un efecto más complejo de lo que generalmente se percibe. Sin embargo, es importante reconocer que si bien los principales receptores de las remesas son los individuos más pobres, las remesas por sí solas no son una solución a las limitaciones estructurales de la pobreza. En muchos casos, sino en la mayoría, las remesas son un alivio temporal para la pobreza de una familia, pero rara vez la proveen de una vía permanente hacia la seguridad financiera. Para esto son necesarias reformas estructurales en relación con la desigualdad en América Latina así como también políticas específicas para la integración y la democracia financiera, tanto para los hogares que envían dinero como para los que lo reciben (Orozco [2004]). Por lo tanto, las variadas relaciones que entablan las comunidades emigrantes con su país de origen demandan estrategias que tengan un efecto directo sobre cuestiones relacionadas con la reducción de los costos de transacción, con el apalancamiento del potencial de capital de las remesas enviadas a través del sistema bancario y financiero, con la promoción del turismo, el comercio de bienes "nostálgicos" y la inversión y con el establecimiento de políticas estatales destinadas a tratar la diáspora del país. La siguiente es una descripción de las oportunidades y las cuestiones políticas:

POLÍTICA DE ALCANCE A LA DIÁSPORA

Una política de alcance dirigida a la comunidad que reside en el exterior es clave para cualquier estrategia económica de un país que envía emigrantes a otros países. Éste debería ser el primer paso al momento de tratar los vínculos con la comunidad emigrante.

REDUCCIÓN DE COSTOS

Los costos de transferencia del envío de remesas -comisión incurrida por el uso de intermediarios- continúan siendo una gran preocupación para los inmigrantes, los organismos públicos y otros actores involucrados en el proceso. El envío de dinero a los países de origen implica un costo de entre el 4 y el 10% de los fondos enviados. Sin embargo, las transferencias de dinero se están volviendo cada vez menos costosas, debido a que existen opciones para reducir costos que permiten realizar transferencias en forma más directa, como la formación de alianzas estratégicas entre empresas de transferencia de dinero y bancos y entre bancos de América Latina y América del Norte, o el uso de tecnologías de tarjetas de débito.

BANCARIZACIÓN DE LOS INDIVIDUOS NO BANCARIZADOS

Mucha gente en las sociedades receptoras de remesas no tiene acceso al sistema bancario formal. Por ejemplo, en El Salvador, sólo dos de cada diez personas tienen acceso a cuentas bancarias. Los efectos de no poseer cuentas bancarias incluyen una mayor susceptibilidad a los costos de transacción más elevados y la falta de oportunidades para establecer registros crediticios y obtener otros beneficios brindados por las instituciones financieras. Las remesas son una fuente de financiamiento alternativa ante la ausencia de un sistema bancario y proveen a los receptores de capital para diferentes formas de inversión, seguro y ahorro precautorio. Las instituciones microfinancieras (IMF) y las cooperativas de crédito en los países receptores de remesas han demostrado su potencial para responder al crecimiento en la demanda de transacciones financieras.

INVERSIONES E INCENTIVOS A LAS MICROEMPRESAS

Distintos estudios han mostrado que, en promedio, se ahorra e invierte aproximadamente un 10% de las remesas recibidas y un cierto porcentaje de la población tiene la posibilidad de usar su dinero para realizar una actividad empresarial. Tanto el sector privado como los actores del desarrollo pueden ingresar a la actividad como socios crediticios de esos inversionistas potenciales. El efecto resultante es la provisión de crédito respaldado por remesas en las comunidades locales, las cuales carecen de redes de producción y mercados activos. Atar las remesas a los micropréstamos ofrece un potencial de desarrollo que permite el fortalecimiento de los mercados locales.

ASOCIACIONES LOCALES COMO AGENTES DEL DESARROLLO

Las actividades filantrópicas de las asociaciones locales como agentes tienen potencial de desarrollo. Parte del trabajo para el desarrollo económico y de infraestructura llevado a cabo por estas asociaciones representa una oportunidad para que los agentes del desarrollo sean socios en el desarrollo local. Los gobiernos pueden trabajar con organizaciones internacionales y asociaciones locales para diseñar en forma conjunta proyectos de generación de ingresos para sus comunidades locales.

TURISMO

A pesar de que un porcentaje significativo de inmigrantes visitan sus países de origen como turistas, no existe aún ninguna política de turismo orientada hacia las diásporas. La ausencia de tal política refleja no sólo una negligencia por parte del gobierno, sino también una oportunidad perdida. Los gobiernos y el sector privado pueden participar en empresas conjuntas para ofrecer a sus diásporas paquetes turísticos para visitar sitios tra-

dicionales y no tradicionales a fin de redescubrir y descubrir, respectivamente, sus países de origen. Ellos pueden realizar también alianzas de inversión con diásporas interesadas en formar parte de empresas conjuntas en el sector del turismo.

COMERCIO DE BIENES NOSTÁLGICOS

Existe una demanda significativa de bienes nostálgicos y muchos de las pequeñas empresas creadas por diásporas están basados en la importación de tales bienes. Los gobiernos, las agencias de desarrollo y el sector privado, particularmente las empresas de artesanos locales, se encuentran ante una oportunidad natural de fortalecer sus habilidades productivas y de comercialización por medio de la colocación de sus productos a través de pequeñas empresas étnicas en América del Norte, donde existe demanda para ellos.

Se han iniciado algunos esfuerzos en países como Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Jamaica y México, ya sea por gobiernos u organizaciones privadas, que generalmente son resultado de la colaboración internacional entre los actores involucrados. Estos ejemplos muestran progreso y éxito en enfoques innovadores para la venta cruzada entre los servicios de transferencias de remesas y otros productos financieros. Quizás aún más importante es el hecho de que estos esfuerzos sientan las bases para el establecimiento de mecanismos que puedan aplicarse en otros lugares, particularmente en comunidades donde este abanico de alternativas financieras nunca estuvo disponible.

Este informe analiza una gama de esfuerzos que tienen lugar y su relación con los servicios de transferencias de remesas. Las conclusiones de este trabajo se obtuvieron a través del análisis de datos y de las entrevistas con representantes clave de las organizaciones aquí descritas. La selección de instituciones está basada en una revisión de más de cuarenta instituciones financieras de América Latina que ofrecen transferencias de remesas. La elección de estas instituciones se centró en su tamaño, ubicación e interés en el mercado de remesas.

III. REMESAS E INTERMEDIACIÓN FINANCIERA

En 2006, América Latina recibió más de US\$ 60.000 millones en concepto de remesas desde Estados Unidos, Japón, Europa, Canadá e incluso América Latina. Los costos de transferencia del envío de remesas -cargos incurridos por el uso de intermediarios- continúan siendo una gran preocupación para los inmigrantes, organismos públicos y otros actores involucrados en el proceso. El envío de dinero a los países de origen implica un costo de entre el 4% y el 10% de los fondos enviados (Orozco [2003]). Sin embargo, las opciones para reducir costos -como la formación de alianzas estratégicas entre empresas de transferencia de dinero y bancos y entre bancos de América Latina y América del Norte y el uso de tecnologías de tarjetas de débito- permiten realizar transferencias más directas, de modo que las transferencias de dinero se están volviendo menos costosas (Orozco [2006]).

Además de las preocupaciones respecto de los elevados costos de transferencia, sucede que muchos individuos en las sociedades receptoras de remesas no tienen acceso al sistema financiero formal: por ejemplo, en El Salvador sólo dos de cada diez individuos tienen acceso a cuentas bancarias. Los efectos de no tener cuentas bancarias incluyen una mayor susceptibilidad a los costos de transferencia más elevados y la falta de oportunidades para establecer antecedentes de crédito y obtener otros beneficios brindados por las instituciones financieras. Las remesas son una fuente de financiamiento alternativa ante la ausencia de un sistema bancario y proveen de capital a los receptores por diferentes formas de inversión, seguros y ahorros precautorios.

Dado que las remesas se vinculan con la intermediación financiera de las instituciones microfinancieras, las cooperativas de crédito y los bancos de los países receptores de remesas tienen la posibilidad de responder a la creciente demanda de transacciones financieras. Para comprender cómo la intermediación financiera puede apalancar el papel de las remesas en el desarrollo, es importante analizar los indicadores básicos que demuestran la relación entre remesas e intermediación financiera. Este trabajo identifica tres indicadores básicos, a saber: la cobertura del mercado de remesas, la provisión de transferencias de remesas a un costo competitivamente bajo y la disponibilidad de servicios financieros. Estos indicadores son poco significativos, ya que existen otros factores que deberían considerarse a la hora de medir el éxito de las instituciones financieras respecto del apalancamiento de remesas para expandir la intermediación financiera. Sin embargo, dichos indicadores se presentan como un criterio mínimo para la consideración del vínculo entre las remesas y las finanzas.

A. *Cobertura de los servicios del mercado de remesas.* La institución provee operaciones de transferencia de remesas a sus clientes o miembros, así como a las comunidades donde operan sus sucursales.

B. *La transferencia de remesas a bajo costo.* La institución busca ofrecer un producto a un precio competitivo, de modo que sea atractivo para los remitentes y receptores. Al mismo tiempo, los menores costos de transacción implican una mayor cantidad de dinero disponible para los emigrantes y los hogares receptores de remesas.

C. *Servicios financieros accesibles.* La institución comercializa, diseña y provee a los receptores de una serie de variadas opciones de productos, como cajas de ahorro, créditos, seguros y fondos de pensiones.

Los indicadores se analizaron observando nueve instituciones financieras, entre ellas bancos, cooperativas de crédito, instituciones microfinancieras y organismos regulatorios. Este análisis preliminar revela que existen factores clave que definen la capacidad de las instituciones financieras de apalancar las remesas, lo cual incluye los recursos de la institución y su presencia en la comunidad. En otras palabras, ¿la institución posee los recursos financieros necesarios así como los conocimientos de la comunidad a la que provee -y la reputación en ella- para facilitar su entrada en el mercado de transferencia de remesas? A continuación figura la lista de las instituciones analizadas para este trabajo. Esta lista incluye instituciones en países donde existe una presencia considerable de remesas, como México, Guatemala, El Salvador y Ecuador, así como Paraguay, donde los flujos intrarregionales son muy importantes para la economía local. La lista también incluye otros países donde las instituciones financieras operan como pagadoras de remesas y buscan proveer servicios financieros, como Haití, República Dominicana y Jamaica.

COBERTURA DE LOS SERVICIOS DEL MERCADO DE REMESAS

En términos de cobertura, los bancos típicamente formarán una sociedad con un proveedor de servicios de transferencia de remesas que se encuentre lo suficientemente bien posicionado en la comunidad desde donde se envían las remesas y en la comunidad que las recibe. El Banco Industrial (BI) estableció una alianza con el *King Express*, una empresa de mensajería y órdenes de pago con base en Estados Unidos. El BI, uno de los bancos privados más grandes de Guatemala, actúa como complemento del *King Express* ofreciendo servicio de valor agregado. A través de esta alianza, los remitentes pueden dirigirse al *King Express* y comprar una orden de pago, que se pagará de inmediato a los beneficiarios en Guatemala luego de que se presenten el documento y un formulario de identificación.

El BI promueve el servicio comercializando la inmediatez con la que se cobra la orden de pago, el hecho de que no sea necesario tener una cuenta con el banco y la oferta de un mejor tipo de cambio de mercado. Las estrategias de comercialización incluyen correspondencia directa, publicidad abierta, sorteos en ocasiones como Navidad y Día de la Madre y participación en eventos en las comunidades donde tiene sucursales. El *King Express* es responsable de la comercialización en Estados Unidos, donde utiliza su gran base de datos para la comercialización a través de la correspondencia directa. El *King Express* también tiene una relación estrecha con la comunidad, por medio de la participación en muchos eventos sociales en restaurantes y clubes frecuentados por latinoamericanos. También organiza promociones en fraternidades guatemaltecas en ciudades con mucha población como Chicago, Miami, Nueva York y diversas áreas de California.

Además de estas astutas técnicas de comercialización, el mecanismo en sí resulta atractivo para los usuarios en gran medida debido a la amplia presencia de los puntos de venta de El *King Express* en Estados Unidos y la red nacional del BI de más de 850 puntos de servicio (sucursales, terminales, cajeros automáticos, etc.). Una encuesta realizada a 200 clientes receptores de remesas del BI demostró que la mayoría retira el dinero en zonas urbanas y que el 80% de los receptores son mujeres. Aunque el retiro promedio es de US\$ 250, el 46% recibe menos de US\$ 150 por mes.

La alianza con el *King Express* para la transferencia de remesas ha sido muy exitosa: el BI promedió las 200.000 transacciones por mes y 90.000 de sus afiliados utilizaron el servicio.

El Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI) es un programa del gobierno mexicano que tiene el mandato de incrementar los servicios y productos financieros disponibles para la población mexicana, particularmente para aquellos mexicanos con ingresos bajos. El BANSEFI creó un fondo de bancos populares, instituciones microfinancieras y cooperativas de crédito para que actúen como distribuidoras de remesas. El BANSEFI estableció acuerdos con empresas como GiroMex y Dolex, y ha extendido sus sociedades a Vigo, *MoneyGram*, El Camino Transferencias, *VíaAmericas* y *Moneyda*. El BANSEFI también trabaja con el *US Bank* y planea expandir sus acuerdos a otras comunidades y bancos nacionales. En septiembre de 2004 los Bancos de la Reserva Federal y el Banco de México anunciaron dos nuevos desarrollos en el servicio Internacional FedACH México que van a generar menores costos de transacción para los pagos electrónicos enviados a México, y que crearán un canal de distribución sumamente expandido para las transferencias bancarias en México. La red de distribución mejorará con la participación del BANSEFI, que proveerá un canal de distribución sumamente expandido en México para realizar transferencias interbancarias desde Estados Unidos.

El BANSEFI ofrece productos financieros e intenta infundir a los individuos algunos conocimientos sobre la cultura financiera. También está trabajando con otras instituciones para enseñar a los individuos los beneficios de usar el sistema de transferencias entre cuentas bancarias. Las cooperativas de ahorro y crédito están comenzando a desempeñar un papel activo en el mercado. Junto con el BANSEFI, 69 cooperativas de ahorro y crédito han creado una alianza comercial llamada L@Red de la Gente. Esta alianza ha permitido que las cooperativas de ahorro y crédito participaran en la red de distribución de remesas a través de contratos negociados por el BANSEFI. De acuerdo con este sistema, los miembros de L@Red de la Gente ofrecen servicios de transferencia de remesas principalmente en zonas urbanas y rurales de bajos ingresos que tuvieron una emigración significativa hacia Estados Unidos y que no cuentan con la cobertura del sistema financiero formal.

En cuanto a la comercialización, el Instituto de los Mexicanos en el Exterior de la Secretaría de Relaciones Exteriores de México y el BANSEFI invitan a bancos como el *US Bank*, el Wells Fargo, el *Bank of America*, el HSBC y el Citigroup a analizar las remesas y otros servicios con las asociaciones locales líderes. Luego cada uno de los bancos seguirá trabajando con las asociaciones locales, las invitará a la sucursal, les permitirá observar a sus empleados hispanoparlantes y las hará sentir a gusto. La transmisión oral ha sido efectiva en Estados Unidos y resultó ser la mejor estrategia en México. A mediados de marzo de 2004, el BANSEFI abrió una sede en el Consulado General de México en Chicago como un programa piloto de comercialización. La sede distribuye información sobre las remesas y otros productos del BANSEFI.

Al igual que el Bi y el BANSEFI, el Banco Solidario (BSol) ha formado alianzas estratégicas con bancos internacionales a lo largo de España, Italia, Bolivia y Perú, y pronto lo hará en Estados Unidos. Así el BSol comercializó la transferencia de remesas y otros de sus servicios bancarios bajo el nombre de Enlace Andino. En España, el BSol tiene alianzas con seis bancos populares (cajas) y un banco comercial. A principios de 2003, el BSol comenzó a trabajar con su primer banco, el Caja Murcia, que se encuentra en una zona con alta concentración de ecuatorianos. En la primavera septentrional de 2003, inició operaciones más formales con el Caixa y el Caja Madrid, y luego llegó a realizar acuerdos con el Bancaja, el Monte Caja de Huelva y Sevilla, el Caixa Catalunya y el Banco de Valencia. En Italia, el BSol recientemente comenzó a trabajar con el *Banca Popolare di Milano*, el Banca Sella y el Banca Iccrea. Las alianzas del BSol con las cajas españolas y las bancas italianas permiten que los clientes tengan acceso a aproximadamente 9500 puntos de venta para enviar dinero en Europa.

Otro de los organismos que forman parte del Enlace Andino, la alianza multiregional del BSol, es el Banco Solidario de Bolivia, que tiene 34 puntos de venta, y en Perú el BSol ha comenzado a trabajar con MiBanco. Mientras tanto, el BSol está recibiendo asistencia de Acción Internacional para replicar su exitoso modelo europeo a través de una alianza con Citibank en Estados Unidos. En Ecuador, el BSol ha creado una red de 15 cooperativas nacionales, que provee 110 sitios donde los clientes pueden recibir remesas. El BSol centra la comercialización en sus canales de distribución, aunque también utiliza publicidades de radio y televisión centrándose en el precio y el servicio. La transmisión oral también es común allí.

Por otro lado, el Banco Salvadoreño (BSal) esencialmente ha creado su propia alianza internacional ofreciendo productos de remesas a través de su filial estadounidense, el BancoSal Inc. En su plan estratégico, formulado en 2002, el banco determina que existe un importante nicho en Estados Unidos y establece como una de sus prioridades la llegada al segmento de sus compatriotas. A nivel bancario, el BSal comenzó a analizar cómo podía transportar dinero para ese segmento y cómo podía beneficiarse colocando otros productos en el mercado.

A través de su programa Salvadoreño Emprendedor, establecido en julio de 2003, los beneficiarios abren una caja de ahorro para los fondos que se envían directamente desde cuentas abiertas en cualquiera de las siete agencias del BancoSal Inc que ahora existen en Estados Unidos. Estas agencias, que según se proyecta llegarán a ser once, se encuentran ubicadas en zonas con una alta concentración de inmigrantes salvadoreños, como ciudades importantes de California, Nevada y Texas. Utilizando su tarjeta de débito VISA Electrón, los receptores en El Salvador pueden acceder a los fondos en cualquier momento a través de cualquiera de los 154 cajeros automáticos del banco y pagar sus cuentas por Internet, por teléfono o en las terminales. Además de los espacios en la radio, los medios impresos y la televisión, el banco participa en eventos de la comunidad salvadoreña, donde distribuye folletos y otro material de promoción.

Sin embargo, a pesar de su éxito, el BSaI enfrenta una competencia agresiva con los bancos que se instalan en Estados Unidos, entre ellos el Banco de Comercio, que ha abierto 17 sucursales. Para expandir su alcance, el BSaI tiene la intención de formar alianzas con otras empresas de transferencia de remesas. Durante un breve período, el banco ofreció los servicios del King Express pero actualmente está buscando otras alternativas que puedan garantizar una mayor cantidad de transacciones para la institución y ayudar al BSaI a expandir su base de clientes potenciales.

Muchos bancos han adoptado los enfoques duales del BSaI, el BSol y el BANSEFI para las remesas, es decir, diseñan productos para responder a las necesidades tanto de los remitentes como de los receptores. Los grandes bancos, en particular, emiten tarjetas de débito especialmente diseñadas para el envío y la recepción de remesas. En Estados Unidos, el Wells Fargo y su servicio Intercuenta Express han tenido más éxito que otros bancos importantes con los productos relacionados con las remesas, y establecieron sucursales en lugares con poblaciones sumamente diversas. Sus esfuerzos de comercialización resultaron ser exitosos según los funcionarios de pagos transfronterizos, que notaron un crecimiento de dos dígitos en los ingresos, el volumen de transacciones y las adquisiciones planeadas.

Las cooperativas de ahorro y crédito generalmente tienen más iniciativas y llegada a los remitentes y receptores de remesas que los bancos comunes, algo que el BANSEFI ha apalancado a través de la alianza comercial L@Red de la Gente, descrita anteriormente. En 1994, la Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador de R.L. (FEDECACES) inició el sistema Red Internacional de Remesas (IRnet - *International Remittances Network*), que ofrece transferencias por giros telegráficos entre cooperativas de crédito, en asociación con el Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (WOCCU - *World Council of Credit Unions*). En sus comienzos, esta iniciativa enfrentó algunas limitaciones debido a la falta de recursos. En particular, requería el desarrollo de software informático que permitiera establecer un sistema más eficiente de transferencia de dinero que pudiera operar en todas sus sucursales e instituciones miembro. Sin embargo, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) proporcionó una línea de apoyo para resolver algunas de sus limitaciones. Como resultado, el programa ha logrado atraer clientes a su sistema de transferencia de dinero, que abarca 26 puntos de servicio en El Salvador, además de sus sedes centrales y la participación de 18 cooperativas.

Antes de esta expansión, entre enero y septiembre de 2001, la FEDECACES transfirió US\$ 483.068. Debido a la reciente expansión de su alcance, las transferencias de remesas en los últimos tres años crecieron significativamente hasta representar un 5% de la participación de mercado (Gráfico 1).

La relación de la FEDECACES con otras instituciones financieras enfatiza los argumentos que presenta este informe sobre las mejores prácticas y las ventajas de crear entornos que faciliten los flujos, el empoderamiento de los clientes y otros beneficios sociales y económicos relacionados.

En Guatemala, Salcajá ofrece servicios de transferencia de remesas desde 2001 a través de VIGO, como miembro de la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Guatemala (FENACOAC). La FENACOAC, con sus 28 cooperativas miembro y 104 sucursales, actualmente está concluyendo las negociaciones para formar una alianza con MoneyGram.

En 2004, Salcajá promedió 1000 transferencias de remesas por mes y procesó más de US\$ 29,6 millones en todo el año. Estas cifras se vuelven especialmente significativas si se tiene en cuenta que Salcajá opera en comunidades rurales relativamente pequeñas dentro

y alrededor de Quetzaltenango y San Cristóbal Totonicapán, en el oeste de Guatemala: el 62% de las transferencias se distribuyen en Totonicapán y el 35% en Quetzaltenango. Un aspecto interesante es que el 33% de los receptores son miembros de Salcajá, el 18% se afilió a la cooperativa luego de cobrar el dinero a través de ella y el 49% sólo utiliza sus servicios de remesas (entrevista a Pisabaj Flores).

El Comercio, una institución microfinanciera con casi 30 años de experiencia en los sectores rural y agrícola de Paraguay, comenzó a ofrecer servicios de transferencia de remesas recientemente (en agosto de 2004) al ser uno de los únicos dos agentes de Western Union autorizados del país. Luego de cuatro meses, El Comercio realizó 800 transacciones (entrevista a Teresa de Velilla).

Además de brindar una amplia cobertura y asistencia al cliente en español durante las 24 horas, El Comercio también se beneficia de la alianza con Western Union ya que le permite acceder a información de mercado y otros datos relacionados con las remesas. Sin embargo, El Comercio también realiza sus propias investigaciones y recientemente completó una encuesta mediante muestra de 500 clientes (el 7%), que permite que la institución conozca mejor su mercado objetivo y potencial de crecimiento. Cerca del 19% de sus clientes son receptores de remesas. Más hombres (el 56,8%) que mujeres (el 43,2%) reciben remesas y alrededor de un tercio de los clientes reciben dinero de un hermano que trabaja en el exterior. Los emigrantes envían remesas principalmente desde España (el 35%), Estados Unidos (el 26%) o Argentina (el 15%). La mayoría de los receptores (el 66,3%) trabajan en el sector de servicios y en el comercio. En promedio, la mitad de los fondos recibidos se destinan a "gastos familiares" (consumo), reembolsos de préstamos (el 26%) y viviendas (el 12%).

TRANSFERENCIA DE REMESAS A BAJO COSTO

En este trabajo, se plantea la hipótesis de que la capacidad de una institución de ofrecer transferencias de remesas a precios competitivos convierte a dichas transferencias en un servicio atractivo para los remitentes y receptores. Al mismo tiempo, los menores costos de transferencia implican una mayor cantidad de dinero disponible para que los emigrantes y hogares receptores de remesas inviertan en otros productos y servicios financieros.

La transferencia de remesas a bajo costo depende en gran medida de la naturaleza del acuerdo establecido entre la institución financiera y la empresa de transferencia de dinero y de la empresa de transferencia de dinero en sí. Las instituciones que trabajan con empresas más competitivas probablemente podrán ofrecer menores costos que las otras, como es el caso de la FEDECACES, el BANSEFI y el BSol.

En un principio, la FEDECACES sólo transferiría remesas desde una cooperativa de crédito con base en Estados Unidos como Comunidades, con base en Los Ángeles. Con el objetivo de expandir su servicio en Estados Unidos, luego dispuso el envío de dinero a través de tres empresas de transferencia de dinero -Vigo Internacional, Rapid Money y Viamericas- que cobran precios más bajos que sus competidores comerciales. El aumento de la competencia debido a la expansión geográfica ejerce una presión a la baja sobre los cargos por la transferencia de remesas y, entre 2002 y 2003, la FEDECACES pudo reducir sus cargos a la mitad, del 8% al 4,1%. El servicio de remesas de la FEDECACES se triplicó (Gráfico 1) desde el momento en que la empresa expandió sus actividades e incluyó las empresas de transferencia de dinero.

El BSol, que compite con los cargos de la FEDECACES, tiene la capacidad de ofrecer transferencias de remesas a través de su propia filial con base en Estados Unidos, lo

que permitió que, entre 2001 y 2004, en promedio, el banco cobrara cargos competitivos de un 4,15% en comparación con el promedio nacional del 5,3%. Los cargos atractivos, así como la eficiencia y la accesibilidad, ayudaron al banco a capturar una participación del 12% del mercado de remesas de El Salvador. Esta cifra es impresionante si se tiene en cuenta que la empresa sólo cuenta con siete sucursales para realizar un promedio de 100.000 transferencias por sucursal al año.

Al igual que el BSal, el BSol puede ofrecer transacciones en forma casi directa registrando a los clientes en sus cuentas "Mi Familia, Mi País, Mi Regreso". Los cargos por transferencia del BSol que se originan en Europa generalmente van de los € 6 a los € 9, pero quienes tienen cuentas no deben pagarlos, lo que naturalmente presenta un fuerte incentivo para convertirse en cliente del BSol.

El servicio Intercuenta Express del Wells Fargo es otro ejemplo de un servicio entre cuentas bancarias que permite que los clientes de las sucursales del Well Fargo paguen US\$ 8 para transferir hasta US\$ 3.000 en forma directa a la cuenta de un beneficiario en el BBVA-Bancomer en México. Recientemente el Wells Fargo redujo el cargo por transferencia un 20% y triplicó el monto de transferencia permitido. El Wells Fargo también ofrece Dinero al Instante, un servicio de "efectivo a efectivo" iniciado en la primavera septentrional de 2002 con base en California, Arizona y Texas, que permite que los individuos que no son clientes del banco transfieran dinero a México por un cargo de US\$ 10.

Como parte de su programa de Sociedad para la Prosperidad entre los gobiernos de México y Estados Unidos, el BANSEFI distribuye información sobre los precios de las remesas en Estados Unidos. La alianza comercial del BANSEFI, L@Red de la Gente, ofrece transferencias de remesas utilizando *MoneyGram*, *Vigo*, *US Bank*, *Giomex*, *Order Express*, *Moneyda*, *Viamerica*s, *El Camino*, *Dolex* y *Enramex*. Los costos totales son del 5,4% del monto transferido, lo que equivale al costo de mercado.

Aunque los cargos disminuyeron desde que el BI comenzó a ofrecer transferencias de remesas a fines de 2002, siguen siendo casi tres cuartos de punto porcentual mayores que el promedio nacional (Gráfico 2). Teniendo en cuenta lo aprendido por instituciones como la FECECACES con respecto a la diversificación, el BI comenzó a negociar con al menos otras dos empresas de transferencia de remesas. El aumento de sus alianzas definitivamente le otorgará cobertura adicional a un precio más competitivo. De manera similar, aunque el Salcajá es ligeramente más competitiva que el BI, sus cargos por transferencia de remesas se mantienen por encima del costo de mercado. El Salcajá también está extendiendo sus relaciones para formar nuevas alianzas.

El Comercio cobra en promedio un 9,8% del monto remitido. En comparación con las otras instituciones de este informe y en general, los cargos por transferencia de El Comercio son costosos. Esto puede atribuirse, en gran parte, a la falta de formalidad y competencia en el mercado de transferencia de remesas paraguayo para el corredor Argentina-Paraguay. Los beneficios de la diversificación se encuentran al alcance de la mano, al igual que en el caso de la FEDECACES, pero El Comercio provee transferencias a través de Western Union, una empresa que exige exclusividad.

SERVICIOS FINANCIEROS ACCESIBLES

Además de los servicios de transferencia de dinero, un factor clave en el vínculo entre las remesas y las instituciones financieras es la capacidad de brindar otros servicios en el sector de la intermediación financiera. El primer paso consiste en ofrecer cuentas bancarias, tanto cajas de ahorro como cuentas corrientes. Adicionalmente la provisión de créditos,

grandes o pequeños, es otro indicio de la magnitud o profundidad de la intermediación de estas instituciones en relación con el apalancamiento de las remesas recibidas. Algunos bancos como el BI, el BSol y el BSaI han adoptado una estrategia bancaria. Pero pequeñas instituciones como el Salcajá o El Comercio también han tratado de apalancar los ingresos de los receptores de remesas a través de otros servicios financieros.

Cuando los clientes ingresan en una sucursal del BI en Guatemala para utilizar los servicios de remesas, el banco les ofrece sus otros servicios financieros. Por lo general, el banco no agobia a los clientes ofreciéndoles muchos productos a la vez, sino que adopta un enfoque gradual. Las cajas de ahorro suelen ser el primer producto que eligen los receptores de remesas. El banco enseña a los clientes sobre la institución financiera y la forma de administrar la cuenta.

El BI también ofrece promociones especiales para la apertura de cuentas a través de regalos y sorteos de premios como electrodomésticos. El banco ha tenido resultados satisfactorios en la transformación de los clientes que sólo utilizaban los servicios de remesas en clientes de otros servicios del banco, pero cree que aún puede lograr más. Según los funcionarios del banco, el 30% de los clientes que utilizan los servicios de remesas también son titulares de una cuenta bancaria (una reciente encuesta realizada a 200 clientes que utilizan los servicios de remesas reveló que el 40% posee una caja de ahorro y el 24% es titular de una cuenta corriente y la mitad de ellos tienen estas cuentas en el BI). La publicidad de las remesas, en lugar de otros servicios financieros, ha demostrado ser una forma mucho más exitosa de atraer clientes (entrevista a Rivera).

El BSaI percibe a los receptores de remesas familiares como clientes potenciales de otros servicios, como seguros y certificados de depósito. Al igual que el BI, con su enfoque más personalizado, el BSaI ha descubierto que las herramientas de venta cruzada más efectivas son las "Señoras de Bienvenidas" de sus sucursales (una suerte de anfitrionas) que muestran diversos productos e instruyen a los clientes sobre el uso de los cajeros automáticos y terminales. En cuanto a la comercialización de otros servicios bancarios, el objetivo del BSaI es convencer a los clientes de remesas de que abrir una cuenta es seguro y de que pueden realizar retiros de dinero de acuerdo con sus necesidades.

Además de la caja de ahorro que se utiliza en las transferencias de dinero electrónicas, el segundo producto más común es el certificado de depósito. En sus esfuerzos por convertir a los meros receptores de remesas en titulares de cuentas bancarias, el BSaI ha logrado penetrar casi un 10% de este segmento -o 17.000 beneficiarios de remesas-, un nivel únicamente superado por el Banco Agrícola y significativo si se tiene en cuenta que cerca de un 50% de ese mercado aún no se ha explotado (Gráfico 3).

Al igual que el BI y el BSaI, el cliente del BSol que realiza una transferencia recibe un trato preferencial con la perspectiva de que el banco quiere establecer una relación a largo plazo. El objetivo es asistir a los familiares y crear incentivos para que utilicen los servicios del banco. La estrategia principal del BSol ha sido la transnacionalización de su clientela con productos financieros diseñados para remitentes y receptores de remesas. Como parte de su alianza Enlace Andino, el BSol creó una cuenta especial llamada "Mi familia, Mi país, Mi regreso", que ofrece a los clientes opciones de ahorro combinadas. El segmento utiliza con mayor frecuencia líneas de crédito, créditos para la compra de viviendas, cajas de ahorro y seguros. Han comprado viviendas a través del crédito doscientos cincuenta y tres receptores de remesas.

Luego de menos de dos años de operar en el mercado de transferencia de remesas, el BSol posee entre el 5% y el 8% de la participación del mercado, y espera obte-

ner entre el 8% y el 12% de la participación del mercado para fines de 2005. El Cuadro 4, que figura a continuación, evidencia su crecimiento.

Como parte de sus esfuerzos de venta cruzada, pronto el BSol también ofrecerá tarjetas de crédito personalizadas a cada cooperativa y sus asociados correspondientes dentro de la red nacional. Uno de los otros productos bancarios del BSol es la tarjeta inteligente La Chauchera, que permite a los clientes realizar transacciones a través de la red de puntos de venta utilizada por los proveedores preestablecidos. El producto es para todos los clientes pero se vende comercialmente como un valor agregado para los emigrantes. El banco también ofrece pequeños préstamos para necesidades urgentes.

Aunque una transferencia de remesas no se traduce necesariamente en la apertura de una caja de ahorro, se incentiva a los miembros de L@Red de la Gente a abrir cajas de ahorro una vez que se haya pagado su remesa. Para enero de 2005, el BANSEFI había realizado un promedio de 25.000 transferencias por mes, y el 10% de los individuos que se acercaban por servicios relacionados con las remesas habían abierto cuentas en el banco, lo que representa una mejora respecto del nivel del 6% alcanzado en 2003. L@Red de la Gente, junto con el BANSEFI, tiene más de 1.000 sucursales y pronto se expandirá a más de 1.200 sucursales a medida que se integren más cooperativas de ahorro y crédito a la alianza.

Gran parte del éxito del BANSEFI se debe al desarrollo de una relación de confianza con los clientes. Aunque el BANSEFI cree que aumentará la cantidad de titulares de cuentas, aún no ha alcanzado sus objetivos respecto de la provisión de servicios bancarios en el sector relacionado con el envío de remesas. El banco también descubrió que los individuos aún utilizan mecanismos tradicionales para el envío de remesas porque se ha comprobado que son un método que funciona. La idea es descubrir cómo llegar a las poblaciones hispanas de Estados Unidos, especialmente dada la falta de información de mercado disponible. Las sucursales mexicanas del BANSEFI están ubicadas en lugares donde los individuos no poseen cuentas. Durante el año en que se dedicó a bancarizar a quienes no poseían cuentas bancarias a través de las remesas, el banco tuvo éxito, pero podría ser mucho más agresivo, especialmente con un mayor presupuesto.

El Wells Fargo, el Bank of America y el Harris Bank son los bancos más importantes que están involucrados en la búsqueda de formas de capitalizar las transferencias de dinero para incrementar sus activos, atrayendo a los inmigrantes para que abran cuentas de depósito (Orozco [2004a]). Cada uno de ellos ha establecido sociedades o realizado importantes adquisiciones en México, que han facilitado la implementación de servicios de transferencia relativamente competitivos. Las instituciones financieras que atienden a los inmigrantes se centran en tres áreas: establecer relaciones, satisfacer las preferencias específicas de esta nueva base de clientes (expandiendo los horarios, contratando cajeros bilingües y abriendo sucursales cerca de la residencia de los inmigrantes) y desarrollar nuevos productos y enfoques. El resultado final es un aumento de al menos 500.000 clientes nuevos en los bancos y cooperativas de crédito. Esto representa alrededor del 5% de la estimación de ocho millones de inmigrantes latinos que no poseen cuentas bancarias.

En cuanto al negocio esencial de desarrollar una relación de confianza con los clientes, muchos bancos descubren que sus clientes hispanos quieren una atención individualizada, lo que puede demandar más tiempo. Un representante bancario estimó que, en promedio, abrir una nueva cuenta lleva entre 20 y 35 minutos mientras que, en el caso de los clientes hispanos, esta transacción probablemente lleve más de una hora. Los entrevistados del banco enfatizaron de manera constante la necesidad de obtener la confianza de los clientes hispanos. *Gold Pack*, la opción de servicios combinados del Wells Fargo,

incluye Intercuenta Express, una cuenta corriente, órdenes de pago con descuento, cobro de cheques y servicios de seguros, y está pensado como un producto para establecer una relación con el cliente. El Wells Fargo lo considera un éxito pero seguirá ajustándolo hasta encontrar la combinación adecuada de productos que venda al banco, en vez de vender el producto, en la mente del consumidor.

Resulta difícil medir el éxito de los esfuerzos de alcance para atraer nuevas cuentas. En parte, los bancos recién están comenzando a registrar la presencia de los hispanos en sus instituciones, y generalmente recurren a las listas de apellidos para identificarlos, lo que no siempre es preciso. El Wells Fargo informa que ha abierto 250.000 cuentas nuevas desde que ofrece Intercuenta.

La creación de un entorno más agradable para los usuarios y el desarrollo de una relación de confianza con los clientes potenciales a menudo resultan más fáciles para las instituciones microfinancieras y cooperativas de crédito de menor escala. Para llegar a los clientes, el Salcajá aprovecha las redes de capital social a través de la transmisión oral y se asegura de que los representantes y cajeros de sus sucursales estén bien informados y puedan transmitir información sobre los servicios de remesas que ofrece el banco y otros productos que se encuentran disponibles para los receptores. Mientras tanto, la institución está formalizando una estrategia de venta cruzada, y ya se encuentran en marcha los planes para instalar al menos una ventanilla de atención al cliente en cada sucursal dedicada exclusivamente a atender a los receptores de remesas. El objetivo es expandir la base actual de casi 15.000 clientes del Salcajá ofreciendo a los receptores otros productos financieros especializados, como fondos de pensiones, seguros de vida, seguros médicos, créditos para pequeñas empresas, financiamiento otorgado con la garantía del valor no hipotecado de una vivienda y diversos paquetes de ahorros.

Debido a su orientación social, el Salcajá también se centra en gran medida en la educación, particularmente en el caso de los jóvenes y preadolescentes, que son los más susceptibles de percibir la emigración como el único medio para progresar. Además de ofrecer becas académicas, la institución ha diseñado productos como el Plan de Ahorro Infantil/Juvenil, que incentiva a los padres a invertir en la educación de sus hijos a largo plazo. Actualmente el Salcajá promedia 1.000 transacciones de remesas por mes, y los receptores de remesas representan casi la mitad de su clientela.

Alrededor del 25% de los receptores de remesas que eligen la FEDECACES para recibir sus remesas también son clientes de la FEDECACES. Para determinar la mejor forma de captar a la base de clientes potenciales del 75% restante, la FEDECACES encargó una evaluación de necesidades con apoyo financiero del BID. Entre otras cosas, el ejercicio reveló que muchos receptores no comprenden lo que significa poseer una caja de ahorro, ya que nunca se les ofreció este tipo de alternativa financiera. La FEDECACES planea compartir estas conclusiones con otras cooperativas que operan en El Salvador, con la esperanza de que juntos puedan trabajar para estimular una cultura de ahorro más difundida entre los receptores de remesas.

La FEDECACES es importante porque, al igual que el Salcajá, es una institución alternativa de crédito y ahorro que está comprometida a trabajar con los hogares de bajos ingresos y operar en las zonas rurales. Esto último es muy importante ya que el 40% de las remesas se destinan a zonas rurales, donde la existencia de bancos comerciales es muy limitada, especialmente fuera de las principales ciudades departamentales. Las instituciones como la FEDECACES y otras instituciones microfinancieras tienen sedes y sucursales en muchas zonas marginadas por los bancos más importantes (entrevista a Mena).

En México, un exitoso microbanco llamado *Xuu Ñuu Ndavi* (Dinero del Pueblo Pobre) opera en la región de Mixteca, en Oaxaca. Los residentes de este pueblo indígena tienen familiares que viven en el exterior y envían dinero a su país de origen. De los US\$ 170.000 recibidos en concepto de remesas luego del primer año de operación, los 168 miembros del microbanco (83 de los cuales son mujeres) acumularon US\$ 160.000 en ahorros. La experiencia de este banco demostró que los hogares receptores de remesas son propensos a ahorrar y a acumular sus ahorros en instituciones financieras, en este caso, en bancos microfinancieros. La clave para el éxito de éste y otros microbancos similares es el nivel de confianza que obtienen de la población local.

El Comercio también está diseñando productos financieros para su venta cruzada con las transferencias de remesas. El Comercio actualmente trabaja con 7000 clientes. Además de brindar una serie de opciones de microcrédito que van desde los microemprendimientos hasta las tarjetas de crédito y los préstamos para la construcción de viviendas, El Comercio ofrece un abanico de cajas de ahorro. Para ello, El Comercio planea realizar un estudio de mercado más detallado y está buscando asistencia técnica para desarrollar su capacidad institucional con el fin de implementar por completo ofertas de productos relevantes para el sector relacionado con el envío de remesas y lanzar las campañas de comercialización correspondientes. Sin embargo, un tema clave es que el 40% de los individuos que reciben remesas ya tienen programas de ahorro, y la mayoría también demanda créditos personales.

IV. REMESAS E INSTITUCIONES FINANCIERAS: ¿HACIA LA INTERMEDIACIÓN FINANCIERA?

Al analizar el desempeño de estas instituciones en relación con los indicadores mencionados, se identifican algunas cuestiones. En primer lugar, los costos de transferencia no son necesariamente un factor crítico en la capacidad de las instituciones de atraer receptores de remesas como clientes. En segundo lugar, la solidez institucional de una empresa ayuda a determinar su capacidad de distribución. En tercer lugar, lograr proveer a los receptores de remesas de servicios y productos financieros parece depender más de la iniciativa de la institución que de sus recursos institucionales.

La mayoría de las instituciones ofrecen costos de transferencia competitivos en comparación con otros proveedores a nivel nacional, pero sus costos se aproximan en gran medida a los promedios nacionales. De todas maneras, lo que realmente importa es la capacidad de la institución de obtener la mayor cantidad posible de contratos con empresas de transferencia de dinero, ya que esto se convierte en un mecanismo para ofrecer a los clientes -y clientes potenciales- receptores de remesas un espectro más amplio de opciones de transferencia, lo que otorga a la institución una posición más competitiva en el mercado de transferencia de remesas. Una de las desventajas de esto es que las instituciones microfinancieras y cooperativas más pequeñas no tienen la misma capacidad que los grandes bancos de penetrar el mercado de transferencia de remesas, debido a su menor poder para negociar acuerdos con las grandes empresas de transferencia de dinero.

La transformación de los receptores de remesas en titulares de cuentas aún resulta difícil. Sin embargo, el análisis de estas instituciones, grandes y pequeñas, demuestra que cerca de un quinto de los receptores también se han convertido en clientes bancarios (Cuadro 5). Una de las razones se relaciona con el nivel de confianza obtenido por la institución y/o con la capacidad de la institución de transnacionalizar sus herramientas de venta cruzada (éste es el caso del BANSEFI y el BSal en particular). Sin embargo, aunque el éxito del BSal en la colocación de sus propias agencias en las comunidades que envían emigrantes

al exterior quizá se encuentre mucho más allá del alcance de las instituciones más pequeñas, cabe señalar que estas instituciones pueden reducir la escala de una estrategia de búsqueda de alianzas como la del BSol y replicarla a su nivel.

Mientras tanto, el contacto más íntimo con los clientes y sus comunidades es lo que otorga a las operaciones más pequeñas un gran capital social para apalancar y penetrar con productos financieros únicos diseñados a medida de los clientes, que probablemente se vuelvan muy atractivos para realizar una venta cruzada con los servicios de transferencia de remesas. El Salcajá es uno de los principales ejemplos, y las instituciones más grandes hacen bien en adoptar este enfoque a través de la llegada a la comunidad y la oferta de productos dirigidos a la sociedad, tal como el BANSEFI. Además, la inversión de tiempo y recursos en el análisis de los clientes existentes y potenciales, particularmente de aquellos que reciben remesas, proporciona una gran cantidad de información a cualquier institución, sin importar su tamaño. El Comercio y FEDECACES indiscutiblemente se beneficiaron de estas prácticas. El Cuadro 6 presenta el perfil de cada institución mencionada, resaltando las fortalezas y debilidades de sus iniciativas de mejores prácticas en el contexto de los indicadores anteriormente mencionados.

V. ACTIVIDADES Y PRÁCTICAS DE DONACIÓN

Los miembros de la comunidad donante han realizado varios análisis sobre el apalancamiento de remesas para el desarrollo. En el caso de América Latina, un abanico de instituciones donantes está buscando maneras de movilizar estos fondos como ahorro, o ya están trabajando en diferentes aspectos relacionados con el apalancamiento de estos fondos -incluidos los aspectos vinculados a la intermediación financiera- para el desarrollo. Aquí proporcionamos una descripción de lo que están haciendo algunas instituciones en varias partes de América Latina y el Caribe. En términos generales, estos donantes están sólo en las primeras etapas del trabajo en esta área. Cuatro instituciones han invertido en conjunto aproximadamente US\$ 50 millones en donaciones para apalancar el papel del apalancamiento de las remesas en el desarrollo. El BID es la única institución que gradualmente ha sistematizado su trabajo. Aún así, es importante identificar todas las posibles lecciones aprendidas de los proyectos financiados.

EL FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES DEL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO

Una de las instituciones pioneras en establecer la unión entre remesas y desarrollo ha sido el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), del BID. El FOMIN ha enfocado el asunto desde una perspectiva operativa, de investigación y de apoyo. Desde 1999, el FOMIN se ha involucrado en una serie de análisis y estudios sobre el efecto de las remesas en América Latina y el problema de política que plantean los elevados costos de transacción. Como resultado de sus investigaciones y debates públicos, el FOMIN dio un paso adelante tomando la iniciativa de financiar proyectos dirigidos a modernizar una infraestructura financiera que pudiese atraer transferencias de dinero a costos más bajos y satisfacer las necesidades financieras de los hogares receptores de remesas no bancarizados.

A ese efecto, el FOMIN ha financiado proyectos en varios países de América Latina (Brasil, Colombia, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, México, Nicaragua), por un monto superior a los US\$ 20 millones, muchos de los cuales están dirigidos a instituciones microfinancieras o cooperativas de ahorro y crédito alternativas. El cuadro 7, presentado anteriormente, identifica algunos de los proyectos más conocidos relacionados con la transferencia de remesas que ha financiado el FOMIN.

Algunos de los casos exitosos identificados más arriba, como el del BANSEFI en México, la FEDECACES en El Salvador y el BSol en Ecuador, han estado relacionados con proyectos financiados por el FOMIN en esas instituciones. El resultado final ha sido la acumulación de conocimiento respecto a actividades y cuestiones relacionadas con las operaciones actualmente en camino.

Más recientemente, el FOMIN ha decidido participar en sociedades con otros donantes e instituciones. Por ejemplo, en la actualidad presenta una alianza con el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) de las Naciones Unidas. En abril de 2004, las dos instituciones anunciaron la creación de un fondo de US\$ 7,6 millones con el objetivo de financiar proyectos relacionados con el envío de remesas que estuvieran dirigidos a microfinanzas e inversión. Bajo este acuerdo, al cual el FOMIN aportó US\$ 4 millones, se espera que las organizaciones que forman la contraparte local, como instituciones microfinancieras y cooperativas de crédito, aporten US\$ 1,6 millones a los proyectos que ellas proponen (BID-FOMIN [2006a]).

LA AGENCIA DE ESTADOS UNIDOS PARA EL DESARROLLO INTERNACIONAL (USAID)

La Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID - *United States Agency for International Development*) ha seguido las cuestiones relacionadas con el envío de remesas desde el año 2000, considerándola un área de atención dentro de sus planes programáticos. Algunas misiones han decidido participar en algunos proyectos vinculados a asociaciones locales, bancarias y de microfinanzas. La siguiente sección remarca el trabajo de la USAID en México y Jamaica, así como también el trabajo de la Alianza para el Desarrollo Global (GDA - *Global Development Alliance*) de la USAID, una unidad recientemente creada dentro de la agencia.

En 2002 la Oficina para América Latina y el Caribe de la USAID, comenzó un programa piloto sobre remesas centrándose principalmente en México. La USAID inició cuatro programas específicos relacionados con cualquiera de los aspectos financieros de las remesas. Sus esfuerzos relativos a la actividad financiera están orientados a la expansión de los servicios financieros de manera que sean accesibles para los receptores de remesas personales. En septiembre de 2002, la USAID otorgó una donación al Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (WOCCU) para reforzar un proyecto en marcha con Caja Popular Mexicana destinado a ayudar a esta última a conectar a los receptores con los servicios del WOCCU relacionados con el envío de remesas y los servicios relacionados con el mercado. En septiembre de 2002, la USAID otorgó un subsidio de US\$ 166.000 a Acción Internacional para realizar una investigación sobre la relación entre microfinanzas y remesas con el objetivo de medir el interés de las instituciones microfinancieras en involucrarse en el servicio.

La USAID ha planeado proyectos futuros que incluyen sociedades con organizaciones microfinancieras, cooperativas y bancos con el objetivo de extender los servicios bancarios a los sectores de bajos ingresos en los países y comunidades donde la agencia está involucrada. La agencia va a aportar US\$ 900.000 anuales entre 2004 y 2008 con el objetivo de mejorar los servicios financieros para remitentes y receptores de remesas de bajos ingresos. Mientras que los proyectos de la USAID relacionados con el envío de remesas están todavía en sus primeras fases y los resultados de los proyectos relacionados con el desarrollo no están todavía disponibles, los indicadores preliminares parecen ser prometedores. El programa que vincula al WOCCU con la Caja Popular Mexicana procesó US\$ 9 millones en transacciones desde su lanzamiento en agosto hasta diciembre de 2003.

La USAID está también trabajando en diversas cuestiones vinculadas al crecimiento económico en Jamaica, centrándose particularmente en la mejora del ambiente de negocios. Un aspecto de este esfuerzo se centró en el acceso al financiamiento a través de microempresas y programas relacionados con remesas. En noviembre de 2003, la USAID ingresó en un acuerdo con la *Jamaica National Building Society (JNBS)*, una de las empresas que proveen servicios relacionados con el envío de remesas en el país. A través del programa con la USAID, JNBS introdujo tecnologías de tarjeta inteligente para reducir el costo de las transferencias de dinero y aumentar el acceso al financiamiento. Luego de dieciocho meses de trabajo, un 21 % de los receptores de remesas estaban retirando su dinero con tarjetas de débito.

Más aún, JNBS apalancó los ahorros creados a partir de la implementación de la tarjeta inteligente hacia el desarrollo. JNBS participó junto con la USAID en la compra de computadoras a empresas estadounidenses para luego donarlas a diferentes escuelas en Jamaica. También ayudó a pagar los costos de montaje de las conexiones de las computadoras en Jamaica y la posible capacitación en tecnología.

LA ALIANZA PARA EL DESARROLLO GLOBAL (GDA)

La GDA es la sección de USAID dedicada a forjar alianzas públicas-privadas entre los gobiernos, las empresas y la sociedad civil. Hasta la fecha, la GDA no ha destinado una cantidad significativa de recursos a programas relacionados con el envío de remesas y el desarrollo, dejando eso en manos de las distintas misiones de la USAID. Sin embargo, a lo largo del año pasado, la GDA se involucró en esta área formando una sociedad con la Sociedad Financiera para la Asistencia Comunitaria (FINCA - *Foundation for International Community Assistance*) y con Hewlett Packard por separado para desarrollar nuevas tecnologías, como tarjetas de débito, para reducir los costos de transferencia de remesas. A finales de enero de 2004, la GDA anunció una donación de US\$ 600.000 para expandir una alianza pública-privada con VISA y FINCA con el objetivo de desarrollar microfinanzas electrónicas. El programa se desarrollará en cinco fases, comenzando en América Central, y provee un modelo de negocios que VISA y la USAID van a adaptar para otras naciones.

Los focos principales de la GDA son: (1) incrementar las alternativas lideradas por el mercado a las grandes empresas de transferencia, como por ejemplo Western Union y MoneyGram; (2) fortalecer la construcción de capacidad de las asociaciones locales y los grupos de intermediarios; y (3) desarrollar tecnologías alternativas para reducir los costos de transferencia de remesas. Según las estimaciones, GDA aportó US\$ 1 millón en fondos durante el año pasado para esas actividades. De acuerdo con el personal entrevistado para este trabajo, el hecho de que no haya ninguna persona dentro de la GDA ocupándose de las cuestiones relacionadas con las remesas y el desarrollo constituye una barrera significativa para la agencia.

FUNDACIÓN FORD

La Fundación Ford cuenta con una serie de programas diferentes, muchos de los cuales se centran en microfinanzas y acceso a servicios financieros para individuos pobres. La fundación comenzó otorgando donaciones para proyectos más amplios relacionados con el envío de remesas en 2002. El foco de la fundación está puesto en remesas familiares e individuales, en lugar de las remesas colectivas (asociaciones locales). La fundación está interesada en programas que permiten a los individuos acumular activos financieros y que permiten a las instituciones financieras volverse intermediarias en comunidades rurales. La Fundación Ford cuenta con 10 programas relacionados con la migración y el

desarrollo y se estima que las donaciones a cuestiones relacionadas con el envío de remesas ascienden a un total de US\$ 700.000. Generalmente, desembolsa algunos cientos de miles o más por año en ese tipo de proyectos.

Entre los receptores de los fondos de la Fundación Ford se incluye a la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCSS), a la Liga de Cooperativas de Ahorro y Crédito de California y al esfuerzo del Centro de Integración y Desarrollo Norteamericano de UCLA (NAID/ UCLA) para incorporar inmigrantes de Santa María, California, a las cooperativas de crédito para permitirles el acceso a los servicios financieros y encontrar un medio para enviar dinero de vuelta al pueblo de Santa Cruz, Mixtepec, a través de un microbanco. Como otra parte del programa, en California, el grupo trabajó con distintas asociaciones locales para relacionar a la gente con los servicios financieros.

La Fundación ha trabajado con redes microfinancieras a nivel regional, mexicano y centroamericano. La Fundación Ford otorgó una donación de US\$ 235.000 al Grupo Interdisciplinario sobre Mujer, Trabajo y Pobreza para otorgar 35 becas de estudio en universidades mexicanas con el objetivo de investigar cómo las mujeres pobres utilizan los ingresos de las remesas para mejorar su estilo de vida y el bienestar de sus familias. La fundación ha otorgado una donación de US\$ 60.000 a la organización Alianza para el Desarrollo de Microempresas (ALPIMED), la cual ha realizado un trabajo significativo en el campo de la transferencia de remesas. Los planes futuros de la Fundación Ford se van a centrar en la relación entre remesas e instituciones microfinancieras. La fundación está interesada en la promoción de esfuerzos que arrojarán luz sobre cómo las instituciones microfinancieras pueden lidiar en forma efectiva con flujos de remesas. Un área de interés particular para la Fundación Ford es determinar cómo se va a relacionar el envío de remesas con las instituciones microfinancieras desreguladas tanto a nivel técnico como legal.

FONDO INTERNACIONAL DE DESARROLLO AGRÍCOLA

Otro caso en el que se establecieron sociedades y relaciones institucionales es el que vincula al Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) de las Naciones Unidas y a otros participantes. En el campo del envío de remesas, el FIDA junto con el FOMIN, del BID, creó recientemente un programa para apoyar proyectos binacionales de desarrollo rural en comunidades receptoras de remesas. El programa, cuya sede está en el IAD, apoya el financiamiento en tres áreas: desarrollo de conocimientos para organizaciones con base en comunidades y desarrollo rural, desarrollo de servicios financieros rurales y desarrollo de inversiones productivas rurales. Las instituciones elegibles incluyen ONG, grupos filantrópicos de inmigrantes trabajando para sustentar a sus comunidades de origen y cooperativas de ahorro y crédito.²

OTRAS INICIATIVAS

Este trabajo se centra primordialmente en los esfuerzos relacionados con la intermediación financiera entre los receptores de remesas, mientras que los remitentes de remesas representan otra, aunque no menos importante, parte de la ecuación. La Corporación Federal de Seguros de los Depósitos Bancarios (FDIC - *Federal Deposit Insurance Corporation*) y el Consulado General de México en Chicago lanzaron la Nueva Alianza de Grupo de Trabajo (NATF - *New Alliance Task Force*) en mayo de 2003. La iniciativa consta de una coalición de más de 30 bancos, 25 organizaciones con base en comunidades y organismos públicos, todas ellas esforzándose por proveer a los inmigrantes de los servicios financieros, de educa-

ción y apoyo necesarios para acceder al sistema bancario de Estados Unidos. La NATF está compuesta por cuatro grupos de trabajo: Educación Financiera, Productos Hipotecarios, Productos y Servicios Bancarios y Proyectos Sociales.

Previo al lanzamiento, el Consulado General de México en Chicago había estado promocionando la forma en que la matrícula consular podía ser utilizada para promover los servicios financieros. Esto coincidió con la conclusión del FDIC de que el principal desafío que enfrentan los inmigrantes para ingresar al sistema bancario es obtener la forma adecuada de identificación. El FDIC comenzó presentando la matrícula como una alternativa y una forma de participar en un proceso educativo de dos años de duración con los bancos. Actualmente hay 118 bancos en todo el país que aceptan tanto la matrícula como el Número de Identificación Personal del Contribuyente (ITIN - *Individual Taxpayer Identification Number*) como formas alternativas de identificación para abrir cuentas bancarias. Ochenta y seis de esos bancos están localizados en el medio oeste. En esa región, más de 20 bancos ofrecen productos financieros con funcionalidades para las transacciones con remesas.

La NATF mantiene reuniones en forma trimestral en Chicago para llevar un inventario de quién está haciendo qué, compartir las mejores prácticas e informar sobre nuevas leyes. Cada uno de los grupos de trabajo se encuentra regularmente. El Grupo de Trabajo de Educación Financiera utiliza el modelo financiero del FDIC denominado *Money Smart* para ayudar a los adultos que no están familiarizados con los mecanismos financieros a mejorar sus habilidades financieras y a establecer relaciones positivas con el banco. El programa se ofrece en español y en otros tres idiomas. Las clases futuras van a tratar sobre temas tales como información para los compradores de viviendas, préstamos predatorios, educación del contribuyente y uso de formas alternativas de identificación, entre otros. Estarían involucradas 18 organizaciones incluyendo bancos y organizaciones sin fines de lucro. Bancos como el Bank of America han donado cajeros automáticos con el propósito de realizar simulacros en clase.

El Grupo de Trabajo de Productos Hipotecarios ayuda a los bancos a desarrollar programas de préstamos para inmigrantes que pueden formar parte de la cartera del banco o bien ser vendidos en el mercado secundario. La NATF ha creado un modelo de productos de préstamo llamado *New Alliance Model Loan Product* (NAMLPL). Está pensado para ser utilizado por propietarios potenciales de viviendas que pagan impuestos utilizando un ITIN. El NAMLPL está basado en programas desarrollados para hipotecas no convencionales con el objetivo de ayudar a los inmigrantes a reunir los requisitos necesarios para acceder a los programas existentes de préstamos para la construcción de viviendas desarrollados por la *Second Federal Savings and Loan Association* en Chicago y *Mitchell Bank* en Milwaukee.

Uno de los rasgos más destacados del Grupo de Trabajo de Servicios y Productos Bancarios fue la conferencia del 10 de diciembre de 2003 llevada a cabo en el Consulado General de México en Chicago. Se reunieron, 30 bancos nacionales, regionales y comunitarios, para una exhibición de productos actuales y futuros relacionados con el envío de remesas. *Bank of America*, *North Shore Bank*, *Mitchell Bank* and *Fifth Third Bank* presentaron sus cuatro productos de remesas diferentes con cuatro características diferentes. Estos programas demostraron que la comunidad necesita este tipo de productos y que éstos representan un medio para involucrar a los 30 bancos que no poseían este tipo de producto. El caso de negocios para bancarizar a aquellos bancos que no poseían este tipo de producto ha sido exitoso y existe un interés real en el análisis económico de la cuestión. El Grupo de Trabajo ha tenido éxito también en la recepción de información por parte de organizaciones comunitarias. Si bien los beneficios no provienen necesariamente de las cuentas de los remitentes de remesas, los bancos tienen una perspectiva a largo plazo. Ellos quieren que los

clientes entren en el sistema y luego adquieran otros productos, como tarjetas de crédito, préstamos para la adquisición de automóviles y préstamos para pequeñas empresas, entre otros, que son rentables para el banco. Existe una lealtad extraordinaria en el mercado de los inmigrantes: una vez que los individuos ingresan en el sistema, la probabilidad de que lo abandonen es muy baja y generalmente hacen ingresar a entre 10 y 15 individuos más.

En un comunicado de prensa del 10 de diciembre de 2003, el Consulado General de México en Chicago remarcó los prometedores resultados preliminares de la NATF. Hasta el momento, más de US\$ 100 millones en depósitos han sido invertidos en instituciones financieras que aceptan la matrícula mexicana. Los informes oficiales de más de 30 bancos que operan en el medio oeste indican que, a diciembre de 2003, se habían abierto más de 50.000 cuentas bancarias en esa región a nombre de clientes antiguamente no bancarizados con un saldo promedio de US\$ 2.000. La NATF estima que las nuevas cuentas representan más de US\$ 100 millones en depósitos. A diciembre de 2003, más de 35.000 inmigrantes en el medio oeste participaron en clases de educación o talleres utilizando el modelo Dinero Inteligente del FDIC y programas similares de educación financiera. Durante el plazo de presentación impositiva de 2002, se asistió a aproximadamente 7.500 familias de trabajadores inmigrantes en los lugares gratuitos de preparación de la declaración de impuestos en la zona de Chicago. Los reembolsos en concepto de Crédito por Ingreso del Trabajo (EITC - *Earned Income Tax Credit*) fueron de US\$ 9,3 millones y el ahorro de los inmigrantes en gastos de preparación fue de US\$ 750.000.

De acuerdo con el personal entrevistado de la FDIC, los préstamos hipotecarios van a ser de especial interés para los bancos. Bancarizar a aquellos individuos no bancarizados fue un proceso de tres etapas que implicó: (1) aprender acerca de la matrícula consular y aprender sobre la visión de los organismos reguladores; (2) ofrecer productos relacionados con el envío de remesas para atraer clientes; y (3) ofrecer préstamos hipotecarios. Algunos bancos proveen préstamos hipotecarios utilizando los números de ITIN (en la zona de Milwaukee y Chicago lo hacen seis bancos). A la fecha, 15 de los 35 bancos miembros de la NATF ofrecen productos hipotecarios que utilizan el número de ITIN, cuyo total asciende a 659 préstamos (aproximadamente US\$ 93 millones en cargos por emisión). La Autoridad de Vivienda y Desarrollo Económico de Wisconsin (WHEDA, por su sigla en inglés), un miembro de la NATF, adquiere estos préstamos de bancos locales en el mercado secundario en Milwaukee, WI.

La FDIC ahora ha expandido el programa en todo el medio oeste, California (Los Ángeles), Texas (Austin), Iowa y Georgia (Atlanta), Nueva York y Boston, y ha formado grupos de trabajo en estas áreas.

Notas

¹ Entendemos por remesas al envío de dinero proveniente de los ingresos salariales de un trabajador emigrante a su familia. El término excluye cualquier concepto de flujo "colectivo", o inversión de capital por parte del emigrante.

² FIDA también ha trabajado en otras áreas de financiamiento a asociaciones locales, un tema que está fuera del análisis de este informe.

Cuadro 1

INDIVIDUOS CON CUENTAS BANCARIAS Receptores y no receptores de remesas					
País	República Dominicana	Jamaica	Colombia	Ecuador	Bolivia
Receptor	66%	65%	52%	46%	44%
No receptor	58%	60%	45%	34%	35%

País	Guatemala	Perú	Honduras	El Salvador	México	Nicaragua
Receptor	41%	37%	34%	31%	29%	10%
No receptor	17%	35%	16%	19%	28%	10%

Fuente: Receptores de Remesas en México (Octubre, 2003); Receptores de Remesas en Guatemala, El Salvador y Honduras (Septiembre, 2003); Receptores de Remesas en Ecuador (Mayo, 2003). Washington, DC: MIF-IDB. Receptores de Remesas en República Dominicana (Septiembre, 2004); Receptores de Remesas en Bolivia, Perú (Septiembre, 2005).

Cuadro 2

BANCOS, COOPERATIVAS DE CRÉDITO E INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS QUE OFRECEN REMESAS		
Institución	País	Tipo
Banco Industrial (BI)	Guatemala	Banco comercial
Cooperativa de Ahorro y Crédito Salcajá	Guatemala	Cooperativa de crédito
Banco Salvadoreño (BSal)	El Salvador	Banco comercial
Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador de R.L. (FEDECACES)	El Salvador	Cooperativa de crédito
Banco Solidario (BSol)	Ecuador	IMF transformada
Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros S.N.C. (BANSEFI)	México	Banco estatal
Banco de Oaxaca	México	Microbanco
Wells Fargo	México	Banco comercial
Financiera El Comercio	Paraguay	IMF

Fuente: Información recopilada por el autor a través de entrevistas con las instituciones.

Cuadro 3

REMESAS RECIBIDAS POR LOS CLIENTES DEL BANCO INDUSTRIAL			
Monto	% de clientes	Monto	% de clientes
Menor a US\$ 50	3,5	Entre US\$ 151 y US\$ 200	19,0
Entre US\$ 51 y US\$ 100	35,0	Entre US\$ 201 y US\$ 250	3,5
Entre US\$ 101 y US\$ 150	8,0	Entre US\$ 251 y US\$ 300	12,0
		Más de US\$ 300	19,0

Fuente: Orozco, Manuel. Encuesta encargada a Borge & Asociados, 2004.

Cuadro 4

INFORMACIÓN BANCARIA Y TRANSFERENCIAS DE REMESAS DEL BANCO SOLIDARIO 2002-2004						
Año	Transferencias	Volumen	Cuentas	Créditos		
2002	1.800	US\$ 6.000.000	270	US\$ 150.000	50	US\$ 70.000
2003	14.000	US\$ 23.000.000	860	US\$ 670.000	230	US\$ 525.000
2004	60.000	US\$ 50.000.000	4.000	US\$ 3.500.000	1.700	US\$ 4.000.000

Fuente: Entrevista a funcionarios del Banco Solidario, enero de 2004 y 2005.

Cuadro 5

VOLUMEN DE TRANSFERENCIAS, CANTIDAD DE TITULARES DE CUENTAS Y SUCURSALES POR INSTITUCIÓN					
	Costo de transferencia (empresa/ promedio de mercado)	Volumen de transferencias por mes	Cantidad de receptores de remesas que son clientes	Cantidad total de clientes	Cantidad de sucursales
FEDECACES	3,9% / 4,2%	17.500	4.375	90.000	26
Banco Salvadoreño (BSal)	3,9% / 4,2%	58.000	17.000	n/d	110
Salcajá	6,1% / 5,8%	1.000	7.650	15.000	3
El Comercio	9,8% / 8,7%	200	1.330	7.000	11
Banco Industrial (BI)	6,5% / 5,8%	200.000	150.000	500.000	Más de 250
Banco Solidario (BSol)	0% /	12.000	4.000	91.600	32
BANSEFI	5,4% / 5,4%	25.000	2.500	500.000	550
Wells Fargo	5,4% / 5,4%	70.000	250.000	Más de 1 millón	Más de 3000

Fuente: Orozco, Manuel. Encuesta encargada a Borge & Asociados, 2004; entrevistas institucionales, enero de 2004-2005.

Cuadro 6

EXTENSIÓN DEL ALCANCE FINANCIERO DE LAS INSTITUCIONES

Institución	Cobertura	Costo	Servicios financieros
Banco Industrial (Guatemala)	- Participación en eventos comunitarios - Amplia presencia en toda la nación - Sólida comercialización a través de alianzas	- Por encima del costo de mercado (<i>King Express</i>) - Expansión de alianzas	- Venta cruzada de remesas con otros productos - Enfoque de "poco a poco", comenzando con cuentas de ahorro - Incentivos de regalos y promociones
Salcajá (Guatemala)	- Opera en zonas rurales, algunas sin otras alternativas financieras - Representantes expertos que promueven los servicios y facilitan el acceso	- Por encima del costo de mercado (Vigo) - Expansión de alianzas	- Diseño de productos complementarios y herramientas de venta cruzada - Trato preferencial para receptores de remesas - Fuerte énfasis en planes de ahorro para educación
Banco Salvadoreño (El Salvador)	- Agencias propias ubicadas en comunidades con alta concentración de emigrantes - Sofisticadas campañas de comercialización - Amplia presencia en toda la nación - Representantes expertos que promueven los servicios y facilitan el acceso	- Cargos competitivos, por debajo del costo de mercado (BSal) - Establecimiento de más agencias con base en Estados Unidos - Expansión de alianzas	- Cuentas bancarias transnacionales - Venta cruzada de remesas con otros productos
FEDECACES (El Salvador)	- Miembro de IRnet - Opera en zonas rurales - Colaboración con otras cooperativas para fomentar una "cultura de ahorro"	- Cargos competitivos, por debajo del costo de mercado (IRnet, Vigo, <i>Rapid Money</i>, Viamericas, etc.)	- Venta cruzada de remesas con otros productos - Encargo de evaluación de necesidades - Incentivos de regalos y promociones
Banco Solidario (Ecuador)	- Sólidas alianzas globales con bancos bien establecidos, comercializados bajo un nombre reconocible (Enlace Andino) - Expansión a países vecinos - Amplia presencia en toda la nación - Tarjetas de crédito personalizadas para cooperativas	- Cargos no cobrados a titulares de cuentas bancarias - Expansión de alianzas	- Cuentas bancarias transnacionales - Venta cruzada de remesas con otros productos - Trato preferencial a los receptores de remesas

Cuadro 6 (continuación)

EXTENSIÓN DEL ALCANCE FINANCIERO DE LAS INSTITUCIONES			
Institución	Cobertura	Costo	Servicios financieros
BANSEFI (México)	- Sólida red con amplia presencia en toda la nación, especialmente en las zonas rurales - Campañas educativas dirigidas a la diáspora	- Cargos competitivos, por debajo del costo de mercado (Vigo, Money Gram, El Camino Transferencias, Via America, Moneyda, etc.) - FedACH International Mexico Service - L@Red de la Gente	- Transferencias de cuentas banco a banco - Venta cruzada de remesas con otros productos
Oaxaca Microbank (México)	- Conocimiento de la población rural local donde opera	- Alto nivel de confianza	- Venta cruzada de remesas con ahorros
Wells Fargo (Estados Unidos-México)	- Presencia global amplia y bien posicionada - Servicios combinados diseñados como productos "para construir relaciones"	- Cargos competitivos, por debajo del costo de mercado	- Servicio transnacional de cuenta a cuenta a través de Intercuenta Express - Venta cruzada de remesas con otros productos - Atención especializada, centrada en el desarrollo de confianza
El Comercio (Paraguay)	- Opera en zonas rurales - Amplia presencia de la empresa de transferencia de remesas	- Cargos costosos (Western Union)	- Diseño de productos complementarios y herramientas de venta cruzada - Encargo de evaluación de necesidades

Fuente: Datos elaborados por el autor.

Cuadro 7

PROYECTOS FINANCIADOS POR EL FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES
2005-2006

Proyecto	País	Monto (US\$)
Promoción de la Democracia Financiera mediante el Apoyo a FEDECREDITO	El Salvador	3.339.000
Creación de un Mercado Financiero Hipotecario para Familias Transnacionales	El Salvador	5.250.000
Desarrollo de Servicios para Mejorar el Acceso y Manejo de Remesas	Bolivia	291.610
Remesas y Capacitación para Emigrantes Brasileños y sus Beneficiarios	Brasil	470.000
Análisis del Mercado de Remesas de Portugal/Brasil	Brasil	47.350
Remesas y Desarrollo Rural en República Dominicana	República Dominicana	321.500
Remesas y Desarrollo Rural en El Salvador	El Salvador	366.000
"Más que remesas"	Guatemala	198.000
Adecuación Socio-cultural de Servicios Financieros	Guatemala	103.662
Aumento del Aporte al Desarrollo Generado por las Remesas de los Trabajadores	Guatemala	5.200.000
Mejoramiento del Servicio de Remesas hacia y desde el Sector Rural de Haití	Haití	260.000
Apoyo al Desarrollo Económico de La Piedad-Michoacán	México	32.000
Proyecto Piloto 3x1 para Migrantes: Innovación y fortalecimiento - Fase I	México	7.000.000
Orientar Ahorro de Mexicanos que Habitan en USA hacia Compra Vivienda en México	México	5.250.000
Migración Internacional, Remesas e Impacto en Comunidades Rurales de Zacatecas	México	55.000
Migración Internacional, Remesas e Impacto en Comunidades Rurales de Zacatecas	México	1.700.000
Bancarización de Clientes Receptores de Remesas en Paraguay	Paraguay	222.000
Valorización Remesas de los Emigrantes Peruanos en Italia	Perú	49.000
Modelo Migratorio Retorno Voluntario Basado en Desarrollo Capacidad Empresarial	Regional	3.975.000
Aplicación de los Principios Generales para Mercados de Remesas	Regional	1.759.300
Corredores de Remesas de Inmigrantes	Regional	167.500
Apoyo a la oficina del FOMIN	Regional	13.400
Mejora de la Información y Procedimientos de Bancos Centrales en Área de Remesas	Regional	1.306.884
<i>Total</i>		<i>37.377.206</i>

Fuente: BID-FOMIN [2006b].

Cuadro 8

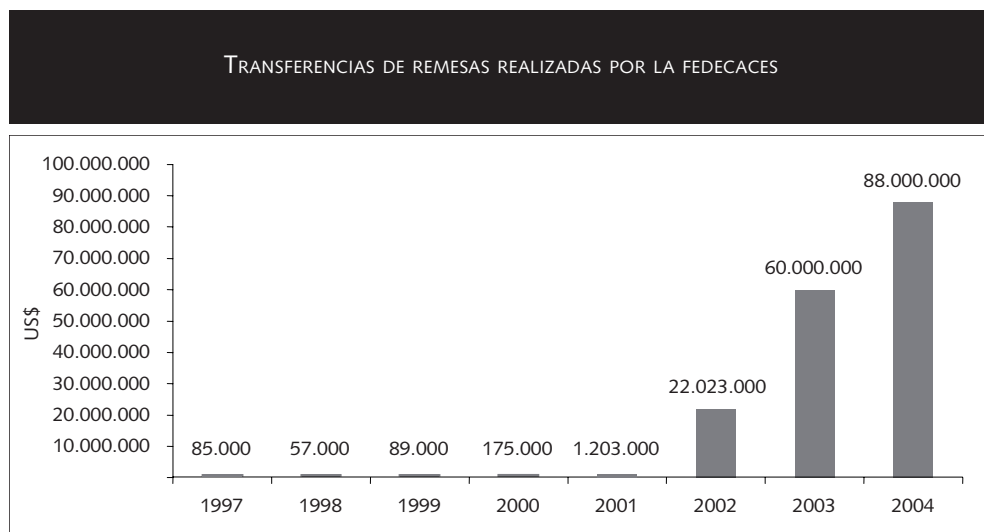
INVERSIÓN EN PROYECTOS DE DONANTES INTERNACIONALES EN AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE RELACIONADOS CON EL ENVÍO DE REMESAS

Donante	Inversión agregada 00-05 (US\$)
BID	68.417.616*
USAID	10.000.000
Fundación Ford	700.000
FIDA	1.000.000
Fundación Rockefeller	200.000

Nota: *Inversión agregada 2001-2006.

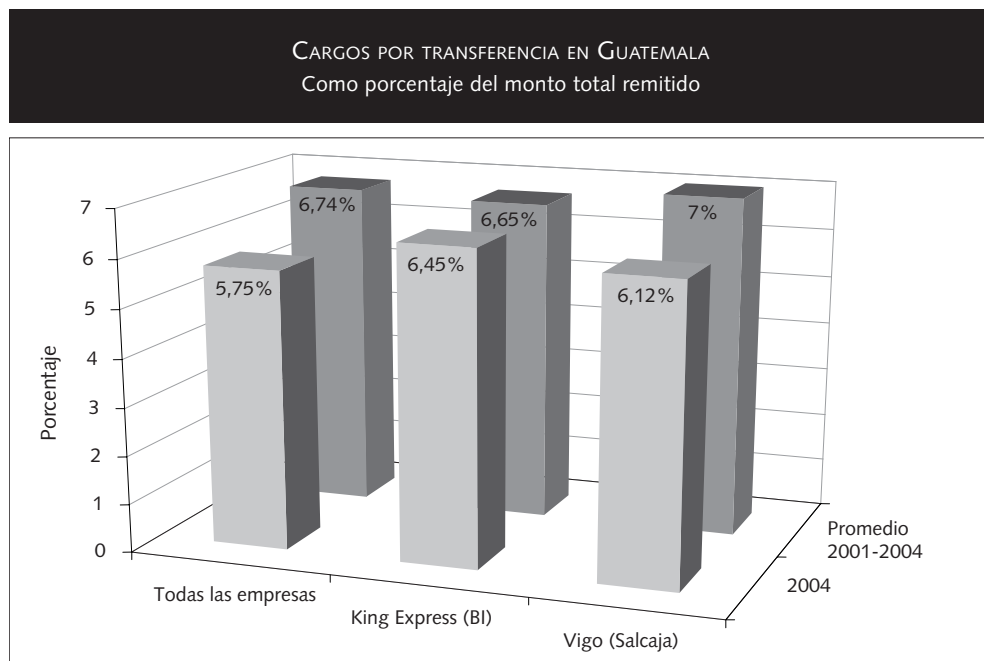
Fuente: Información compilada por el autor a través de entrevistas con las instituciones.

Gráfico 1



Fuente: Entrevista a funcionarios de la FEDECACES, enero 2004 y 2005.

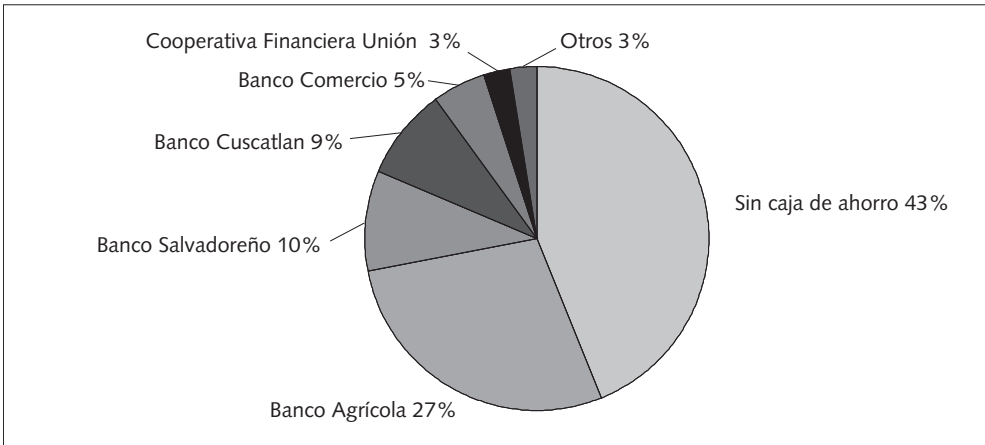
Gráfico 2



Fuente: Información sobre precios recopilada por Manuel Orozco.

Gráfico 3

INSTITUCIONES DONDE LOS RECEPTORES DE REMESAS POSEEN CAJAS DE AHORRO EN EL SALVADOR



Fuente: Orozco, Manuel. Encuesta encargada a Borge & Asociados, 2004.

Bibliografía

BECK, THORSTEN; DEMIRGUC-KUNT, ASLI Y LEVINE, ROSS E. *Finance, Inequality, and Poverty: Cross-Country Evidence*. Documento de Trabajo de Investigación de Políticas del Banco Mundial N° 3338. Junio, 2004.

INTER-AMERICAN DIALOGUE - IAD. *All in the Family: Latin America's Most Important International Financial Flow*. Informe del Inter-American Dialogue Task Force on Remittances. Washington, D.C.: IAD. Enero, 2004.

Banco Interamericano de Desarrollo-MIF. "RG-M1019: MIF-IFAD Partnership Facility for Rural Private Sector Dev-LAC". Disponible en <http://www.iadb.org/projects/Project.cfm?project=RG-M1019&Language=English>. 2006a.

_____. "Multilateral Investment Fund Projects". Disponible en http://www.iadb.org/projects/mif_project.cfm?language=English. 2006b.

OROZCO, MANUEL. *Changes in the Atmosphere? Increase of Remittances, Price Decline and New Challenges*. Serie de Investigación del Inter-American Dialogue. Washington, D.C.: IAD. Marzo, 2003.

_____. *The Remittance Marketplace: Prices, Policy and Financial Institutions*. Washington, D.C.: Pew Hispanic Center. Junio, 2004a.

_____. *Remittances to Latin America and the Caribbean: Issues and Perspectives on Development*. Informe encargado por la Oficina del Proceso de Cumbres, Organización de los Estados Americanos. 2004b.

_____. *International Financial Flows and Worker Remittances: A Best Practices Report*. Informe encargado por la División de Población de las Naciones Unidas. 2004c.

_____. *International Flows of Remittances: Cost, competition and financial access in Latin America and the Caribbean- toward an industry scorecard*. Informe preparado por el Banco Interamericano de Desarrollo. Washington DC. May 12th, 2006.

_____ Y EVE HAMILTON. "Remittances and MFI intermediation". Ponencia presentada en la 2005 Financial Sector Development Conference: *New Partnerships for Innovation in Microfinance*. Frankfurt. Junio 23, 2005.

ROBINSON, SCOTT. *Remittances, Microfinance and Community Informatics - Development and Governance Issues*. Ponencia presentada en la Remittances, Microfinance and Technology Conference: "Leveraging Development Impact for Pacific States". FDC - Brisbane. Au. Junio 10, 2004.

ENTREVISTAS (REALIZADAS DURANTE FEBRERO/MARZO 2004 Y ENERO 2005)

ACOSTA, CRISTIAN. Director de Negocios. Banco Solidario, Ecuador.

BURROWS, JAMES. Business Development Specialist. USAID Jamaica.

CASTILLO, MERCY. ALCANCE Project. USAID El Salvador.

DE TOLEDO, EUGENIA. Gerente de Compatriotas. Banco Salvadoreño, El Salvador.

ESTEFAN, DAVID. Encargado de Remesas. BANSEFI, México.

FRIAS, MICHAEL. *Community Affairs Director*. FDIC.

ISLAS TORRES, ALBERTO. Director de Coordinación Técnica. BANSEFI, México.

JIMENEZ MUÑOZ, EFRAÍN. *Executive Projects Director*. Federación de Clubes Zacatecanos del Sur de California.

MENA DE MORÁN, BERTHA SILVIA. Gerente de Negocios y Administración. FEDECACES, El Salvador.

MYHRE, DAVID MYHRE. *Project Officer for Development Finance and Economic*. *The Ford Foundation*.

PEÑAFIEL, JUAN CARLOS. Jefe de Productos Emigrantes. Banco Solidario, Ecuador.

PISABAJ FLORES, G. RUMALDO. *General Manager*. Salcajá, Guatemala.

PYLE, KAY. *Representative for El Salvador*. *Inter-American Foundation*.

RIVERA, JUAN BERNARDO. Banco Industrial, Guatemala.

ROSEKRANS, KRISTEN. *Education Team Leader*. USAID El Salvador.

RUNDE, DANIEL. *Outreach and Development Manager*. USAID GDA.

SECURITY. *Ford Foundation*, México.

SMITH, JEREMY. *Development Finance Director*. USAID México.

TERRY, DONALD. *Multilateral Investment Fund*. Banco Interamericano de Desarrollo.

DE VELILLA, TERESA. Vicepresidenta, El Comercio Financiero, Paraguay.

*ORIENTACIONES PARA LOS COLABORADORES
DE LA REVISTA INTEGRACIÓN & COMERCIO*

◆ La Revista es multidisciplinaria y los trabajos deberán referirse a los procesos de integración y cooperación regional de América Latina y el Caribe, a la integración hemisférica y a las relaciones económicas con otras partes del mundo.

Asimismo se aceptarán contribuciones referidas al comercio intrarregional de los países de América Latina y el Caribe y al que éstos realizan con otros bloques, así como al comercio multilateral.

◆ Se admitirán trabajos en idioma español, inglés, francés y portugués.

Si se enviase una traducción deberá adjuntarse a ella la versión del trabajo en el idioma originalmente producido.

◆ Deberán acompañarse los datos del autor (nombre y nacionalidad), un breve currículum académico y profesional, su domicilio y otros datos que permitan contactarlo (teléfono, fax, correo electrónico).

◆ La extensión de los trabajos deberá ser de un máximo de 30 páginas tamaño carta a interlineado simple, con un espacio entre párrafos, en dos ejemplares procesados en Word. Junto con el artículo deberá enviarse un resumen de lo sustancial de su contenido, de no más de 200 palabras.

◆ El envío de un artículo al INTAL para su eventual publicación en la Revista Integración & Comercio supone el compromiso del autor de no someterlo simultáneamente a la consideración de otras publicaciones.

◆ Los artículos remitidos a la Revista serán sometidos al dictamen de árbitros anónimos.

◆ Se sugiere que los trabajos no contengan fórmulas matemáticas, para que su lectura resulte accesible a un público más amplio que el del campo de especialización.

◆ Si se incluyesen cuadros y/o gráficas, éstos deberán ser suficientemente claros, sin abreviaturas, con indicación de las unidades a que hacen referencia. Las cifras con decimales y todo símbolo numeral requerido deberán expresarse acorde con el idioma (ej. 1,00 español/1.00 inglés). Se incluirá al pie del cuadro y gráfico las notas y fuentes correspondientes. Los cuadros así como las gráficas, figuras y diagramas deben confeccionarse en Word o Excel y deberá evitarse insertarlos en el texto como figuras fijas desde otros programas y/o desde scanner. En lo posible, deben presentarse en hoja aparte y se agruparán al final con indicación en el texto del lugar donde corresponde ubicarlos.

◆ Si se utilizan siglas deberá indicarse, al menos la primera vez que se mencionen, su equivalencia completa, tanto en el texto como en la bibliografía, los cuadros y las gráficas, según correspondiere.

◆ Las referencias bibliográficas que se hagan en el texto se indicarán con el apellido del autor, año de publicación y páginas relevantes. Ejemplo: (Herrera [1974] pp. 10-12).

No deberán incluirse como pie de página y/o nota al final del texto.

Las referencias completas correspondientes se presentarán agrupadas al final del texto, en orden alfabético. El orden en que se indicará la información es el siguiente: (a) apellido y nombre del autor; (b) título del artículo (encomillado) y nombre de la revista o título del libro donde apareció (en cursivas); (c) volumen y número de la publicación; (d) ciudad; (e) editor; (f) año de edición o fecha. Ejemplo:

HERRERA, FELIPE. *América Latina: experiencias y desafíos*. Buenos Aires: BID-INTAL. 1974.

ONS-INDART, CARLOS. "El principio de reciprocidad en el tratado de Montevideo", en *Derecho de la Integración*, Vol. III, N° 6. Buenos Aires: BID-INTAL. Abril, 1970.

◆ Las notas han de ser sólo las indispensables, y no muy extensas, dejando otras consideraciones para el texto. Deben ir numeradas consecutivamente, con números arábigos.

◆ La Revista Integración & Comercio se reserva el derecho de introducir los cambios editoriales que considere convenientes.

◆ Se enviará un archivo formato PDF de prueba de impresión electrónica a los autores de los trabajos antes de su publicación. Sólo se aceptarán correcciones menores sobre el contenido (no sobre la edición) que deberán notificarse en el plazo estipulado por el INTAL. En caso de no recibir respuesta por parte de los autores en el plazo establecido, se considerará ese archivo como aceptado para entrar a imprenta.

◆ No se prevé la devolución de los originales de los trabajos que no sean publicados, salvo que su autor los solicite dentro del lapso de tres meses.

◆ Los autores de los artículos que sean publicados en la Revista recibirán dos ejemplares y separatas, más una suscripción anual de cortesía.

INFORMES SUBREGIONALES DE INTEGRACIÓN

♦ *INFORME MERCOSUR N° 12*

Publicación anual.

(Versión impresa, disponible sólo en idioma español y portugués).

(Idioma inglés, sólo disponible en formato PDF).

DOCUMENTOS DE TRABAJO

♦ *Propuesta metodológica para la convergencia del Spaghetti Bowl de reglas de origen.*

Rafael Cornejo y Jeremy Harris.

INTAL-INT DT-34. 2007.

(Español e inglés, sólo disponible en formato PDF).

♦ *Fiscal Policy and Equity. Estimation of the Progressivity and Redistributive Capacity of Taxes and Social Public Expenditure in the Andean Countries.*

Alberto Barreix, Jerónimo Roca y Luiz Villela.

INTAL-INT WP-33. 2007.

(Inglés, sólo disponible en formato PDF).

♦ *Costa Rica: ante un Nuevo Escenario en el Comercio Internacional.*

Jaime Granados, Ziga Voduzek, Alberto Barreix,

José Ernesto López Córdova y Christian Volpe.

INTAL-INT DT-32. 2007.

(Español, sólo disponible en formato PDF).

♦ *Honduras: Desafíos de la Inserción en la Economía Internacional.*

Jaime Granados, Paolo Giordano, José Ernesto López Córdova,

Ziga Voduzek y Alberto Barreix.

INTAL-INT DT-31. 2007.

(Español, sólo disponible en formato PDF).



Revista de la CEPAL

Santiago, Chile

Agosto 2007

Número 92

Inversión extranjera directa y desarrollo: la experiencia del Mercosur

Daniel Chudnovsky y Andrés López

Desarrollo de ventajas competitivas: Pymes exportadoras exitosas en Argentina, Chile y Colombia

Dario Milesi, Virginia Moori, Verónica Robert y Gabriel Yoguel

Efectos de la capacitación en la competitividad de la industria manufacturera

Ramón Padilla y Miriam Juárez

La inserción laboral de los jóvenes: características, tensiones y desafíos

Jürgen Weller

La globalización de la atención de la salud: oportunidades para el Caribe

Richard L. Bernal

La protección social en el Caribe de habla inglesa

Oliver Paddison

Reforzando un pilar fiscal: el impuesto a la renta dual a la uruguaya

Alberto Barreix y Jerónimo Roca

Migraciones internacionales y desarrollo: el impacto socioeconómico de las remesas en Colombia

David Khoudour-Castéras

Agentes extrasectoriales y transformaciones recientes en el agro argentino

Clara Craviotti

Orientaciones para colaboradores de la *Revista de la CEPAL*

La Revista en Internet

Publicaciones recientes de la CEPAL

Publicación cuatrimestral, en español e inglés.

Valor: US\$ 15 (o su equivalente en moneda nacional).

Suscripción anual: US\$ 30 (español) y US\$ 35 (inglés).

Suscripción por dos años: US\$ 50 (español) y US\$ 60 (inglés).

Pedidos: **Unidad de Distribución de la CEPAL**, Casilla 179-D,

Santiago de Chile. E-mail: carlos.eggeling@cepal.org

EL TRIMESTRE ECONOMICO



COMITE DICTAMINADOR: Enrique Casares Gil (UAM-A), Gonzalo Castañeda (UDLA-P), Gerardo Esquivel (Colmex), Gerardo Jacobs Alvarez (UIA), Julio López Gallardo (UNAM), Juan Carlos Moreno Brid (CEPAL), Antonio Noriega Muro (Universidad de Guanajuato), Sangeeta Pratap (ITAM). CONSEJO EDITORIAL: Edmar L. Bacha, Gerardo Bueno, Enrique Cárdenas, Arturo Fernández, Ricardo Ffrench-Davis, Enrique Florescano, Roberto Frenkel, Kevin B. Grier, Ricardo Hausmann, Alejandro Hernández, Albert O. Hirschman, Hugo A. Hopenhayn, David Ibarra, Felipe Larraín, Francisco Lopes, Guillermo Maldonado, Rodolfo Manuelli, José A. Ocampo, Joseph Ramos, Luis Ángel Rojo Duque, Gert Rosenthal, Francisco Sagasti, Jaime José Serra, Jesús Silva Herzog Flores, Osvaldo Sunkel, Carlos Tello, Sweder van Winjberger.

Director: *Fausto Hernández Trillo*
Secretario de Redacción: *Guillermo Escalante A.*

Vol. LXXIV (3)

México, Julio-Septiembre de 2007

Núm. 295

PERSPECTIVA ECONÓMICA

Santiago Levy ¿Pueden los programas sociales disminuir la productividad y el crecimiento económico? Una hipótesis para México

ARTÍCULOS

David Mayer-Foulkes Fallas de mercado en capital humano. La trampa intergeneracional de la pobreza en México

Francisco Venegas-Martínez Mercados de notas estructuradas. Un análisis descriptivo y métodos de evaluación

Luis Ferruz Agudo y María Vargas Magallón Análisis de las capacidades de sincronización con el mercado y selección de valores de los gestores de fondos de inversión españoles en condiciones económicas variables

Héctor Manuel Bravo Pérez, Juan Carlos Castro Ramírez y Miguel Ángel Gutiérrez Andrade Evaluación económica de la aplicación de políticas de distribución del agua superficial en la agricultura de Guanajuato

Luis René Cáceres Exportaciones, inversión y crecimiento económico en Centroamérica

NOTAS Y COMENTARIOS

Juan José Suárez Coppel y Rigoberto Ariel Yépez Nuevo régimen fiscal para Petróleos Mexicanos

Rómulo A. Chumacero y Jorge Hermann No estaba muerta... La teoría cuantitativa y la relación entre dinero e inflación

EL TRIMESTRE ECONÓMICO aparece en los meses de enero, abril, julio y octubre. La suscripción en México cuesta \$275.00. Número suelto \$90.00.

Precios para otros países (dólares)

Número suelto	Suscripciones	
Centroamérica y el Caribe	70.00	20.00
Sudamérica y España	90.00	30.00
Canadá, Estados Unidos y resto del mundo	120.00	33.00

Fondo de Cultura Económica, Carretera Picacho Ajusco 227, Col. Bosques del Pedregal, 14200 México, Distrito Federal. Suscripciones y anuncios: teléfono 52 27 46 71, señora Irma Barrón.

Correo electrónico: trimestre@fce.com.mx

Página del Fondo de Cultura Económica en Internet: <http://www.fondodeculturaeconomica.com>

CUADERNOS DE ECONOMÍA

Latin American Journal of Economics

Vol. 45

Mayo 2007

N° 129

SUMARIO/CONTENTS

SUBASTANDO LA ENERGÍA ELÉCTRICA PARA CLIENTES REGULADOS:
EQUILIBRIO CON INFORMACIÓN COMPLETA Y AVERSIÓN AL RIESGO

Francisco Caravia y Eduardo Saavedra

EFFECTOS DISTRIBUTIVOS DE LA REFORMA DE LA SEGURIDAD SOCIAL.
EL CASO URUGUAYO

Álvaro Forteza

¿PUEDE EL DISEÑO DE UN TORNEO DEPORTIVO AFECTAR SU ASISTENCIA?

Giorgio Sertsios

CONVERGENCIA Y ESTABILIDAD DE LOS TIPOS DE CAMBIO EUROPEOS:
UNA APLICACIÓN DE EXPONENTES DE LYAPUNOV

Elena Olmedo, Ricardo Gimeno, Lorenzo Escot y Ruth Mateos

EVIDENCE OF A BANK LENDING CHANNEL FOR ARGENTINA AND COLOMBIA

José Gómez-González y Fernando Grosz

PRECIO SUSCRIPCION ANUAL 2005 (SEMESTRAL)

Chile	\$	9.000	
AMÉRICA LATINA	US\$	30	(INCLUYE ENVÍO AÉREO)
EUROPA Y USA	US\$	40	(INCLUYE ENVÍO AÉREO)

NUMEROS SUELTOS O ATRASADOS

Chile	\$	4.000	
Extranjero	US\$	15	(incluye envío aéreo)

Enviar pedidos de suscripción y cheque o giro (libre de comisiones y gastos bancarios) a nombre de:
Pontificia Universidad Católica de Chile

Instituto de Economía

Oficina de Publicaciones

Casilla 76, Correo 17, Santiago

CHILE

Teléfonos: 354-4314; 354-4312 y FAX 56-2-5536472

echamorr@facepuc.cl

Dirección WEB: <http://www.cuadernosdeeconomia.cl>

Cuadernos de Economía

Pontificia Universidad Católica de Chile

Derechos reservados

Inscripción N° 63.967

(autorizada su reproducción con mención de las fuentes)

Banco Interamericano
de Desarrollo

Luis Alberto Moreno

Presidente

Daniel M. Zelikow

Vice-Presidente Ejecutivo

Otaviano Canuto

Vice-Presidente,
VP de Países

Antoni Esteve de Ordal

Gerente de Sector,
Integración y Comercio

Ricardo Carciofi

Director, Instituto para la Integración
de América Latina y el Caribe



Integración & Comercio

INTAL

El Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (BID-INTAL) fue creado en 1965 por acuerdo suscrito entre el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Gobierno de la República Argentina. El Instituto forma parte de la Vicepresidencia de Países del

BID y además coordina actividades con el Sector de Integración de la Vicepresidencia de Sectores y Conocimiento. Desde sus comienzos, INTAL ha apoyado la estrategia regional de integración del Banco. Sus actividades están enfocadas principalmente en temas de comercio, integración y cooperación regional; asistencia técnica, especialmente dirigida al fortalecimiento institucional y al diálogo con la sociedad civil, incluyendo al sector privado.

El objetivo general es promover y consolidar el proceso de integración en América Latina y el Caribe en los niveles subregional, regional, interregional, hemisférico e internacional. Las prioridades actuales del INTAL se canalizan a través de tres componentes:

- *Fortalecimiento de capacidades en materia de comercio e integración*
 - *Programas de capacitación especializados para funcionarios gubernamentales y representantes de la sociedad civil, en temas atinentes a comercio e integración. Gran parte de las actividades se llevan a cabo en el marco del Programa conjunto BID/INTAL-OMC de Apoyo a las Negociaciones Comerciales para América Latina y el Caribe*
 - *Asistencia técnica para incrementar la eficacia de las modalidades de consulta gubernamental con la sociedad civil en la formulación y ejecución de políticas de comercio e integración*
- *Apoyo a redes de investigación para sustentar reformas de política que fortalezcan la eficacia de los centros de investigación y los expertos individuales, facilitando la toma de decisiones en los sectores público y privado en temas relacionados con la integración y el comercio. Las redes vigentes son:*
 - *Red INTAL de Investigación en Integración (RedINT)*
 - *La Latin American/Caribbean-Asia/Pacific Economic and Business Association (LAEBA)*
 - *Red Euro-Latinoamericana de Estudios en Integración y Comercio (ELSNIT)*
 - *Red de América Latina y el Caribe de Centros de Estudios de Asia-Pacífico (REDEALAP)*
 - *Premio INTAL*
- *Extensión pública.*
 - *Organización de talleres, foros y eventos especiales que expongan a la sociedad civil a la opinión de expertos, a fin de generar recomendaciones de política referidos a los temas de integración y comercio en el ámbito de los sectores público y privado, y mayor concientización en la sociedad civil.*
 - *Publicaciones orientadas a un público en general y especializado, acerca de temas relacionados al comercio y la integración, las cuales se dividen en las siguientes líneas de acción:*
 - *Revista Integración y Comercio (semestral en inglés y español)*
 - *Carta Mensual INTAL (mensual en español, inglés y portugués)*
 - *Documentos de Trabajo y Divulgación*
 - *Informes Especiales*
 - *Publicaciones surgidas de las Convocatorias de las Redes de Investigación y a través de Foros, Seminarios, y Cooperación Técnica Regional*
 - *Establecimiento de bases de datos y servicios de documentación por Internet*
 - *Centro de Documentación INTAL (CDI) cubre tareas de difusión de información y bibliografía relativa al campo de la integración y el comercio en América Latina y el Caribe y en otros bloques extrarregionales, constituyéndose en un centro cooperativo regional de información*
 - *Bases de Estadísticas de Comercio Exterior DATAINTAL que posibilita el acceso al sistema por parte de agentes económicos de la región y extrarregionales*
 - *Base INTAL-MERCOSUR (BIM)*
 - *Base de Tratados e Instrumentos jurídicos de la integración*

Dentro de las actividades del INTAL arriba indicadas se concentran las siguientes líneas temáticas:

(i) El desarrollo de la infraestructura física; (ii) Aspectos jurídicos de los Acuerdos de Integración; (iii) Coordinación y convergencia macroeconómica; (iv) Integración y cambios de la estructura productiva en América Latina y el Caribe; (v) Cuestiones sociales en los marcos subregionales; (vi) Integración y desarrollo de áreas de frontera; (vii) Grado de preparación de países de la región para adherir al TLCAN o vincularse con la Unión Europea y APEC, y participar en la convergencia hemisférica; (viii) Corrientes de inversión directa intrasubregional inducidas por los acuerdos de integración y complementación económica; (ix) Armonización de las regulaciones de los mercados de servicios; y (x) Desarrollo de sistemas subregionales de información.

Desde 2001, el INTAL es la Secretaría del Comité de Coordinación Técnica del proyecto IIRSA -Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana. Este Comité está formado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Corporación Andina de Fomento (CAF) y el Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca del Plata (FONPLATA).

INTEGRACIÓN & COMERCIO

Las ideas y opiniones expuestas en los estudios que incluye la revista son de responsabilidad exclusiva de sus autores y no necesariamente reflejan políticas o posiciones del BID y/o del INTAL. Se autoriza la mención

de los trabajos aquí publicados, siempre que se indique su procedencia. En tal caso, se agradecerá el envío de un ejemplar de la publicación a la Dirección de la revista.

INTEGRATION
& TRADE

Integración & Comercio



BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO
SECTOR DE INTEGRACIÓN Y COMERCIO
INSTITUTO PARA LA INTEGRACIÓN DE
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

INTEGRATION
& TRADE

I n t e g r a c i ó n & C o m e r c i o

INTEGRATION
& TRADE

Casilla de correos: 39 Sucursal: 1
(1401) Buenos Aires Argentina