Public Disclosure Authorized
Public Disclosure Authorized
Public Disclosure Authorized

32598

Las remesas

SU IMPACTO EN EL DESARROLLO Y PERSPECTIVAS FUTURAS

SAMUEL MUNZELE MAIMBO Y DILIP RATHA
(Editores)

BANCO MUNDIAL

MAYOL EDICIONES

Samuel Munzele Maimbo
Dilip Ratha
Editores

Las remesas
Su impacto en el desarrollo y perspectivas futuras

BANCO MUNDIAL

MAYOL
EDICIONES

The findings, interpretations, and conclusions expressed herein are those of the author(s) and do not necessarily reflect the views of the Executive Directors of The World Bank or the governments they represent.
The World Bank does not guarantee the accuracy of the data included in this work. The boundaries, colors, denominations, and other information shown on any map in this volume do not imply any judgment concerning the legal status of any territory or the endorsement or acceptance of such boundaries.

Los resultados, interpretaciones y conclusiones expresados aquí son los del (los) autor (es) y no reflejan necesariamente las opiniones de los directores del Banco Mundial, o de los gobiernos que ellos representan.
El Banco Mundial no garantiza la exactitud de los datos incluidos en este trabajo. Las fronteras, los colores, los nombres y otra información expuesta en cualquier mapa de este volumen no denotan, por parte del Banco, juicio alguno sobre la condición jurídica de ninguno de los territorios, ni aprobación o aceptación de tales fronteras.

This work was originally published by the World Bank in English as *Remittances: Development Impact and Future Prospects,* in 2005. This Spanish translation was arranged by Mayol Ediciones. Mayol Ediciones is responsible for the quality of the translation. In case of any discrepancies, the original language govern.

Publicado originalmente en inglés como: *Remittances. Development Impact and Future Prospects,* por el Banco Mundial, en 2005. La traducción al castellano fue hecha por Mayol Ediciones, editorial que es responsable de su precisión. En caso de discrepancias, prima el idioma original.

© 2005 Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial
1818 H Street, NW
Washington, DC 20433, USA
Teléfono 202 473 1000
Internet: www.worldbank.org
Correo electrónico: feedback@wordbank.org

Todos los derechos reservados.

Para esta edición:
© 2005, Banco Mundial en coedición con Mayol Ediciones S.A.
Calle 131A N° 56-62, Bogotá, Colombia
PBX: (571) 253 4047. Fax: (571) 271 2909

ISBN 958-97746-7-9

Traducción al castellano: María Victoria Mejía
Fotografía de cubierta: Corbis
Coordinación editorial: María Teresa Barajas S.
Edición y diagramación: Mayol Ediciones S.A.

Impreso y hecho en Colombia - Printed and made in Colombia

Contenido

Prólogo xi
Agradecimientos xiii
Colaboradores xv
Las remesas: visión general xxiii

Parte I
Tendencias de las remesas y sus determinantes 1

Capítulo 1
Las remesas de los trabajadores: fuente importante y estable de financiación externa para el desarrollo 3
Dilip Ratha

Capítulo 2
Las remesas de los emigrantes en África: perspectiva regional 37
Cerstin Sander y Samuel Munzele Maimbo

Parte II
Maximizar el impacto de las remesas en el desarrollo 65

Capítulo 3
El impacto socioeconómico de las remesas en la reducción de la pobreza 67
Admos O. Chimhowu, Jenifer Piesse y Caroline Pinder

Capítulo 4
Remesas y desarrollo económico en India y Paquistán 89
Roger Ballard

Capítulo 5
Remesas de los trabajadores emigrantes: ¿fuente de financiación para el desarrollo de la microempresa en Bangladesh? 107
Abu Kalam Azad

Capítulo 6
Migración y desarrollo: la experiencia de Filipinas 121
I. F. Bagasao

Capítulo 7
Remesas desde Canadá hacia Centroamérica y el Caribe 131
Barnabé Ndarishikanye

Parte III
Fortalecimiento de la infraestructura financiera formal para las remesas 145

Capítulo 8
Análisis de la experiencia de las cooperativas de crédito con las remesas en el mercado de América Latina 147
David C. Grace

Capítulo 9
Remesas y esquemas piramidales de inversión en Albania 163
James P. Korovilas

Capítulo 10
Remesas internacionales: entrega del valor justo 181
Norbert Bielefeld y Antonique Koning

Parte IV
Aumento de la transparencia de la infraestructura financiera informal para la transferencia de remesas 195

Capítulo 11
La normatividad y la supervisión de los sistemas informales de transferencia de fondos 197
Samuel Munzele Maimbo y Nikos Passas

Capítulo 12
Normatividad y supervisión en el vacío: historia del sector de las remesas de Somalia 213
Abdusalam Omer y Gina El Koury

Capítulo 13
Propuesta de un marco para analizar los sistemas informales de transferencia de fondos 227
Raúl Hernández-Coss

Parte V
Migración, desarrollo y remesas 259

Capítulo 14
El impacto de la migración internacional y las remesas en la pobreza 261
Richard H. Adams Jr. y John Page

Capítulo 15
Transnacionalismo y desarrollo: tendencias y oportunidades en América Latina 287
Manuel Orozco

Capítulo 16
Las remesas: ¿El nuevo mantra del desarrollo? 311
Devesh Kapur

CUADROS

1.1 Remesas de los trabajadores 5
1.2 Remesas recibidas por los países en desarrollo, 2003 6
1.3 Clima de inversión y entrad de remesas de los trabajadores en los países en desarrollo 14
1.4 Remesas como porcentaje del PIB, 1996-2000 15
1.5 Ingresos a partir de remesas externas en Paquistán por grupo de ingreso, 1986-87 y 1990-91 19
1.6 Pagos a tratantes de personas por concepto de rutas seleccionadas de migración 29
1A.1 Ingreso de remesas de los trabajadores a Paquistán, 1990-2002 31

3.1 Remesas recibidas y enviadas por países en desarrollo 68
3.2 Remesas recibidas por países en desarrollo por región, 1999-2002 69
3.3 Motivación de las remesas y su uso 74
3.4 Impactos clave de las remesas en la pobreza en niveles diferentes 79
3.5 Desarrollo del mercado a favor de los pobres: ejemplos de indicadores de seguimiento que se deben utilizar para evaluar las mediaciones relacionadas con las remesas 81

7.1 Trabajadores agrícolas de temporada procedentes de México y el Caribe, 2000-2002 132
7.2 Montos de dinero enviados a Haití por compañías encuestadas, julio 2003 135
7.3 Montos de dinero enviados a Jamaica por compañías encuestadas, julio 2003 136
7.4 El costo de enviar dinero, julio 2003 138

8.1 Costo del envío de US$300 de California a México, viernes, mayo 17 de 2002 155

8.2	Comparación de costos entre Cooperativas de Crédito y líderes del mercado	157
9.1	Recuperación económica en Europa oriental, 1994-2002	164
9.2	Principales indicadores económicos de Albania, 1996-2000	172
9.3	Inflación y tasas nominales y reales de interés cambio porcentual por año	175
10.1	Inmigración registrada oficialmente a España desde países no pertenecientes a la Unión Europea, 2002	189
10.2	Perfil de remitentes y receptores de remesas en España y Colombia	190
10.3	Acuerdos de cooperación entre La Caixa y sus bancos asociados	192
13.1	Remesas formales a través de la frontera, 2001	246
14.1	Elasticidad de la pobreza, calculada a partir de datos de migración internacional	269
14.2	Elasticidad de la pobreza, calculada a partir de datos de remesas internacionales	271
14.3	Resumen regional de valores promedio para pobreza, desigualdad, migración y remesas	274
14.4	Elasticidad de la pobreza, por región, calculada a partir de datos sobre migración internacional y remesas	275
14A	Resumen del conjunto de datos sobre pobreza, desigualdad, migración internacional y remesas	280
15.1	Centroamérica en la economía global, 2002	290
15.2	Frecuencia de viaje de inmigrantes a país de origen	291
15.3	Frecuencia de viaje de inmigrantes a país de origen y años de permanencia en Estados Unidos	292
15.4	Nacionales como porcentaje de turistas en República Dominicana, Jamaica y México	293
15.5	¿Cuánto se gasta en cada viaje?	294
15.6	Frecuencia de llamadas telefónicas internacionales de larga distancia hechas a parientes en país de origen	295
15.7	Duración promedio de llamadas telefónicas internacionales de larga distancia hechas a parientes en país de origen	295
15.8	Llamadas telefónicas entre Estados Unidos y países seleccionados de Centroamérica	296
15.9	¿Compra usted productos de su país de origen?	297
15.10	Los seis principales productos de su país de origen que compran los emigrantes	297
15.11	Ingreso del hogar según la raza	299

15.12 Monto promedio mensual que giran los latinoamericanos que viven en Estados Unidos 300
15.13 Remesas, inversión y ayuda extranjera en América Latina, 1996 y 2001 300
15.14 Latinos nacidos en el extranjero que viven en Estados Unidos y remesas a América Latina, 2000 301
15.15 México: asignación del presupuesto, donaciones de HTA y población 304
15.16 Giradores de remesas que pertenecen a una HTA 305
15.17 Dimensiones de la participación transnacional 308

16.1 Flujos netos de financiación externa a países en desarrollo, 2001 312
16.2 Remesas netas de financiación externa a países en desarrollo, 2001 312
16.3 Principales fuentes y receptores de remesas, promedio anual, 1992-2001 313

GRÁFICOS

1.1 Remesas de los trabajadores y otros ingresos 6
1.2 Las remesas son más altas en los países de ingreso más bajo, 2003 (porcentaje del PIB) 7
1.3 Las remesas son más altas en los países de ingreso más bajo, 2003, (porcentaje de importaciones de mercancías) 7
1.4 Los veinte primeros países en desarrollo receptores de remesas, 2003 8
1.5 Los veinte primeros países en desarrollo receptores de remesas, 2003 8
1.6 Principales fuentes de remesas al exterior, 2003 9
1.7 Remesas al exterior procedentes de los Estados Unidos y Arabia Saudita 10
1.8 Volatilidad de las remesas en Filipinas en comparación con flujos privados 12
1.9 Volatilidad de las remesas en Turquía en comparación con flujos privados 13
1.10 Volatilidad de las remesas en los ochenta y los noventa, por grupo de país 14
1.11 Entradas de remesas en India 17
1.12 Tasa promedio por cada transferencia y comisión cambiaria para enviar US$200, febrero 2002 20

2.1 Remesas a países en desarrollo, 1970 a 2001 41
2.2 Remesas totales a África, 1990 a 2001 41
2.3 Remesas por región, 1990 a 2001 42
2.4 Distribución regional de las remesas a África, 2001 42
2.5 Los quince primeros países receptores de remesas en África subsahariana, 1990 a 2001 44

5.1 Remesas de los emigrantes a Bangladesh, 1990-2003 113
5.2 Posición comparativa de las remesas de los trabajadores en Bangladesh, 1990-2003 114

7.1 Remesas como porcentaje de las exportaciones en países seleccionados de Centroamérica y el Caribe, 1990-2002 132
7.2 Remesas a países seleccionados de Centroamérica y el Caribe, 1990-2001 133
7.3 Remesas como porcentaje del pib en países seleccionados de Centroamérica y el Caribe, 1990-2001 134

12.1 Asistencia oficial para el desarrollo y remesas a Somalia, 2001-2001 215
12.2 Principales fuentes de ingresos en Somalia 215

13.1 Diagramación de la infraestructura 243
13.2 Ilustración del marco 254

15.1 Crecimiento de clubes mexicanos (Hometown Associations, HTAS) en Chicago 303

16.1 Ingreso de remesas a los países en desarrollo 316
16.2 Promedio no ponderado de remesas como participación del consumo privado, no equilibrado 324
16.3 Promedio no ponderado de remesas como participación del consumo privado 324
16.4 Población (mayor de 25 años) con educación terciaria en el país y en el extranjero 326

RECUADROS

1.1 Aseguramiento de los flujos futuros de remesas de los trabajadores 11
1.2 Las matrículas consulares mexicanas impulsan las remesas 22
1.3 Las ferias financieras fomentan buenos hábitos bancarios 23

2.1 Los efectos de la normatividad en las remesas 56

13.1 Recomendaciones especiales de fatf Unidad de Acción Financiera (Financial Action Task Force) sobre financiación del terrorismo 232
13.2 Modelo FedACH International de la Reserva Federal 239
13.3 Obstáculos preliminares para calcular las remesas informales de fondos (TIF) 248

16.1 Las limitaciones de los datos sobre remesas: advertencia seria 314

Prólogo

Durante mucho tiempo, los emigrantes se han visto abocados a limitaciones injustificadas al envío de dinero a miembros de su familia y a sus parientes en sus países de origen; restricciones como tasas y comisiones onerosas, horarios inconvenientes de la banca formal y servicios bancarios ineficientes en sus propios países, que retardan el pago final a los beneficiarios. En el presente libro se demuestra que los gobiernos de los países en desarrollo son cada vez más conscientes de la importancia de los flujos de remesas y tratan de resolver con prontitud estas restricciones. Sin embargo, como aducen con razón Maimbo y Ratha, se deben hacer esfuerzos mayores tendientes a maximizar el impacto de las remesas en el desarrollo y el potencial que ellas ofrecen.

El presente libro, el primer estudio integral de las remesas elaborado por el Banco Mundial, significa un aporte oportuno a la literatura económica, impulsando el objetivo que se ha fijado el Banco Mundial de un mundo libre de pobreza y la convicción personal de quien esto escribe de la necesidad de incrementar los recursos financieros que ingresan a los países en desarrollo. Para muchos países, el monto de las remesas supera la inversión extranjera directa y es más estable y, en algunos casos, supera con creces la ayuda oficial para el desarrollo. Teniendo en cuenta la baja tasa de ahorro interno y el elevado gasto oficial de muchos países en desarrollo, las fuentes externas de financiación, las remesas en particular, han cumplido una función vital en el desarrollo económico local y en las estrategias de reducción de la pobreza. No solamente las remesas aumentan los niveles de consumo de las familias receptoras –de tal modo que ni la educación ni la atención en salud quedan fuera del alcance de esas familias– sino que si se ahorran y se suman, hacen un aporte al desarrollo de la infraestructura y de la inversión hacia un mayor ingreso a largo plazo.

No obstante, mientras nos congratulamos por la publicación del presente libro, también debemos hacer una advertencia en el sentido de que las remesas no son la panacea a los problemas del desarrollo. Si bien las remesas complementan los esfuerzos de los gobiernos de países industrializados y en desarrollo, no son el sustituto de la ayuda sostenida. Aunque las remesas constituyen en la actualidad

fuente importante de financiación para el desarrollo, ascendiendo a finales de 2004 a más de US$100 mil millones, a los gobiernos de los países en desarrollo les compete aún la responsabilidad crucial de proveer de servicios sociales básicos a los pobres; y suministrar ayuda adecuada continúa siendo la responsabilidad de los gobiernos donantes.

La ayuda para el desarrollo continúa siendo necesaria para financiar aquellas inversiones que los gobiernos de los países en desarrollo, el sector privado o las remesas no están en capacidad de financiar. Asimismo, la ayuda para el desarrollo es fundamental para obtener un mejor provecho de las transferencias mismas: por ejemplo, apoyando la reforma del sector financiero. Igualmente, la creciente importancia de la agenda de las remesas ofrece una magnífica oportunidad para congregar a la comunidad internacional. Para abordar de manera eficaz el tema de las remesas, requerimos un mejor conocimiento de los emigrantes y de su situación, de las necesidades de las familias receptoras, de lo que necesitan los remitentes de nuevos productos financieros, de los cambios necesarios en los mecanismos de normatividad y seguimiento en los países industrializados y en desarrollo, y del clima de desarrollo existente en cada país en desarrollo. Ninguna institución individual posee toda esta información. Por tanto, nos sentimos complacidos de que el Banco Mundial se haya asociado con otros organismos en torno a esta agenda crucial.

Sin embargo, el mayor reto le compete a los países en desarrollo. Resultaría tarea difícil imaginar un avance de la agenda de las remesas sin un avance correspondiente en la reforma del sector financiero, en la gobernabilidad corporativa, en la lucha contra la corrupción y en otros aspectos relacionados. Se hace necesario que, de la misma manera que lo hacen para su propio desarrollo, los gobiernos de los países en desarrollo se apropien plenamente de la agenda de las remesas. El desarrollo no es algo que se pueda hacer *con* y *para* la gente; es algo que debe hacerse con la gente.

Los estudios que hacen parte del presente libro identifican y analizan los retos clave que confrontan la comunidad para el desarrollo y los gobiernos de los países en desarrollo para aprovechar los beneficios de los flujos de remesas, respetando al mismo tiempo el hecho de que las transferencias constituyen ingresos privados de los pobres, ganados por medio del trabajo duro, en búsqueda de un mejor estar para los suyos.

JAMES D. WOLFENSOHN
Presidente
Banco Mundial

Agradecimientos

Los editores desean agradecer la colaboración invaluable de muchas personas que hicieron posible la publicación del presente libro.

Los colaboradores que presentaron ponencias ante la Conferencia Internacional sobre Remesas de los Trabajadores: Impacto en el desarrollo, oportunidades para el sector financiero y perspectivas futuras, realizada en Londres, en octubre 9-10 de 2003, organizada por el Departamento para el Desarrollo Internacional y el Banco Mundial, en cooperación con el Programa Internacional de Políticas Migratorias, y posteriormente trabajaron con los editores en la revisión de esas ponencias fueron: Abdusalam Omer, Abul Kalam Azad, Admos O. Chimhowu, Antonique Koning, Barnabé Ndarishikanye, Caroline Pinder, Cerstin Sander, David C. Grace, Devesh Kapur, Gina El Koury, Ildefonso F. Bagasao, James P. Korovilas, Jenifer Piesse, John Page, Manuel Orozco, Nikos Passas, Norbert Bielefeld, Raúl Hernández-Coss, Richard H. Adams Jr. y Roger Ballard. Todos ellos aportaron al estudio calidad y profundidad.

Todos los participantes que opinaron sobre las ponencias presentadas ante la Conferencia representaron con gran competencia a sus respectivas organizaciones y gobiernos, en particular al Banco Africano para el Desarrollo, Banco Asiático para el Desarrollo, Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional, Departamento para el Desarrollo Internacional, Grupo Consultivo para la Asistencia a los Pobres, Organización Internacional del Trabajo, Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola, Programa Internacional de Políticas Migratorias, Banco Interamericano de Desarrollo, Diálogo Interamericano, Fondo Monetario Internacional, Organización Internacional para las Migraciones, Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, el Banco Mundial, Consejo Mundial de Cooperativas de Crédito y el Instituto Mundial de Bancos de Ahorro.

Los autores agradecen a los miembros del personal del Banco Mundial, Departamento para el Desarrollo Internacional y Programa Internacional de Políticas Migratorias, quienes o bien hicieron posible la conferencia de 2003 o la publicación posterior de las actas de la reunión, entre ellos Abayomi Alawode, Alessandra Roversi, Alexandre Casella, Anders Hjorth Agerskov, Boris Wijkstrom,

Cesare Calari, Cristina Zara, David Stanton, Douglas Pearce, Elena P. Mekhova, Gauri Rani Deshpande, Ismail Radwan, James Quigley, Jan Wimaladhrma, Jennifer Isern, Joseph del Mar Pernia, Kadija Jama, Marjorie Espiritu, Mamphela Ramphele, Margery Waxman, Marilou Uy, Maryia Rasner, Radha Singla, Raúl Hernández-Coss, Richard Boulter, Robert Keppler, Rolf Jenny, Simon C. Bell, Syed Abul Kamal Md Abdul Hye, Syed Mesbahuddin Hashemi, Oriana Bolvaran, Jamie G. Olazo, Colleen Thouez, W. Paati Ofosu-Amaah y Melina Cholmondeley, a quienes debemos nuestros agradecimientos más sinceros por su incansable apoyo a este proyecto.

Por último, pero no menos importante, agradecemos a nuestro equipo editorial: Dana Vorisek, Melissa Edeburn, Monika Lynde, Nicola Marrian y Stephen McGroarty. Su esfuerzo colectivo ha fortalecido muchísimo la calidad del producto final que los lectores tienen hoy en sus manos.

Colaboradores

Richard H. Adams Jr. Consultor de la Unidad del Banco Mundial para la Reducción de la Pobreza y Gestión Económica. Antes de su vinculación con el Banco Mundial, trabajó como investigador asociado del Instituto Internacional de Investigación de Políticas Alimentarias (IFPRI, por sus iniciales en inglés), en Washington, D.C. Adams es autor de tres libros y ha publicado muchos artículos sobre los temas de pobreza, migración y remesas en revistas como *Economic Development and Cultural Change, Journal of Development Studies* y *World Development.* Adams obtuvo un doctorado de la Universidad de California, Berkeley.

Abul Kalam Azad. Director adjunto del Banco de Bangladesh, el banco central de este país. En la actualidad trabaja en el Departamento de políticas de cambio de Divisas del Banco de Bangladesh, y su función principal es la formulación de propuestas de políticas para mejorar el ingreso a Bangladesh de remesas de los trabajadores emigrantes y facilitar la inversión productiva de esas remesas. Con anterioridad a su vinculación con el Banco, el señor Azad trabajó con la Sociedad de la Cruz Roja de Bangladesh, donde adquirió amplia experiencia en el manejo y atención de ciclones, inundaciones y otros desastres naturales y en atención a sobrevivientes de desastres. Ha publicado en revistas arbitradas varios documentos sobre remesas de los emigrantes, banca, finanzas y seguros y mercados financieros. Es colaborador de *Banglapedia*, la enciclopedia nacional de Bangladesh, publicada en 2003 por la Sociedad Asiática de Bangladesh. Sus actuales intereses en el campo de la investigación abarcan el impacto de los costos de envío de los flujos de remesas de los emigrantes hacia Bangladesh, las remesas de los emigrantes y el desarrollo comunitario de Bangladesh, estrategias eficaces para el desarrollo del mercado financiero del país, y las remesas de los emigrantes y el desarrollo de la microempresa. El señor Azad es asociado del Banco de Inglaterra. Ha participado en varias conferencias, seminarios y talleres sobre remesas de los emigrantes y otros temas relacionados, realizadas en el país y en el extranjero. Recibió la Maestría en Finanzas Internacionales de la Universidad de Glasgow, Reino Unido.

I. F. BAGASAO. Presidente y administrador fiduciario ejecutivo del Centro de Recursos Económicos para los Filipinos en el Extranjero (ERCOF, por sus iniciales en inglés) en Ginebra y Filipinas.

ROGER BALLARD. Antropólogo con una especialización en redes transnacionales con raíces en un ingreso a gran escala de inmigrantes trabajadores al Reino Unido procedentes de Asia meridional durante los años sesenta y setenta. Ha realizado extensos trabajos etnográficos de campo en colonias étnicas de Asia meridional y en torno a esas colonias en el Reino Unido, así como en los poblados de origen de los colonos en el norte de India y Paquistán. Hace poco tuvo la oportunidad de analizar la dinámica en curso de las redes transnacionales y de hacer una evaluación del impacto diferencial de las transferencias de remesas en los patrones de crecimiento económico entre poblados de origen de colonias establecidas en el Reino Unido a ambos lados de la frontera entre India y Paquistán. El cargo actual que desempeña el doctor Ballard es el de director del Centro de Estudios Aplicados sobre Asia meridional en la Universidad de Manchester, Reino Unido.

NORBERT BIELEFELD. Subdirector de Sistema de Pagos del Grupo de Bancos de Ahorro Europeos (ESBG, por sus iniciales en inglés). En calidad de tal, ha sido nombrado en la Secretaría del recién conformado Consejo Europeo de Pagos. Ha sido elegido presidente del Comité de Asuntos Industriales del Foro Global de Pagos en Washington, D.C. Comenzó su carrera con la Union de Banques à Paris. Posteriormente fue gerente financiero de Clark Credit France, antes de la conformación de Econocom Deutschland GmbH como director financiero y ECS International Belgium SA. como director ejecutivo. En SWIFT, la compañía de servicios de telecomunicaciones, de propiedad del Banco, ocupó cargos como jefe de comercialización y apoyo al cliente, gerente ejecutivo de nuevos servicios en red y director de Iniciativas de Estrategia de Pagos e Industria Bancaria. Es egresado de la Ecole Supérieure des Sciences Economiques et Commerciales, París, y contador público. Realizó estudios especializados en la Universidad de California, Berkeley; Universidad de Cambridge, Reino Unido; e INSEAD, Francia.

ADMOS O. CHIMHOWU. Geógrafo de la Universidad de Manchester. Es profesor de estudios sobre desarrollo internacional en el Instituto para Políticas y Gestión del Desarrollo, donde también es codirector de programas de posgrado en economía y gestión del desarrollo rural, y de ambiente y desarrollo. Tiene un doctorado en planeación y gestión del desarrollo. Su trabajo de investigación se centra en el análisis del impacto de flujos financieros informales y otros flujos de transferencias en su función tanto de dinamizadores como de caminos hacia el cambio local y la transformación social del África rural. También ha realizado investigaciones sobre Mozambique, Sudáfrica y Zimbabue y ha sido profesor de planeación del desarrollo rural en la Universidad de Zimbabue.

GINA EL KOURY. Oficial de programas de Servicios Financieros, con el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo para Somalia. Ha trabajado durante más de dos años con iniciativas de apoyo al sector de transferencias de Somalia, incluyendo el establecimiento de la Asociación Somalí de Servicios Financieros, así como de iniciativas que involucran a la diáspora somalí.

DAVID C. GRACE. Gerente ejecutivo del Consejo Mundial de Cooperativas de Crédito (WOCCU, por sus iniciales en inglés). Responsable del desarrollo del servicio de la red de transferencias internacionales (IRnet) y su aplicación, en países tanto industrializados como en desarrollo. Ha tenido una participación muy activa en la preparación de informes sobre transferencias para los gobiernos de Estados Unidos y de México y, como experto en transferencias, ha sido objeto de muchas entrevistas por parte de los medios nacionales e internacionales. Anteriormente trabajó como gestor de las unidades de servicios financieros y tecnologías de la información con el Banco de la Reserva Federal de San Luis. Tiene una Maestría de la Universidad de Washington, en San Luis y se graduó con honores de la Universidad de San Luis.

RAÚL HERNÁNDEZ-COSS. Especialista en el sector financiero, trabaja con la unidad del Banco Mundial responsable de la ejecución de misiones contra el lavado de dinero y contra la financiación del terrorismo, en el Departamento del Banco Mundial de Integridad Financiera del Mercado. Ha sido director de grupo de trabajo para la participación del Banco en la Iniciativa de Sistemas de Transferencias de la Cooperación Económica pacífico asiática (APEC). Adicional a la presentación de informes ante los ministros de hacienda de APEC en 2003 y 2004, publicó los estudios sobre el Corredor de Transferencias Estados Unidos-México y Canadá-Vietnam, los cuales ofrecen lecciones sobre el vuelco de los sistemas informales de transferencia a los sistemas formales. Ha organizado dos diálogos de políticas sobre transferencias entre las economías de APEC. En la actualidad, es responsable del Análisis Bilateral del Corredor de Transferencias, el cual incluye la preparación de varios estudios sobre corredores de transferencias, entre ellos los corredores Alemania-Serbia, Estados Unidos-Guatemala, Reino Unido-Nigeria, Países Bajos-Antillas Holandesas e Italia-Marruecos. Con anterioridad a su vinculación con el Banco, trabajó en el Instituto de Seguros de Depósito de México y en la Secretaría del Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica, y prestó servicios legales a Booz Allen Hamilton, al Banco Nacional de Bhután, Datamonitor, Inc., Caja Española de Inversiones y Caja Popular Mexicana. Obtuvo su título de abogado del Instituto Tecnológico Autónomo de México y una Maestría en asuntos internacionales de la Universidad de Columbia.

DEVESH KAPUR. Profesor asociado del Departamento de Gobierno, de la Universidad de Harvard. Profesor asociado del Centre Weatherhead para Asuntos Inter-

nacionales y del Centro para el Desarrollo Internacional, de la Universidad de Harvard, y asociado no residente del Centro para el Desarrollo Global, en Washington, DC. Sus intereses en el campo de la investigación se centran en los vínculos entre lo local y lo global en el cambio político y económico de los países en desarrollo, India en particular, con enfoque especial en el papel de las instituciones públicas locales y las instituciones financieras internacionales y en la migración internacional. Entre sus proyectos actuales de investigación están el diseño y el desempeño de instituciones públicas en India, el impacto de los flujos internacionales de capital humano en los países en desarrollo y el impacto económico y político en India de la migración y la diáspora india.

ANTONIQUE KONING. Consultora de relaciones institucionales del Instituto Mundial de Bancos de Ahorro (WSBI). Es responsable de las relaciones con los bancos de ahorro y de consumo en América y el Caribe y de las relaciones entre WSBI y organizaciones internacionales como las instituciones financieras multilaterales y los organismos de las Naciones Unidas. Con anterioridad a su vinculación con el WSBI, Antonique vivió tres años en El Salvador, donde creó y dirigió un programa de microcrédito para mujeres y agricultores. Cuenta con varios años de experiencia en investigación como investigadora asociada del Instituto para el Desarrollo Internacional, con sede en Londres, donde trabajó entre 1994 y 1997 en asuntos relacionados con el comercio internacional y el desarrollo.

JAMES P. KOROVILAS. Profesor senior de economía de la Universidad del Occidente de Inglaterra en Bristol. Ha participado en varios proyectos de investigación sobre la relación entre desarrollo económico y remesas en el sur de los Balcanes. El enfoque de la investigación ha sido el impacto de las diversas oleadas de migración económica de los albaneses, tanto en la Albania poscomunista como en el Kosovo posconflicto. Estas investigaciones han tenido como resultado varias publicaciones sobre las remesas, la fuerza de trabajo emigrante y el desarrollo, entre ellos, "La economía albanesa en transición: el papel de las remesas y esquemas piramidales de inversión", en *Post-Communist Economies*, septiembre 1999; "The Economic Sustainability of Post-Conflict Kosovo", en *Post-Communist Economies*, marzo, 2002; y "People in Search of Work: Albanian Migrants in Greece", en *Europe, Policies and People: An Economic Perspective*, 2002.

SAMUEL MUNZELE MAIMBO. Especialista principal del sector financiero del Banco Mundial en la región de Asia meridional. A partir de 2002, Maimbo ha dirigido el trabajo del Banco sobre sistemas informales de transferencias de remesas. Entre sus publicaciones sobre el particular, se incluye un Documento Ocasional del FMI titulado "Sistemas informales de transferencia de fondos: análisis del sistema informal *Hawala*", "Los intermediarios del cambio de dinero de Kabul: estudio del sistema *Hawala* en Afganistán" y "Remesas de los trabajadores emigrantes en la

región de Asia meridional". Con anterioridad a su vinculación con el Banco Mundial, trabajó como inspector bancario senior con el Banco de Zambia (1995-97) y brevemente como auditor con PriceWaterhouse. Becario Rodhes, Maimbo obtuvo el doctorado en administración pública y una maestría en administración de negocios en la Universidad de Manchester y en la Universidad de Nottingham, respectivamente. También es miembro de la Asociación de Contadores Públicos, del Reino Unido, y miembro del Instituto de Contadores Públicos de Zambia.

BARNABÉ NDARISHIKANYE. Analista de investigaciones de políticas de la Rama de Políticas de la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional (CIDA) y coordinador de la Red del CIDA de Reducción de la Pobreza. También es el responsable del archivo de Población y Desarrollo y en la actualidad trabaja en la evaluación de riesgo de programación de país. Tiene grados de maestría en economía internacional (Grenoble) y en economía agrícola (Universidad de McGill). Su artículo sobre "Migración rural urbana y productividad agrícola: el caso de Senegal" se publicó en 2004 en la revista *Agricultural Economics*. Ha publicado muchos artículos sobre las causas fundamentales de la guerra civil y la violencia extrema, poniendo como ejemplo el caso de Burundi. A partir de 2003 ha estado al frente de investigaciones sobre las remesas de los inmigrantes de Canadá.

ABDUSALAM OMER. Poseedor de un doctorado, es gerente de programa de gobernabilidad y servicios financieros con el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo en Somalia. Durante dos años ha dirigido iniciativas de apoyo al sector de transferencias somalí y creó el primer programa del PNUD de apoyo a los negocios de transferencia monetaria. Es autor del informe del PNUD "Apoyo a los sistemas y procedimientos para la normatividad y el seguimiento eficaces de las compañías somalíes de transferencias (*hawala*)".

MANUEL OROZCO. Director del proyecto de remesas y desarrollo rural financiado por el Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo y del Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola. Fue profesor de ciencias políticas en la Universidad de Akron, Ohio, y ha realizado investigaciones sobre migración y relaciones internacionales para el Instituto de Políticas Tomás Rivera. Ha trabajado como consultor de políticas para varias organizaciones en Estados Unidos, Centroamérica, Asia y África. Fue profesor de relaciones internacionales en Costa Rica. Entre sus campos de interés se incluyen la globalización, democracia, migración, conflicto en sociedades devastadas por la guerra y política minoritaria. Tiene un doctorado en ciencias políticas de la Universidad de Texas en Austin, una maestría en administración pública y estudios latinoamericanos y una licenciatura en relaciones internacionales de la Universidad Nacional de Costa Rica. Entre sus publicaciones más recientes están *International Norms an Mobilization for Democracy London* (Ashgate Publishers, 2002). "The Remittance Marketplace: Prices,

Policy and Financial Institutions" (Pew Hispanic Center, Washington, DC, 2004) y "Mexican Hometown Associations and Development Opportunities (*Journal of International Affairs*, primavera 2004, tomo 57, No. 2).

JOHN PAGE. Economista en jefe del Banco Mundial para la región de África y profesor adjunto de la Escuela Nitze de Estudios Internacionales Avanzados, de la Universidad de Johns Hopkins. Obtuvo su licenciatura en economía en la Universidad de Stanford y su doctorado en la Universidad de Oxford, donde fue becario Rodhes. Es autor de tres libros y más de cincuenta artículos publicados sobre crecimiento económico y desarrollo.

NIKOS PASSAS. Profesor de derecho penal en la Universidad de Northeastern, Boston, con especialización en el estudio del delito de cuello blanco, corrupción, delito organizado y delitos internacionales y transnacionales. Desde el 11 de septiembre de 2001 ha realizado investigación sobre fuentes de financiación terrorista, desviación del comercio, *hawala* y otros sistemas informales de transferencia de valor para la Red de Observancia de Delitos Financieros (FinCEN), el Departamento del Tesoro de Estados Unidos y el Instituto Nacional de Justicia. Ha publicado muchos artículos en ocho idiomas y es el redactor de la *Guía Legislativa para la Convención de las Naciones Unidas contra el delito transnacional organizado* (2003).

JENIFER PIESSE. Profesora de finanzas internacionales de King's College, Londres, y profesora visitante de la Universidad de Stellenboshc, Sudáfrica. Sus campos de interés en la investigación comprenden los aspectos institucionales de sistemas financieros de economías nacientes y en desarrollo y el impacto de la investigación y el desarrollo en el crecimiento y la reducción de la pobreza. Ha publicado muchos artículos, entre ellos documentos sobre distribución del ingreso y gasto de los hogares en Sudáfrica y las relaciones entre los mercados nacionales de capital en el África subsahariana. Su trabajo sobre las remesas analiza los efectos de la fuerza laboral emigrante en la reducción de la pobreza. Es miembro de La Mujer en el Desarrollo Sostenible de Empresas (WISE).

CAROLINE PINDER. Directora de La Mujer en el Desarrollo Sostenible de Empresas (WISE), organismo internacional de consultoría que funciona como una red global de mujeres consultoras independientes. Su principal campo de especialización es el desarrollo empresarial, social e institucional. Ha trabajado durante quince años en África y Europa central y oriental, donde ha dirigido evaluaciones de impacto para organizaciones multilaterales y bilaterales utilizando métodos participativos dirigidos a investigación de enfoques sobre medios de vida sostenibles y derechos. Es autora de un sistema de evaluación del impacto de programas sobre un entorno permisivo a los negocios para el Departamento para el Desarrollo Inter-

nacional, en el Reino Unido. Su trabajo en el sur de África incluye estudios del impacto de las remesas en los hogares rurales de toda la región y el sistema de trabajadores emigrantes que utiliza la industria minera.

DILIP RATHA. Economista principal del Grupo de Perspectivas del Desarrollo, del Banco Mundial. Ha trabajado extensamente en temas de financiación internacional, entre ellos los factores determinantes de la financiación oficial para el desarrollo, deuda a corto plazo y crisis, inversión extranjera directa sur-sur y aseguramiento de cuentas por cobrar. Se le considera uno de los principales expertos mundiales en remesas de los emigrantes internacionales. Con anterioridad a su vinculación con el Banco Mundial, trabajó como economista regional para los mercados asiáticos nacientes en Credit Agricole Indosuez. Antes, había sido profesor de macroeconomía del Instituto Indio de Gestión, Ahmedabad. Tiene un doctorado en economía del Instituto Indio de Estadística, Nueva Delhi.

CERSTIN SANDER. Consultora del sector privado con el Departamento para el Desarrollo Internacional, en el Reino Unido. Ha trabajado intensamente en el tema de las remesas de los emigrantes y transferencias monetarias y ha producido estudios temáticos, documentos para conferencias y artículos para publicación. En la actualidad se desempeña como editora de *Migrant Remittances*, un boletín informativo trimestral. Ha trabajado en comisiones en África, Asia, el Caribe, América Latina y partes de la antigua Unión Soviética, por medio de consultorías y cargos directivos con el Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo y como asesora regional para el desarrollo del sector privado de África oriental ante la Corporación Austriaca para el Desarrollo. Sus misiones se han centrado en el campo de la financiación empresarial y el desarrollo del sector privado, así como la evaluación y el desempeño institucional, y el impacto socioeconómico y fiscal. Tiene un maestría de la Universidad de Queen, Canadá.

Las remesas: visión general

En los países en desarrollo, las remesas de los emigrantes internacionales constituyen posiblemente la fuente principal de financiación externa. Oficialmente, en el año 2004 los flujos registrados de transferencias a los países en desarrollo superaron la cifra de US$125 mil millones, convirtiéndose, después de la inversión extranjera directa, en la segunda fuente de financiación para el desarrollo. Si también se incluyen los flujos a través de canales informales no registrados, las transferencias ascendieron a cifras aún superiores. Conforme la comunidad para el desarrollo continúa a la búsqueda de otros recursos para financiar los Objetivos de Desarrollo del Milenio, las remesas –a favor de los pobres y estables cíclicamente, en comparación con otros flujos de capital– parecen representar una fuente prometedora. Asimismo, las transferencias parecen constituir el aspecto menos controvertido del candente debate sobre la migración internacional. Tanto los países remitentes como los receptores analizan las implicaciones económicas de estas transferencias a largo plazo.

En el campo de las transferencias se han emprendido varias iniciativas. Por ejemplo, la Cumbre del Grupo de los Ocho, reunida en Sea Island en junio de 2004, abogó por "mayor cohesión y coordinación de las organizaciones internacionales que trabajan por el mejoramiento de los servicios de transferencias y por acrecentar el impacto en el desarrollo de los ingresos por concepto de transferencias" (Departamento de Estado de Estados Unidos, 2004). El Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y las Naciones Unidas han conformado un grupo técnico intergubernamental, compuesto por varios organismos, con el objeto de mejorar las estadísticas de las transferencias. El Banco de Operaciones Internacionales y el Banco Mundial han conformado un grupo especial de trabajo sobre sistemas internacionales de pagos al por menor, para mejorar la transparencia de las transacciones de transferencias. A partir de la Conferencia sobre Remesas de los emigrantes: impacto sobre el desarrollo, oportunidades para el sector financiero y perspectivas futuras, realizada en Londres en octubre 9-10 de 1993, ha estado funcionando un equipo de trabajo sobre transferencias, compuesto por varios organismos y dirigido por el Departamento para el Desarrollo Internacional, con sede en el Reino Unido,

y por el Banco Mundial. De igual manera, bancos regionales para el desarrollo, organismos bilaterales de ayuda y otros organismos internacionales, han emprendido programas ambiciosos para recabar información y facilitar los flujos de transferencias. Tanto los países fuente como los de destino se muestran dispuestos a entender estos flujos y las implicaciones que tienen en las políticas.

El presente libro representa un esfuerzo para identificar y debatir lo que se necesita para formular políticas, procesos y desarrollar la infraestructura para fomentar una transferencia orientada al desarrollo de los recursos financieros entre los inmigrantes en los países industrializados y sus familias en los países en desarrollo. El libro se ha diseñado para los encargados de formular las políticas, quienes legislan y reglamentan al sector financiero, así como para los investigadores y proveedores de servicios de transferencias. La información aquí contenida deberá ser de gran utilidad para todas aquellas personas que administran los servicios de transferencias y para los supervisores financieros responsables de garantizar el cumplimiento de las leyes y normas internacionales que rigen la transferencia monetaria.

Sin embargo, el libro no pretende abarcar todos los aspectos del debate de las políticas sobre transferencias. Si bien, en parte, la escogencia del tema del libro refleja la importancia de los aspectos seleccionados, también en parte refleja la escasez de estudios sobre otros temas importantes.

Los autores han tratado de organizar los capítulos conforme a temas precisos y claros pertinentes a las transferencias. Sin embargo, como sería de esperar de un texto que pretende captar un campo novedoso y de rápido crecimiento como las remesas de los emigrantes internacionales, algunos de sus capítulos tratan aspectos coincidentes y diversos enfoques regionales o de país. En consecuencia, los autores han decidido dar a los capítulos una organización flexible, según cinco campos amplios: tendencias y determinantes de las transferencias; maximización del impacto de las remesas en el desarrollo; fortalecimiento de la infraestructura financiera formal para las transferencias; aumento de la transparencia en la infraestructura financiera informal para la transferencia de remesas; y la interacción compleja entre migración, desarrollo y remesas.

El enfoque del capítulo inicial son los flujos nacientes de transferencias y el potencial para el desarrollo que éstos brindan. Los siguientes capítulos ponen el énfasis en la infraestructura para las transferencias y en los retos presentes en la oferta de mecanismos de entrega formales e informales eficientes en costos, confiables y ágiles para los emigrantes que envían dinero a casa a sus familias. Los capítulos finales se centran en las implicaciones para este notorio fenómeno económico que ocurre entre países industrializados y en desarrollo.

Tendencias de las remesas y sus determinantes

En gran parte, la revitalización reciente del interés en las remesas de los emigrantes se debe al tamaño monumental que han adquirido estos flujos en los últimos

años. En una versión anterior del capítulo 1 del presente libro, Ratha puso de manifiesto el hecho que las remesas se hayan convertido en la segunda fuente más importante de financiación externa en los países en desarrollo. En el capítulo 1 se demuestra que, además de ser cuantiosas, las remesas son estables y hasta pueden llegar a ser contracíclicas durante un periodo de desaceleración del crecimiento en el país receptor. En el mismo capítulo se señala que las remesas se distribuyen de manera más uniforme entre países en desarrollo que otras fuentes de flujos de divisas duras. Si bien, comúnmente, los principales países receptores son países grandes, como India, México y Filipinas, como parte del producto interno bruto (PIB) o en términos per cápita, las remesas son cuantiosas en países pequeños como Tonga, Tayikistán y Lesotho. En términos de remesas per cápita, Líbano se encuentra entre los principales receptores.

En 2004, los flujos mundiales de remesas de los trabajadores emigrantes se calcularon en US$182 mil millones, registrando un incremento de 5,7% respecto del nivel de 2003 y de 34,5% en comparación con 2001 (Banco Mundial 2004). Se calcula que en 2004 los países en desarrollo recibieron US$125.8 mil millones en remesas de los trabajadores, registrándose un aumento de cerca de 48,6% respecto de 2001. En los países de ingreso bajo, India en particular, se registró un crecimiento particularmente fuerte de las remesas: cerca de 83% durante 2001-2004.

Sin embargo, las anteriores cifras oficiales apenas representan una fracción de las transferencias reales. Ratha analiza los riesgos de utilizar los datos sobre transferencias actualmente disponibles y sugiere métodos para mejorar la definición y la recolección de datos sobre transferencias. Aunque no aparecen reflejados en las estadísticas oficiales, se considera que los flujos a través de canales informales, como *hawala*, son cuantiosos. Igualmente, se considera que una proporción significativa de flujos a través de canales formales queda excluida de las estadísticas oficiales debido a que la mayoría de los países no exigen la presentación periódica de informes de flujos inferiores a umbrales establecidos de antemano. Países ricos como Canadá y Dinamarca, por ejemplo, no informan sobre datos de transferencias, mientras varios países pobres o no informan o presentan informes con datos incorrectos. Es frecuente que los países clasifiquen los datos sobre transferencias de manera equivocada aun en ocasiones en que existen esos datos. Muchos países informan las remesas de los trabajadores bajo el rubro de "otras transferencias". En ocasiones resulta difícil establecer una distinción entre flujos de transferencias, digamos, por concepto de entradas de turismo o de depósitos de no residentes. Por último, sólo unos pocos países informan sobre flujos bilaterales de transferencias.

En el capítulo 2, Sander y Maimbo ponen de relieve este problema en el contexto de los países africanos. Su estudio preliminar de las remesas de los emigrantes en África se basa en un examen de datos y documentación supremamente dispersos. A partir de 1990, los ingresos de transferencias al África registraron un auge en 1992 con US$10.7 mil y el menor valor en 2000 (US$7.8 mil millones).

Respecto de África subsahariana, la participación de remesas globales de los trabajadores disminuyó de cerca de 8% en 1980 a menos de 5% en 2004, reflejando, antes que alguna reducción absoluta en los flujos a África, el crecimiento de flujos a otras regiones (Ratha 2003; Gammeltoft 2002).

Mejorar los datos sobre transferencias significaría no sólo recabar información sino también estudiar la relación entre volumen de la migración y los flujos de transferencias, el comportamiento de las transferencias de los trabajados emigrantes en los principales países fuente de transferencias y la forma en la cual las transferencias responden a cambios en los países fuente y de destino. Tal vez la única manera para avanzar sería realizar sondeos de remitentes y receptores de remesas para determinar la cuantía de los flujos de remesas, sus fuentes y sus lugares de destino, los canales utilizados y los usos finales de esas remesas. Se requiere de una coordinación internacional importante para mejorar los datos sobre remesas.

Se espera que las remesas muestren un incremento sostenido durante el futuro inmediato en la medida en que un mayor número de personas emigra en respuesta a la globalización y conforme aumentan los niveles de ingreso en los países receptores de esa fuerza laboral. En particular, las desigualdades persistentes del ingreso entre los países fuente y de destino, el aumento de la migración temporal y circular y la creciente migración sur-sur –todos éstos ayudados por los bajos costos del viaje– constituyen factores coadyuvantes al incremento de la migración global.

Maximización del impacto de las remesas en el desarrollo

Que el incremento de las remesas ocurre en un momento en que el monto de la ayuda oficial para el desarrollo muestra una tendencia a la baja agrega mayor importancia al debate y a la investigación del tema de las remesas. Es cada vez mayor la preocupación de los encargados de formular las políticas frente al impacto de las remesas en la pobreza y en el desarrollo económico.

Chimhowu, Piesse y Pinder (capítulo 3) asumen un enfoque de comunidad y familia para llegar a la conclusión que las remesas permiten una mejor atención en salud, mejor nutrición, vivienda y educación. Sin embargo, los patrones del gasto dependen de factores como la fortaleza de los lazos de parentesco de los emigrantes y su intención de regresar a su país de origen. Los emigrantes que pretenden regresar muestran una tendencia a transferir más dinero que aquellos que se han integrado de manera permanente a los países anfitriones, de manera que es posible que las remesas disminuyan conforme con el tiempo se van debilitando los lazos. Sin embargo, el anterior argumento que apoya la hipótesis de la disminución de las remesas continúa siendo anecdótico. En tanto sigue siendo un hecho el que la propensión a transferir dinero (es decir, es posible que en el tiempo disminuya la proporción del ingreso que transfiere el emigrante), rara vez desaparece del todo porque los emigrantes de primera generación (y a menudo aun

emigrantes de segunda generación) continúan enviando dinero a sus comunidades de origen. Aun si declina la propensión a enviar dinero, la cuantía de las remesas posiblemente aumenta con el marcado incremento en el tiempo de los niveles de ingreso de los emigrantes.

Es posible que las remesas puedan servir para mejorar el crecimiento económico, en particular si se utilizan para financiar la educación de los niños o los gastos de la salud. Aun cuando se utilicen para el consumo, las remesas generan efectos multiplicadores, sobre todo en países con elevadas tasas de desempleo. En muchos otros países, una elevada proporción de las remesas se invierte en la adquisición de bienes raíces, reflejando tanto el deseo de los emigrantes de brindar vivienda a las familias que han dejado, como la carencia de otros instrumentos de inversión en la comunidad receptora. Ya sea que las remesas se utilicen para el consumo o para comprar viviendas o para otras inversiones, generan efectos positivos sobre la economía estimulando la demanda de otros bienes y servicios.

En el capítulo 4, Remesas y desarrollo económico en India y Paquistán, Roger Ballard analiza los flujos migratorios de la región de Punjab en el norte de India y de Paquistán al Reino Unido, y el impacto de las remesas en la economía local en los poblados de origen de los emigrantes y en las cercanías de esas localidades. Todavía no se ha comprendido a cabalidad el potencial de desarrollo del enorme ingreso de capital, no debido a la ausencia de aptitudes empresariales entre los emigrantes y sus familiares, sino más bien debido a obstáculos estructurales en el plano local, nacional e internacional. El impacto combinado de estos obstáculos ha sido la confinación de las actividades empresariales de los pobladores a ámbitos limitados, de los cuales sólo algunos ofrecen las bases adecuadas para el surgimiento de patrones sostenibles de desarrollo económico. Partiendo de trabajo de campo exhaustivo en asentamientos en el Reino Unido de inmigrantes procedentes de Asia meridional, así como en los poblados de origen de los emigrantes en India y Paquistán, Ballard plantea algunas sugerencia sobre la forma en que se podrían detener las espirales de "des-desarrollo" tan a menudo desencadenadas por el arribo de las remesas de los emigrantes, por medio de una "ayuda inteligente" cuidadosamente diseñada para dar arranque al potencial productivo desaprovechado de la economía local en zonas de elevada migración en el extranjero.

Las remesas pueden ayudar a las instituciones de microfinanciación y viceversa, sobre todo cuando sirven a los mismos clientes. Azad (capítulo 5) examina este vínculo basándose en el caso de Bangladesh y haciendo un análisis de los esfuerzos de varios países por ayudar a que sus expatriados canalicen su dinero hacia las inversiones. Si bien el gobierno continúa otorgando facilidades mejoradas para el envío de estas remesas a través de canales bancarios, una gran proporción de las remesas de los emigrantes circulan a través de canales informales. La mayoría de los trabajadores emigrantes de Bangladesh son semicalificados o no calificados y, en comparación con las de los emigrantes de otros países, sus salarios son

bajos. Mancomunar y redirigir estas pequeñas sumas de dinero hacia el desarrollo de la microempresa demandaría el establecimiento de "Fondos de la diáspora para el desarrollo comunitario". En el capítulo 6, Bagasao también explora la importancia de los grupos diáspora filipinos y el papel que juegan sus remesas en la inversión. Ndarishikanye (capítulo 7) pone el énfasis en la forma en que las compañías de transferencias dominan el mercado formal de transferencia de dinero a Haití, Jamaica y Guayana, siendo los bancos canadienses pequeños actores en esta industria; una proporción desconocida de las remesas se envía a través de canales informales.

Algunos autores (Chami, Fullenkamp y Jahjah 2003) sustentan la opinión que las remesas pueden reducir la motivación para trabajar por parte de los receptores y, por tanto, retardan el crecimiento (si bien no necesariamente el menor esfuerzo para trabajar de algunas personas se debe traducir en bajo empleo en una economía con una tasa alta de desempleo). Otros autores aducen que, debido a que los ricos son quienes pueden emigrar, las remesas pueden incrementar la desigualdad en el ingreso en el país receptor.

Así mismo, como sucede con todas las entradas de divisas, el resultado de un volumen demasiado cuantioso de remesas puede ser una apreciación de la moneda local, lo cual puede afectar la competitividad de las exportaciones. Por otra parte, las entradas de remesas habilitan a un país para pagar las importaciones y la deuda externa. En algunos países se evidencia fácilmente el efecto de las remesas en la solvencia de un país: por ejemplo, durante varios años se albergó el temor de que Líbano fuera vulnerable a una crisis de su balanza de pagos debido a que la deuda extranjera del país era casi cinco veces igual al tamaño de sus exportaciones. No obstante, en ocasiones se atribuye a cuantiosos flujos de remesas el hecho que esta crisis no se materializara. Las remesas enviadas por miembros de la diáspora libanesa son casi equivalentes a las exportaciones de Líbano (cerca de US$2,4 mil millones en 2002). La relación de la deuda de Líbano a las exportaciones se reduce a la mitad cuando en el denominador se incluyen las remesas. Brasil y otros países han logrado contratar empréstitos a tasas más bajas de interés y a término más largo en los mercados internacionales de capital utilizando las remesas como garantía real (Ketkar y Ratha 2004).

Los tres capítulos finales del libro resaltan la compleja interacción entre migración, desarrollo y remesas. Dado que la migración representa un fenómeno complejo y fluido que involucra a millones de personas, los efectos que ésta tiene en el desarrollo tanto de los países de origen como en los de destino depende de diversos factores que interactúan entre sí. A través del impacto de las remesas, la migración constituye parte integral de los procesos de desarrollo y globalización: con un papel potencialmente importante que debe jugar en la reducción de la pobreza.

En los círculos de las políticas se suele debatir sobre la posibilidad de que existan formas para estimular el uso de las remesas para fines más productivos que el

consumo o la adquisición de tierras y viviendas. En tanto este interrogante puede ser apropiado para los flujos de la ayuda oficial, no resulta del todo apropiado para los flujos de remesas personales. Si es verdad que, considerando su entorno económico y los instrumentos de inversión que tienen a su alcance, remitentes y receptores deciden de manera racional consumir más y ahorrar menos, a los encargados de formular las políticas les resultaría difícil inducirlos a hacer lo contrario. En verdad, obligar a los receptores de remesas a ahorrar más y a consumir menos, como Lesotho, México, Turquía y otros países han hecho en el pasado, reduce el bienestar del consumidor. No obstante, puede haber maneras para aumentar indirectamente el impacto de las remesas en el desarrollo. Por ejemplo, estimular los flujos de transferencias de una cuenta bancaria a otra en vez de que se hagan por medio de transferencias en efectivo resultaría en un mayor ahorro por parte de los receptores (y de los remitentes) y en una mejor correlación (por parte de los bancos) de los ahorros disponibles y la demanda de inversión. De igual manera, también alentaría una mayor inversión mejorar el clima de inversión en el país receptor.

En el contexto de las remesas surgen los siguientes interrogantes:

- ¿De qué manera se puede fortalecer la infraestructura financiera que respalda las remesas?
- ¿De qué manera se puede lograr un equilibrio entre las políticas sobre medidas contra el lavado de dinero y facilitar las remesas?
- ¿Deben los gobiernos utilizar incentivos fiscales para atraer las remesas?

Fortalecimiento de la infraestructura financiera formal para las remesas

Tasas exorbitantes –13% en promedio y, con frecuencia, hasta 20%– que cobran los intermediarios de transferencias de dinero representan una disminución del valor de remesas ganadas con mucho esfuerzo (capítulo 1). Estas tasas afectan principalmente a los emigrantes pobres que transfieren apenas pequeñas cantidades de dinero y se ven obligados a pagar una suma proporcionalmente superior. Reducir las tasas de las transferencias aumentaría significativamente los flujos anuales de remesas hacia los países en desarrollo, sobre todo a los receptores más pobres.

Habitualmente, el costo de las transferencias implica tres componentes: el costo real de enviar dinero, el componente de utilidad y la comisión de la tasa de cambio. Resulta difícil determinar la razón de por qué, antes que permanecer fijas, deberían aumentar las tasas de las transferencias con el monto de la remesa. Evidencia anecdótica indica que el costo real de enviar remesas es pequeño. Por ejemplo, canales informales por lo general cobran tasas inferiores a 1%. Se informa que algunas agencias formales en Hong Kong, China, cobran una tasa fija de

apenas US$2,50 para transferir fondos a Filipinas. En parte, los costos altos son el resultado de ineficiencias del marco normativo. El componente de utilidad es elevado debido a que muchas compañías de transferencia han logrado cobrar tasas elevadas sin la amenaza de la competencia. Hasta cierto punto, en la industria de las transferencias la competencia se ve entorpecida por reglas y una normatividad *ad hoc*. Por ejemplo, con frecuencia los requisitos de una garantía real cuantiosa (en ocasiones superior a US$1 millón en algunos estados de Estados Unidos) disuaden a nuevos actores que podrían competir de manera eficaz en algunos campos de las transferencias. Peor aún, de un estado a otro en Estados Unidos, los requisitos de garantía real y de cumplimiento de las normas varían muchísimo, desalentando a muchas compañías de transferencia de expandir sus actividades entre estados. Algunos países exigen a estas compañías de transferencia obtener una licencia bancaria aun cuando no tengan la intención de ofrecer servicios bancarios. Entre las barreras al ingreso se incluye la falta de acceso a sistemas existentes de pago, lo cual obliga a los recién llegados al mercado de las transferencias a crear sus propios sistemas costosos de transferencia. Con frecuencia, los grandes proveedores de servicios de transferencias han persuadido a las redes postales o a grandes bancos con extensas redes de sucursales de firmar contratos exclusivos que limitan el acceso de competidores a estas bien desarrolladas redes de distribución. La solución a estos problemas implicaría la coordinación de las políticas –en particular, coordinar los requisitos de normatividad y cumplimiento– entre países fuente y destinatario. También serviría encontrar la forma de equiparar los sistemas de pago y de aumentar el acceso a sistemas existentes de pago. El uso de productos electrónicos basados en tarjetas reduciría igualmente los costos de las transferencias.

Con frecuencia, la tasa de conversión de divisas, el tercer componente de costo que se menciona, fluctúa en el rango de 3% del monto principal de la transferencia. Los bancos que tienen acceso a mercados de divisas al por mayor tienden a cobrar una tasa inferior a la que cobran los operadores de transferencia de dinero, pero los bancos también tienden a beneficiarse de la "flotación": el interés que ganan demorando la entrega de fondos. La comisión sobre divisas puede ser elevada en países que cuentan con controles de cambio y una gran divergencia entre la tasa de cambio oficial y la paralela. Por ejemplo, a comienzos de 2004 en la República Bolivariana de Venezuela, la comisión sobre divisas era de cerca de 40% (la tasa oficial era de 1.920 bolívares por dólar, la tasa libre del mercado era superior a 3.200 bolívares por dólar), significando una pérdida enorme para los remitentes de remesas que utilizaban canales formales de transferencias.

Aun con la actual estructura de costos, es posible que exista un potencial para reducir los costos promedio de las transferencias "recolectando", es decir, permitiendo que los remitentes envíen más dinero pero con menos frecuencia. Por ejemplo, en el anterior esquema de costos, si una persona envía 150 euros (US$201) mensuales durante un periodo de seis meses, el costo total de la transferencia

sería 10%, o noventa euros (US$121). Sin embargo, si esta persona pudiera enviar en una sola transacción la totalidad de los 900 euros (US$1.207), el costo de la transferencia se reduciría a apenas un poco más de 4%, o sea menos de cuarenta euros (US$54). Naturalmente, la dificultad radica en que, por lo general, muchos remitentes pobres de remesas no disponen de los fondos suficientes para recolectar el monto de las transferencias. Los bancos y las instituciones de microfinanciación podrían jugar un papel para resolver estas limitaciones de liquidez y reducir el costo efectivo de las transferencias de remesas.

Lamentablemente, un gran número de emigrantes, en particular los pobres y los indocumentados, no tienen cuentas bancarias. Mejorar el acceso de los trabajadores emigrantes a la banca en los países fuente de las remesas (comúnmente países industrializados) no solamente reduciría los costos de las transferencias, sino que también produciría un crecimiento financiero en muchos países receptores. Por ejemplo, se ha observado que de 14% a 28% de personas no miembros que, con el propósito de transferir fondos, se acercaron a las cooperativas de crédito afiliadas al Consejo Mundial de Cooperativas de Crédito, terminaron abriendo una cuenta. Utilizar la actual infraestructura financiera minorista, como las cajas postales de ahorro, los bancos comerciales o las instituciones de microfinanciación en las zonas rurales podría facilitar los flujos de remesas.

En el capítulo 8 –Análisis de la experiencia de las cooperativas de crédito con las remesas en el mercado de América Latina– David Grace analiza la experiencia de las cooperativas de crédito con las remesas en el mercado latinoamericano, identificando varias maneras prometedoras para reducir los costos de las transferencias. El autor anota igualmente que el creciente interés de parte de las instituciones financieras en el negocio de las transferencias ha acrecentado la diversidad y eficiencia de los servicios de transferencias y productos al alcance de los emigrantes.

Como resultado de la mayor competencia entre las instituciones financieras, ya los costos de transacción son inferiores y ha mejorado el cubrimiento. No obstante, una proporción importante de los inmigrantes en los países anfitriones, así como sus familias en sus países de origen, continúan por fuera de los servicios bancarios. Es cuatro veces más probable que los inmigrantes latinoamericanos a Estados Unidos estén por fuera de los servicios bancarios que la población en general. Las cifras para otras comunidades de inmigrantes revelan patrones similares. Esta situación impide el acceso de los emigrantes y sus familias a una gama de servicios seguros entre los cuales se incluyen las opciones que ofrece el sistema financiero, como ahorro, crédito y seguros.

Integrar al sistema financiero a remitentes y receptores sin acceso a servicios bancarios constituye uno de los principales retos que confrontan las instituciones financieras tradicionales y otros proveedores de servicios financieros. Entre los diversos enfoques que se analizan en el presente texto se incluyen nuevos productos como opciones de cuentas prepago, servicios ampliados y más flexibles

con base en tarjetas para receptores de remesas, mayor acceso a cajeros automáticos, el servicio IRnet (Red Internacional de Transferencias) que ofrecen las cooperativas de crédito y otros sistemas modernos de pago. El gran volumen, tanto de dinero como de nuevos clientes potenciales, hace que para el sector privado resulte atractivo encontrar nuevas formas de ofrecer estos servicios, sobre todo una vez esté firmemente establecido el marco de normatividad apropiado.

Respecto a un mejor cubrimiento, Grace afirma que las cooperativas de crédito –relativamente recién llegadas al negocio de las transferencias– se encuentran en una situación ventajosa para servir a quienes no tienen acceso a servicios bancarios, habida cuenta de su extensa red de puntos rurales de servicio. Hallazgos de investigaciones en América Latina indican que es mayor la probabilidad que los miembros de las cooperativas de crédito ahorren alguna parte del valor de las remesas que reciben que aquellos que utilizan otros servicios financieros distintos a la banca, como las transferencias de dinero. Así mismo y de manera muy significativa, la oferta de servicios de transferencias por parte de las cooperativas de crédito suele tener como corolario la apertura de cuentas de transacciones de depósito y, en consecuencia, integra al sistema financiero a remitentes y receptores de remesas desprovistos de servicios bancarios. Sin embargo, continúan los obstáculos de normatividad a la participación de las cooperativas de crédito en el negocio de las transferencias. Entre los retos específicos se incluye mejorar el acceso de las cooperativas de crédito a los sistemas de compensación y liquidación del banco central.

Sin embargo, como lo señala James P. Korovilas en el capítulo 9, Remesas y esquemas piramidales de inversión en Albania, las remesas ganadas con el trabajo duro de trabajadores emigrantes se pueden desvanecer en mercados de inversión corruptos, no reglamentados y fraudulentos, como los que florecieron durante los primeros años del cambio económico posterior a la caída del comunismo.

Métodos más adecuados para proteger las remesas es el enfoque de Barnabé Ndarishikanye en el capítulo 7 sobre Remesas desde Canadá hacia Centroamérica y el Caribe. Canadá alberga a muchos ciudadanos de países en desarrollo y es destino de miles de trabajadores agrícolas de temporada. Sin bien se encuentra bien documentada la inmigración a Canadá, son grandes los vacíos que existen de conocimiento y comprensión sobre las remesas relacionadas y la forma en que se procesan y se transfieren. El capítulo 7 examina los procedimientos y servicios que utilizan cerca de 400.000 inmigrantes de países de Centroamérica y el Caribe para enviar dinero a sus hogares. Una cuota demasiado alta de los fondos enviados la absorben las tasas de transferencia, lo cual indica la necesidad de mejores servicios y marcos de normatividad mejorados relacionados con el proceso de las remesas.

Sander y Maimbo (capítulo 2) también aducen que a lo largo y ancho de África, las políticas y la normatividad financiera y monetaria han creado barreras al flujo de remesas y a su inversión eficaz. Por ejemplo, las restricciones al otorgamiento de licencias a servicios de transferencia de dinero limitan el acceso a los

sistemas de transferencia y restringen el impacto potencial de las remesas en muchas zonas. Otros marcos de normatividad y otras políticas crean climas de inversión poco atractivos y obstaculizan las mejoras en los servicios financieros. La eliminación de estos obstáculos –y la ampliación y adaptación de productos y servicios pertinentes– impulsaría los flujos de remesas y acrecentaría su impacto en el desarrollo.

En el capítulo 10, citando el caso de un banco de ahorros español, Norbert Bielefedl y Antonique Koning hacen un llamado a los participantes individuales del mercado a ofrecer un valor justo "de principio a fin".

Una de las conclusiones unánimes relacionadas con las políticas de la Conferencia Internacional sobre Remesas –convocada por el Banco Mundial y el Departamento del Reino Unido para el Desarrollo Internacional, en Londres en octubre 9-10, 2003– fue la conveniencia de crear un conjunto de principios medulares que debían satisfacer los sistemas de transferencias, cuyo objetivo es el de ofrecer "un valor justo y cierto" a remitentes, receptores y proveedores de servicios de transferencias dentro de un entorno de políticas, legal y de normatividad apropiado.

Los principios medulares propuestos para las transferencias comportan un papel importante qué jugar dentro de la arquitectura financiera internacional. Ya se han llevado a cabo o se encuentran en curso varias iniciativas internacionales para mantener la estabilidad financiera. En 2004, el Banco de Operaciones Internacionales y el Banco Mundial configuraron un grupo de trabajo para estudiar problemas de sistemas de pago. Este grupo de trabajo se basa en los Principios Medulares para Sistemas Sistemáticamente Importantes de Pago (promulgados en enero de 2001 por el Banco de Operaciones Internacionales). Conjuntamente con el Comité Técnico de la Organización Internacional de Comisiones de Títulos Valores, el CPSS expidió en noviembre de 2001 un conjunto de Recomendaciones para Sistemas de Pago de Títulos Valores. Un nuevo grupo de trabajo del CPSS ha comenzado labores para preparar los principios medulares aplicables a una gama más amplia de sistemas de pago. Con base en el uso de estos principios medulares y recomendaciones, queda claro que gozan de fuerte apoyo internacional generalizado. Por ejemplo, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional utilizan principios medulares cuando asesoran a sus miembros sobre sistemas de pagos y títulos valores. Sin bien, en ocasiones, los principios medulares contienen un lenguaje técnico preciso, se expresan de la manera más general buscando garantizar que puedan servir en todos los países y que vayan a ser duraderos. No se pretende que los principios medulares sean un plan para el diseño u operación de algún sistema determinado, sino más bien que sugieran las características fundamentales que los diferentes sistemas deberán satisfacer para lograr un propósito común declarado, como aquel previsto para los sistemas de transferencias internacionales: valor cierto y justo para los usuarios finales.

Al llegar a estas conclusiones, los autores son conscientes de que apenas parcialmente se comprenden las conexiones entre políticas de los servicios financie-

ros y el volumen y los canales de las transferencias. A la fecha, estas conexiones se han estudiado básicamente en el contexto de controles de divisas y de monopolios del Estado de los servicios financieros. No obstante si impacto directo en la disponibilidad y la viabilidad de los servicios, es escasa la atención que ha recibido la normatividad dirigida a los operadores de transferencia de dinero y a los servicios de transferencia en los países tanto remitentes como receptores.

Aumento de la transparencia en la infraestructura financiera informal para la transferencia de remesas: encontrar el equilibrio justo

El régimen de normatividad que regula las transferencias tiene que encontrar el equilibrio justo entre refrenar el lavado de dinero, la financiación del terrorismo y el abuso financiero general y facilitar el flujo de fondos entre emigrantes que se ganan la vida con el trabajo duro y sus familias en sus países de origen, en particular en lo que respecta a las transferencias a través de sistemas financieros informales. No resulta del todo claro que las remesas personales (pequeñas por lo general) representen un método eficiente de lavado o de transferencia ilegal de sumas cuantiosas de fondos. Más importante aun, los canales informales deben su existencia a las ineficiencias del sistema formal: los agentes informales resultan más baratos, sus jornadas de trabajo son más largas, trabajan en zonas remotas donde no funcionan los canales formales, suelen contar con empleados que hablan la lengua de los clientes emigrantes y ofrecen el anonimato. Sin embargo, los canales informales pueden ser sujetos de abuso. Fortalecer la infraestructura de las transferencias formales ofreciendo las ventajas de costo bajo, horas de trabajo flexibles, cobertura ampliada y lenguaje puede inducir un viraje de los flujos del sector informal al formal. Tanto los países remitentes como los países destinatarios deben apoyar el acceso de los emigrantes a los servicios bancarios proporcionándoles mecanismos de identificación. Así mismo, alentar el flujo de los fondos a través de canales formales, los bancos en particular, ayudaría a rastrear cualquier uso ilegal de fondos.

Si bien la tecnología ofrece una oportunidad a los países receptores para lograr avances rápidos en el desarrollo de su propia infraestructura de transferencias, ésta también comporta riesgos. Los ataques del 11 de septiembre de 2001 dieron pie a una preocupación acerca de las implicaciones de seguridad de los sistemas formales e informales de transferencias y de lo susceptibles que son al abuso por parte de lavadores de dinero y financistas de terroristas. Los encargados de marcos normativos financieros en algunos países están revisando la normatividad y, en algunos casos, diseñando normas más severas para el registro, presentación de informes y divulgación por parte de proveedores de servicios de transferencias. En octubre de 2001, la Unidad de Acción Financiera acordó las Recomenda-

ciones Especiales sobre Financiación Terrorista, ampliando a los sistemas de transferencias los requisitos contra el lavado de dinero. Frente a la reciente supervisión normativa, es importante determinar el marco legal y normativo óptimo para las transferencias y garantizar que los controles más estrictos no reduzcan la disponibilidad de los servicios para los pobres o encarezcan esos servicios.

En el capítulo 11, Samuel Munzele Maimbo y Nikos Passas examinan intentos recientes para fortalecer el marco normativo y de supervisión para sistemas informales de transferencia de fondos. Advirtiendo que es apenas incipiente la teoría sobre normatividad relacionada con las transferencias, y no ofrece orientaciones adecuadas para los encargados de formular las políticas confrontados con una industria de transferencias en crecimiento y supremamente innovadora, Maimbo y Passas son de la opinión de que una estructura de normatividad que sea demasiado detallada en sus fórmulas de requisitos prudenciales, antes que fomentar el crecimiento de servicios de transferencias innovadores, aunque responsables y transparentes, bien podría sofocarlos. Los autores instan para que las políticas internacionales e internas que actualmente se formulan sean flexibles a fin de permitir que se hagan ajustes a medida que se adquiera experiencia, y que los modelos de normatividad que adopte la comunidad internacional y las instancias nacionales fomentan una normatividad basada en incentivos antes que una normatividad fincada únicamente en mediaciones externas directas. Lo ideal sería que en el proceso de formulación de marcos de normatividad se incluyan las partes interesadas, como proveedores informales de servicios de transferencias. A largo plazo, para encontrar el equilibrio necesario entre transparencia y acceso, serían más efectivas políticas amplias para el sector financiero que mejoren la calidad de los servicios de transferencias en el sector formal.

Está ganando una aceptación cada vez mayor la posición de los autores respecto de la normatividad de los proveedores informales de servicios de transferencias. Si bien, después del 11 de septiembre, el enfoque inicial de las reacciones a los sistemas informales de transferencia fue la prohibición de todo aquello que no estuviera sujeto a las normas, enfoques más matizados contemplan la necesidad de encontrar el equilibrio justo entre minimizar el abuso financiero y fomentar servicios de transferencia eficientes en costos y accesibles.

En el capítulo 12, sobre normatividad y supervisión en Somalia, Abdusalam Omer y Gina El Koury hacen énfasis en el hecho de que las remesas, incluyendo aquellas que pasan a través de canales informales, juegan un papel vital y nutricio para millones de personas vulnerables en países pobres, en particular en países posconflicto y en situaciones en las cuales son inexistentes los servicios financieros y las infraestructuras formales. Los flujos de remesas a Somalia son superiores a la totalidad de la ayuda para el desarrollo. En consecuencia, se debe obrar con cautela de modo que no se limiten las opciones de transferencias ni se restrinja el acceso de tal manera que pudiera afectar negativamente a las poblaciones de países receptores que dependen de las remesas para su supervivencia.

El ejemplo de Somalia ilustra la importancia de equiparar los requisitos de un marco de normatividad con las capacidades locales y nacionales para garantizar su observancia. En algunas ocasiones va a ser necesario que la comunidad internacional ayude a acrecentar las capacidades nacionales de supervisión y observancia de las normas. En aquellas situaciones en las cuales son virtualmente inexistentes los sistemas financieros formales, como Somalia y Afganistán, es posible que la normatividad llegue a tener efectos limitados o contraproducentes si no se emprenden campañas complementarias para desarrollar una capacidad en infraestructura financiera y supervisión.

Proteger el flujo de las remesas es el enfoque de Raúl Hernández-Coss en el capítulo 13, Propuesta de un marco para analizar los sistemas informales de transferencia de fondos. Considerando que los sistemas informales de transferencia de fondos han demostrado ser un método resistente para transferir valores de un lugar a otro, ¿por qué cambiar de sistemas informales a sistemas formales? Hernández-Coss plantea algunas respuestas que indican el porqué no sólo es posible un viraje de esta naturaleza a canales formales, sino deseable. Hernández-Coss exhorta al sector formal a aprender del éxito de sistemas informales y a aprestarse para ofrecer servicios similares. Una vez se trasladen a canales formales, los flujos legítimos, en particular las remesas de los trabajadores emigrantes, pueden continuar circulando. Al mismo tiempo, la observancia de la ley puede dirigir sus esfuerzos hacia los flujos ilegales que han quedado en el sector informal.

Migración, desarrollo, remesas y el uso de incentivos fiscales

Tal vez, la movilidad laboral entre países fuente y destino resulta ser el medio más crucial y controvertido de flujos crecientes de remesas hacia los países en desarrollo. Trasciende el alcance del presente libro intentar presentar un argumento definitivo al debate sobre la "migración de las remesas". Los documentos que aparecen en la sección final apenas son el inicio del debate.

Adams y Page (capítulo 14) centran su atención en el aspecto positivo de las remesas resultantes de la migración las cuales, según aducen los autores, reducen la pobreza. Adams y Page utilizan una regresión transversal a país basada en 74 países y determinan que un incremento de 10% en la participación de las remesas en el PIB de un país puede resultar en una disminución promedio de 1,2% en el recuento de la pobreza. Se ha verificado la solidez de este resultado utilizando datos de encuestas de hogares, resultantes del trabajo más reciente de Adams sobre Guatemala (Adams 2004) y del estudio de Yang sobre Filipinas (Yang 2004).

Cuando analiza las nuevas redes transnacionales que han surgido de la consolidación de lazos de migración basados en relaciones hogar-hogar, Orozco (capítulo 15) se refiere a la movilización de los ahorros y las inversiones de los emigrantes (y de sus parientes) en su país de origen (a través de la compra de tierra, propie-

dad o pequeños negocios), las cuales pueden estimular el crecimiento económico en zonas olvidadas por el sector público y el privado.

En particular, el autor hace hincapié en lo que él denomina las Cinco T: transferencias, turismo, transporte, telecomunicaciones y transacciones comerciales de la nostalgia, y presenta una gama de estrategias de desarrollo para los países en desarrollo receptores de remesas conforme establecen sus propias estrategias nacionales de transferencias.

Para atraer las remesas, la mayoría de los países en desarrollo ofrecen incentivos tributarios. Naturalmente, el efecto colateral de estos incentivos es que, entonces, es posible que las transferencias se utilicen para evadir impuestos y lavar dinero. Igualmente, algunos gobiernos ofrecen fondos compensatorios para proyectos basados en remesas (como el programa 3x1 en México). Una vez más, el efecto colateral puede ser la desviación de recursos presupuestarios escasos hacia proyectos financiados por nacionales no residentes.

Muchos organismos de ayuda están pensando en utilizar las asociaciones país de origen para canalizar la ayuda. En tanto, podría existir un potencial limitado para canalizar de esta manera algún monto significativo de fondos oficiales, como también para utilizar a estas asociaciones para fomentar la financiación comunitaria de infraestructura u otras formas de financiación colectiva para prioridades de las comunidades.

Una medida eficaz de las políticas para estimular las entradas de remesas consiste en la unificación de las tasas de cambio y la eliminación de la prima de cambio del mercado negro. A este respecto, la República Bolivariana de Venezuela ofrece un ejemplo interesante. Con una prima del mercado negro de cerca de 40%, ¡el costo efectivo del envío de transferencias a Venezuela equivale a más o menos la mitad del monto del principal! Por tanto, los venezolanos no residentes no tienen estímulo alguno para enviar remesas o las están enviando a través de canales informales.

A partir del debate que se plantea, los autores del presente libro llegamos a la conclusión que en tanto formulan políticas sobre remesas, los encargados de formularlas deben tener presente que las transferencias no son dineros públicos. Son flujos personales y la decisión de cómo se deben gastar esos dineros debe ser del resorte de los remitentes y los receptores. Es probable que los intentos de gravar las remesas o de dirigirlas hacia inversiones específicas demuestren su ineficacia. Por el contrario, los encargados de formular las políticas deben tratar de mejorar el clima de inversión en las comunidades receptoras. Las remesas son más eficaces para generar ingresos e inversión cuando cuentan con el respaldo de políticas y de infraestructura pública adecuadas.

Por la razón anterior, el libro concluye con el capítulo de Kapur (capítulo 16), el cual cierra el libro con un escrutinio crítico del debate de las remesas llamando la atención hacia algunas conclusiones que quizás demuestren ser simplistas o demasiado optimistas, en particular a la luz de la mala calidad de los datos disponi-

bles sobre remesas. El autor advierte con toda razón que la economía del desarrollo está predispuesta a las manías y a las modas pasajeras, justo como se supone que lo está el capital privado. El autor argumenta que las remesas hacen sonar las cuerdas cognitivas correctas, las remesas encajan

> ... con una "tercera vía" comunitaria y ejemplifican el principio de la autoayuda. La gente de los países pobres simplemente puede emigrar y enviar dinero a casa, el cual no sólo ayuda a sus familias, sino al país anfitrión y al país receptor también. Antes que el gobierno, los inmigrantes se convierten en los principales proveedores de "ayuda extranjera". La sensación general parece ser que es mucho más probable que esta "ayuda extranjera privada" llegue a la gente que verdaderamente la necesita. Desde el lado del remitente, esa ayuda no requiere una burocracia gubernamental costosa; en el lado del receptor, es menos probable que desaparezca en los bolsillos de funcionarios corruptos del gobierno. Parece ser buena en términos de igualdad y para la pobreza y, con todo, impone algunos costos presupuestarios. ¿Qué podría ser mejor? ¿Son válidas esas expectativas?

Al debatir las respuestas a estas preguntas, al igual que los autores de los capítulos anteriores del presente libro, Kapur reconoce que los flujos de remesas juegan un papel significativo para aumentar el consumo privado y reducir la pobreza en los países en desarrollo. Sin embargo, quedan pendientes aspectos importantes del debate de las remesas que no se comprenden tan bien. Son sorprendentemente limitados los datos rigurosos y las investigaciones sobre los efectos, y el presente libro representa un esfuerzo para aliviar esta deficiencia en este naciente aspecto dinámico de la economía del desarrollo.

BIBLIOGRAFÍA

Adams, R. 2004. "Remittances and Poverty in Guatemala". Documento de trabajo de investigación en políticas 3418, Banco Mundial, Washington DC.

Banco Mundial. 2004. *Global Development Finance 2004: Harnessing Cyclical Gains for Development.* Washington, DC: Banco Mundial.

Chami, R., C. Fullenkamp y S. Jahjah. 2003. "Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital for Development?" Documento de trabajo No. 03/189, Fondo Monetario Internacional, Washington DC.

Gammeltoft, Peter. 2002. "Remittances and Other Financial Flows to Developing Countries." Documento de trabajo 02.11, Centro de Investigaciones para el Desarrollo, Copenhague, Dinamarca. http://www.cdr.dk/working_papers/wp-02-11.pdf.

Departamento de Estado de Estados Unidos. 2004. "Plan de Acción del G8: aplicación del poder del espíritu empresarial a la eliminación de la pobreza". Oficina de la Secretaría de Prensa de la Casa Blanca, Sea Island, Georgia, junio 9.

Ketkar, S. y D. Ratha. 2004. "Recent Advances in Future-Flow Securitization". Ponencia presentada ante la Conferencia Anual Internacional sobre Financiación y Contabilidad – Gestión de aseguramiento para Líbano y la región del MENA, diciembre 3-4, Universidad Libanesa Estadounidense, Escuela de Administración de Negocios, Beirut, Líbano.

Ratha, Dilip. 2003. "Worker's Remittances: An Important and Stable Source of External Development Finance". En *Global Development Finance: Striving for Stability in Development Finance* (157–75). Washington, DC: Banco Mundial.

Yang, D. 2004. "International Migration, Human Capital y Entrepreneurship: Evidence from Philippine Migrants' Exchange Rate Shocks". Escuela Gerald R. Ford de Políticas Públicas y Departamento de Economía, Universidad de Michigan, Ann Arbor, MI.

Parte I

Tendencias de las remesas y sus determinantes

Capítulo 1
Las remesas de los trabajadores: fuente importante y estable de financiación externa para el desarrollo

Dilip Ratha

La importancia relativa de las remesas de los trabajadores como fuente de financiación externa para los países en desarrollo es el tema de análisis del presente capítulo, el cual igualmente analiza las medidas que podrían tomar los países industrializados y en desarrollo para aumentar las remesas. Los principales mensajes son los siguientes:

- Los flujos de remesas se sitúan en el segundo lugar después de la inversión extranjera directa (IED) como fuente de financiación externa para los países en desarrollo. En 2004, las entradas a los países en desarrollo por concepto de remesas de los trabajadores superaron la cifra de US$126 mil millones, monto muy superior al total de la ayuda oficial para el desarrollo y a los flujos privados diferentes a la IED, y más de la mitad de los flujos totales de IED a los países en desarrollo. Las remesas a países de ingreso bajo fueron mayores como participación del producto interno bruto (PIB) o como participación de las importaciones de lo que fueron las remesas a países de ingreso medio. También las remesas son más estables que los flujos de capital privado, los que suelen tener fluctuaciones procíclicas, aumentando por tanto los ingresos durante los periodos de auge y deprimiéndolos durante periodos de desaceleración. Por el contrario, las remesas son las que menos se afectan debido a los ciclos económicos en el país receptor. A largo plazo, se espera que las remesas registren incrementos significativos, una vez se recuperen los lentos mercados laborales de las economías del G-7 (Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, Reino Unido y Estados Unidos) y se conviertan en algo rutinario los nuevos procedimientos de inspección de viajeros internacionales.
- En países con sólidas políticas económicas en particular, los receptores de remesas suelen invertirlas. Las mejoras introducidas en las políticas en los años noventa y la relajación de los controles de las divisas del mismo periodo pueden haber estimulado el uso de las remesas para inversión.

- Fortaleciendo la infraestructura del sector financiero y facilitando los viajes internacionales, los países fuente (industrializados) y receptores (en desarrollo) podrían aumentar los flujos de remesas, incorporando por tanto un mayor volumen de fondos en los canales formales. A menudo, los costos de transacción de las transferencias de fondos superan el 20%; reducirlos siquiera en cinco puntos porcentuales podría generar ahorros anuales para los trabajadores que envían dinero a casa superiores a US$6 mil millones.
- Los flujos de remesas a países en desarrollo aumentarían con una mayor movilidad internacional de la fuerza laboral. Es más, una mayor migración internacional podría generar beneficios significativos para la economía mundial. El comercio de Modalidad 4, contenido en el Acuerdo General sobre Comercio en Servicios (GATS), el cual propone un mayor movimiento temporal de proveedores individuales de servicios, representa un paso positivo en esta dirección. Sin embargo, los países industrializados continúan sintiéndose recelosos de la posibilidad de relajar las políticas de inmigración ante el temor de exponer a los trabajadores locales a mayor competencia, incurriendo en los costos fiscales de ofrecer servicios sociales a los inmigrantes, encontrando problemas de asimilación cultural de los inmigrantes y poniendo en peligro la seguridad nacional. Así mismo, los países en desarrollo se muestran preocupados acerca de la migración de trabajadores altamente calificados, si bien es probable que, para ellos, los beneficios de la mayor migración internacional sean mayores en términos de remesas y de efectos positivos en red sobre el comercio y la inversión.

En la primera sección del presente capítulo se analizan las tendencias y los ciclos de las remesas de los trabajadores en los países en desarrollo, comparándolas con otras fuentes de entradas de moneda extranjera –entre ellas, exportaciones, capital privado y flujos oficiales. En la sección siguiente se estudia el impacto de las remesas en el crecimiento, la inversión y la distribución del ingreso en las economías receptoras. En la tercera sección se debaten los medios para fortalecer la infraestructura de transferencia de remesas. En la cuarta sección se indaga en la migración internacional –la precondición de las remesas. En la última sección se esbozan las perspectivas a corto y largo plazos de los flujos de remesas a países en desarrollo y la migración de esos países.

Tendencias y ciclos de las remesas de los trabajadores en países en desarrollo

En 2004, las remesas a los países en desarrollo procedentes de trabajadores residentes y no residentes en el extranjero superaron la cifra de US$126 mil millones

o sea 1,8% del PIB (cuadros 1.1 y 1.2).[1] Las remesas fueron menores que la afluencia de IED, pero mayores que los flujos internacionales del mercado de capitales. Durante 1999-2004 (gráfico 1.1). durante casi todos los años noventa, las entradas de remesas superaron la ayuda oficial para el desarrollo.

CUADRO 1.1
REMESAS DE LOS TRABAJADORES

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Todos los países en desarrollo (en miles de millones de dólares)	73	77	85	99	116	126
Asia oriental y el Pacífico	11	11	13	17	20	20
Europa y Asia central	11	11	11	11	13	13
América Latina y el Caribe	18	20	24	28	34	37
Medio Oriente y África septentrional	13	13	15	16	17	17
Asia meridional	15	16	16	22	27	33
África subsahariana	5	5	5	5	6	6
Todos los países en desarrollo (% del PIB)	1,2	1,1	1,2	1,6	1,7	1,8
Asia oriental y el Pacífico	0,7	0,7	0,6	0,9	1,0	1,0
Europa y Asia central	0,9	0,9	0,9	1,0	0,9	0,9
América Latina y el Caribe	1,0	1,0	1,2	1,6	2,0	2,2
Medio Oriente y África septentrional	2,2	1,9	2,3	2,3	2,4	2,4
Asia meridional	2,6	2,3	2,3	3,0	3,4	4,1
África subsahariana	1,3	0,8	1,0	1,7	1,5	1,5

Fuentes: estimaciones de los autores con base en *Anuario de estadísticas de Balanza de pagos* del FMI; *Indicadores mundiales del desarrollo*, Banco Mundial.

Las remesas son más significativas en los países de ingreso bajo que en otros países en desarrollo. En 2003, las remesas a países de ingreso bajo representaron 3,3% del PIB y 18,5% de las importaciones; en los países de ingreso medio alto, fueron 1,3% del PIB y 4% de las importaciones (gráficos 1.2 y 1.3). Si bien, en términos nominales, entre los principales receptores de remesas se incluían algunos países grandes –China, India, México, Paquistán y Filipinas (gráfico 1.4)– como porcentaje del PIB, las remesas fueron más cuantiosas en países más pequeños y más pobres, entre ellos Haití, Jordania, Lesotho, Moldavia y Tonga (Gráfico 1.5).

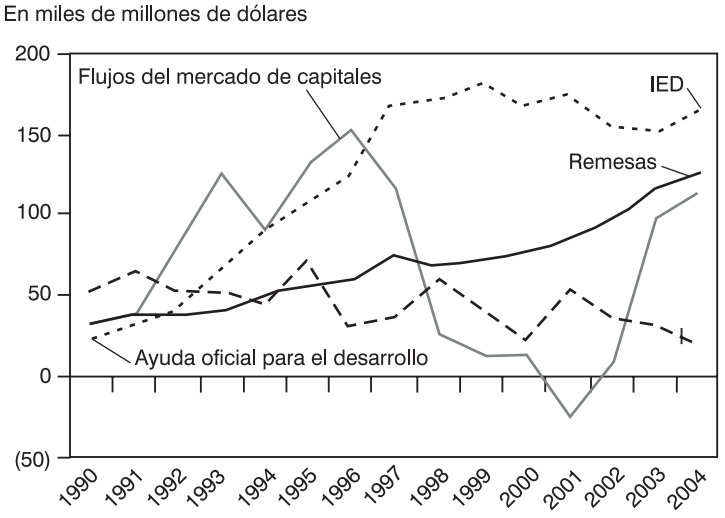
1 Es un hecho conocido que las remesas de los trabajadores están subestimadas en las estadísticas de la balanza de pagos del FMI. Si se incluyeran otras "transferencias corrientes" –las cuales cubren alimentos, vestuario, bienes de consumo, suministros médicos, obsequios, dotes, pagos de planes de pensiones no consolidados de organizaciones no gubernamentales y otras categorías, las entradas por concepto de transferencias habrían ascendido a cerca de US$150 mil millones en 2004. (*Véase Manual FMI de la balanza de pagos*). Es práctica frecuente de la literatura incluir las remesas de emigrantes en las entradas de transferencias. En el Anexo 1A se analizan aspectos de datos relativos a las transferencias.

CUADRO 1.2
REMESAS RECIBIDAS POR LOS PAÍSES EN DESARROLLO, 2003

	Todos los países en desarrollo	Países de ingreso bajo	Países de ingreso bajo a medio	Países de ingreso medio alto
Total remesas (en miles de millones de dólares)	116.0	36.7	54.9	24.4
Porcentaje del PIB	1,7	3,3	1,3	1,3
Porcentaje de importaciones de mercancías	6,2	18,5	5,1	4,0
Porcentaje de inversión interna	6,7	15,3	4,8	7,1
Porcentaje de afluencia de IED	76,4	228,0	55,1	67,6
Porcentaje de flujos oficiales	365,6	–	–	–
Transferencias hacia el extranjero (en miles de millones de dólares)	33.5	2.1	8.6	22.8

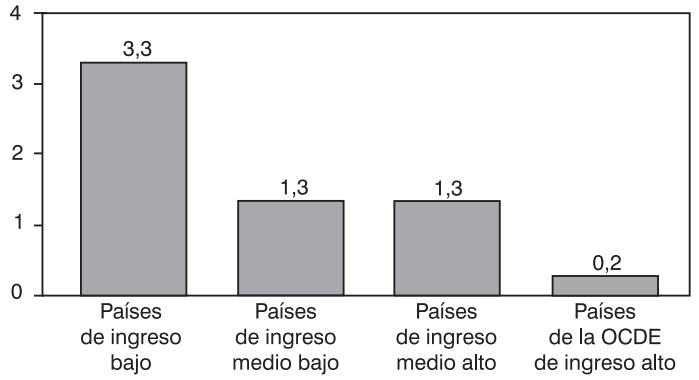
Fuentes: Anuario del FMI de estadísticas de balanza de pagos, Indicadores mundiales del desarrollo, Banco Mundial*,* 2004.

GRÁFICO 1.1
REMESAS DE LOS TRABAJADORES Y OTROS INGRESOS



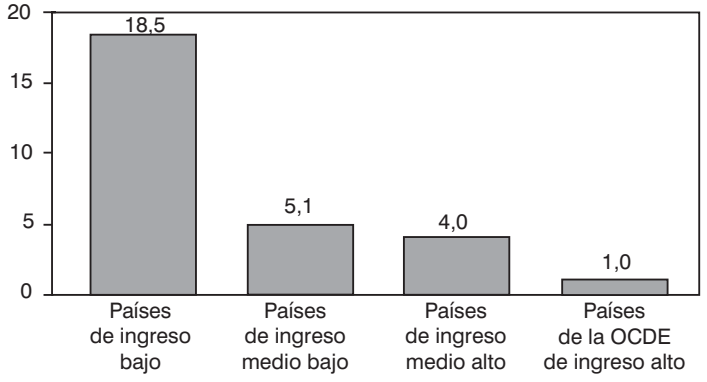
Fuentes: estimaciones de los autores con base en *Anuario del FMI de estadísticas de balanza de pagos*; estimaciones del personal del Banco Mundial; *Indicadores mundiales del desarrollo* y *Financiación del desarrollo global,* varios años.

GRÁFICO 1.2
LAS REMESAS SON MÁS ALTAS EN LOS PAÍSES DE INGRESO MÁS BAJO, 2003
(PORCENTAJE DEL PIB)



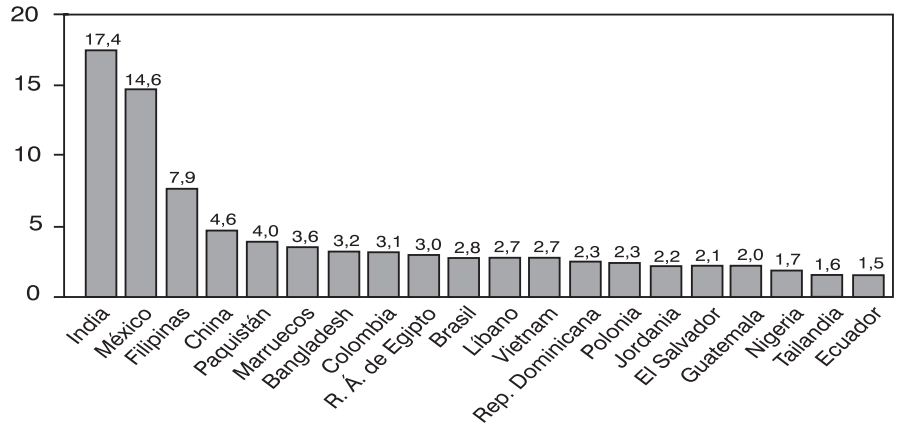
Fuentes: estimaciones de los autores con base en Anuario del FMI de estadísticas de balanza de pagos; estimaciones del personal del Banco Mundial; *Indicadores mundiales del desarrollo* y *Financiación del desarrollo global*, varios años.
Nota: OCDE = Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.

GRÁFICO 1.3
LAS REMESAS SON MÁS ALTAS EN LOS PAÍSES DE INGRESO MÁS BAJO, 2003
(PORCENTAJE DE IMPORTACIONES DE MERCANCÍAS)



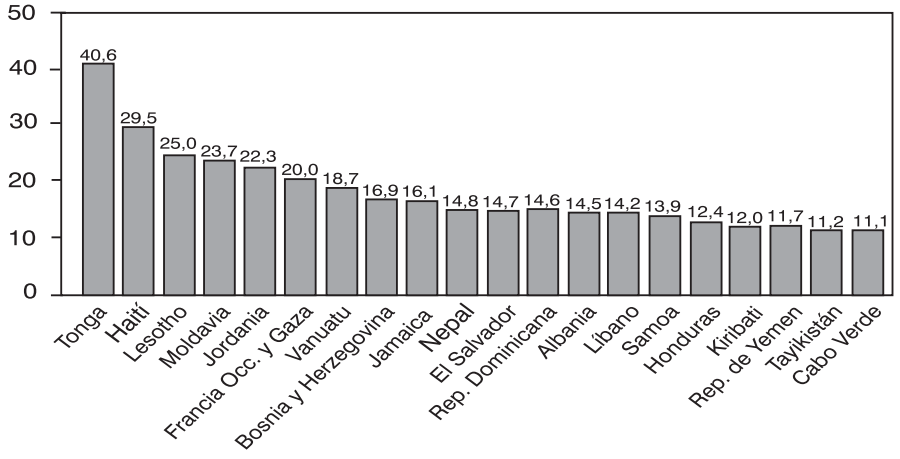
Fuentes: estimaciones de los autores con base en *Anuario del FMI de estadísticas de balanza de pagos;* estimaciones del personal del Banco Mundial; *Indicadores mundiales del desarrollo* y *Financiación del desarrollo global*, varios años.
Nota: OCDE = Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.

GRÁFICO 1.4
LOS VEINTE PRIMEROS PAÍSES EN DESARROLLO RECEPTORES DE REMESAS, 2003
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES)



Fuentes: estimaciones de los autores con base en *Anuario del FMI de estadísticas de balanza de pagos*; estimaciones del personal del Banco Mundial; *Indicadores mundiales del desarrollo* y *Financiación del desarrollo global,* varios años.

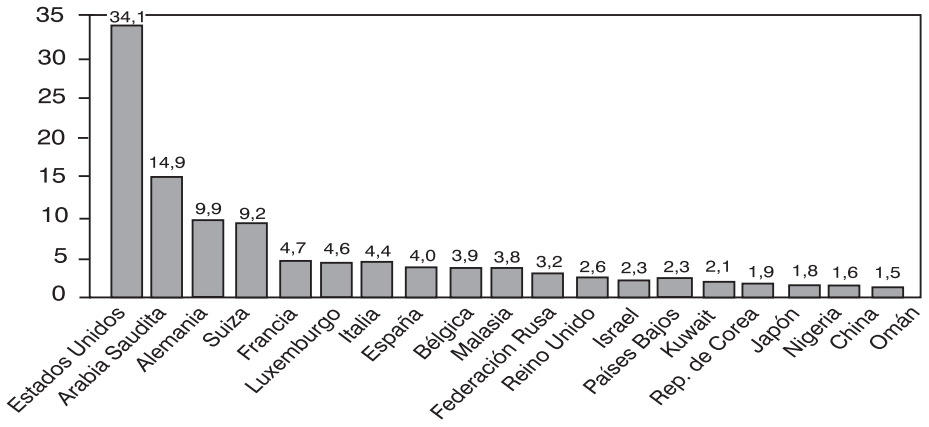
GRÁFICO 1.5
LOS VEINTE PRIMEROS PAÍSES EN DESARROLLO RECEPTORES DE REMESAS, 2003
(PORCENTAJE DEL PIB)



Fuentes: estimaciones de los autores con base en *Anuario de estadísticas de balanza de pagos del FMI*; estimaciones del personal del Banco Mundial; *Indicadores mundiales del desarrollo* y *Financiación del desarrollo global*, varios años.

Las principales fuentes de remesas de los trabajadores a los países en desarrollo son Estados Unidos y Arabia Saudita (gráfico 1.6). Francia, Alemania y Suiza son otras tres fuentes principales. Si bien resulta difícil desagregar los datos sobre remesas, la evidencia anecdótica indica que los países en desarrollo pueden haber recibido en 2001 cerca de US$18 mil millones de Estados Unidos solamente.[2] Hasta mediados de los años noventa, cuando decayó el auge económico de Arabia Saudita (impulsado por las exportaciones de petróleo) este país era la principal fuente de pagos de remesas del mundo entero (gráfico 1.7) y continúa siendo la fuente principal en términos per cápita. Otros países en desarrollo (China, Malasia, Federación Rusa) también figuran entre los primeros veinte países fuente de remesas.

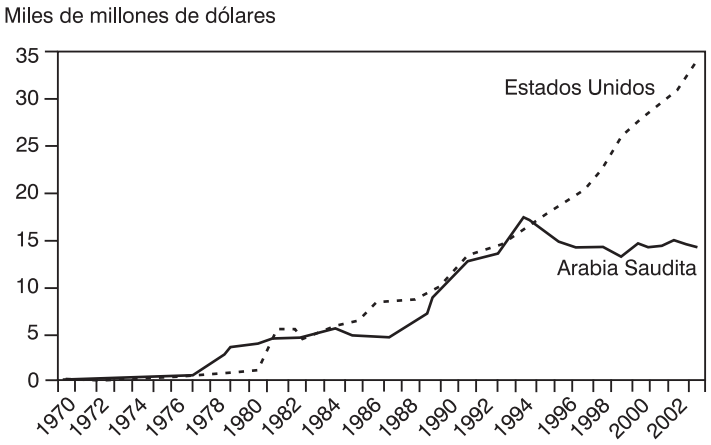
GRÁFICO 1.6
PRINCIPALES FUENTES DE REMESAS AL EXTERIOR, 2003
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES)



Fuentes: estimaciones de los autores con base en *Anuario del FMI de estadísticas de balanza de pagos*; estimaciones del personal del Banco Mundial; *Indicadores mundiales del desarrollo* y *Financiación del desarrollo global*, varios años.
Nota: esta cifra indica pagos de transferencias a países en desarrollo así como a países industrializados.

2 Una razón por la cual los datos sobre flujos de remesas no se descomponen por país fuente o de destino, es que las instituciones financieras que actúan de intermediarias suelen registrar los fondos como si se originaran en el país fuente más inmediato. Por ejemplo, Filipinas tiende a asignar a Estados Unidos gran parte de las entradas de transferencias al país debido a que muchos bancos de otros países distintos a Estados Unidos envían sus transferencias de fondos a través de Estados Unidos. Hsu (2002) calculaba que más de la mitad (54%) de las transferencias de los diez principales países en desarrollo receptores se originaban en Estados Unidos. Orozco (2002) sugiere que más de 90% de los flujos de remesas a países de América Latina se originaba en Estados Unidos. Harrison, Britton y Swanson (2002) presentan uno de los primeros intentos por calcular los flujos bilaterales de transferencias.

GRÁFICO 1.7
REMESAS AL EXTERIOR PROCEDENTES DE ESTADOS UNIDOS Y ARABIA SAUDITA
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES)



Fuentes: estimaciones de los autores con base en *Anuario del FMI de estadísticas de balanza de pagos*; estimaciones del personal del Banco Mundial; *Indicadores mundiales del desarrollo* y *Financiación del desarrollo global*, varios años.

Lo más importante, en los años noventa, las remesas fueron una de las fuentes menos volátiles de ingresos de divisas para los países en desarrollo (*véase* gráfico 1.1). En tanto los flujos de capital tienden a aumentar durante ciclos económicos favorables y a caer en épocas malas, las remesas parecen reaccionar con menor violencia y muestran una estabilidad sorprendente en el tiempo. Por ejemplo, las remesas a países en desarrollo continuaron aumentando a ritmo constante en 1998-2001, conforme disminuían los flujos de capital privado tras la crisis financiera asiática. Aun los componentes más estables de los flujos de capital –IED y flujos de ayuda oficial– disminuyeron durante 2000-2003, mientras las remesas continuaban en aumento.

Las remesas que los hogares receptores dirigen al consumo deberían ser menos volátiles que aquellas dirigidas a la inversión, sobre todo en países de ingreso bajo, donde las familias de trabajadores emigrantes dependen de las remesas como fuente de ingreso y tal vez vivan cerca del umbral de la subsistencia. Las coyunturas económicas desfavorables suelen estimular a los trabajadores a emigrar al extranjero –y comenzar a transferir fondos a las familias que dejan.

Aun cuando la finalidad de las remesas sea la inversión, es menos probable que las transferencias sufran la brusca retirada de oleadas eufóricas que caracterizan los flujos de cartera hacia mercados emergentes. Es más probable que, pese a la adversidad económica, los residentes en el extranjero continúen invirtiendo en sus países de origen, más que los inversionistas extranjeros, efecto similar al sesgo

de las inversiones hacia el país propio. Esta estabilidad relativa ha estimulado a algunas economías de mercado nacientes a utilizar las remesas como garantía de empréstitos en mercados internacionales del capital a términos muchísimo mejores de los que obtendrían de otra manera (recuadro 1.1).

RECUADRO 1.1

ASEGURAMIENTO DE LOS FLUJOS FUTUROS DE REMESAS DE LOS TRABAJADORES

En los últimos años, un alto número de emisores de mercados emergentes ha recurrido al aseguramiento de flujos futuros para tener acceso a los mercados internacionales en un intento frecuente por evitar el racionamiento del crédito de cara al deterioro de riesgos de país. Con bastante frecuencia se han utilizado las remesas de los trabajadores junto con otras entradas de flujos futuros, como las exportaciones de petróleo o las entradas por concepto de tarjetas de crédito. Por ejemplo, en 2001 el Banco de Brasil emitió títulos por un valor de US$300 millones (con vencimiento a cinco años) utilizando las remesas futuras en yenes de trabajadores brasileños en Japón como garantía real. Los términos de estos títulos fueron significativamente más generosos que los existentes sobre las emisiones garantizadas por el Estado. Con una calificación de BBB, otorgada por Standard and Poors, estos títulos valores estaban varios puntos por encima de la calificación de la moneda brasileña, BBB+ en ese momento. A 375 puntos básicos, los márgenes de lanzamiento eran inferiores a los márgenes garantizados por el Estado.

Fuente: Ketkar y Ratha 2001.

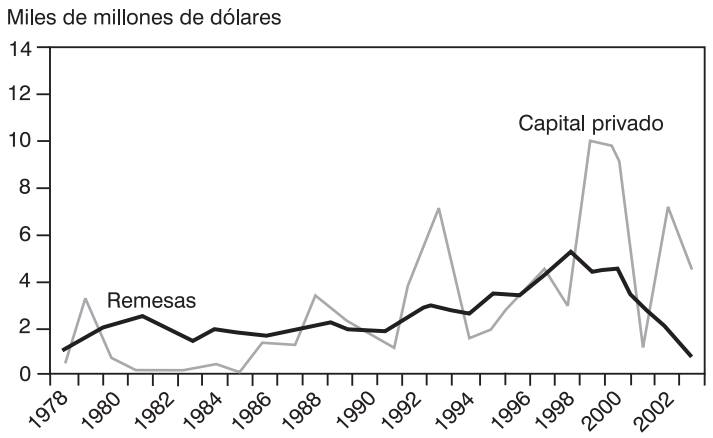
Otros países, como México y El Salvador, han utilizado títulos valores respaldados por las remesas futuras de los trabajadores para recaudar financiación externa. Suponiendo que cerca de la mitad de todas las remesas registradas pasan por el sistema bancario y suponiendo una relación de exceso de garantía real de 5 a 1, los emisores de países en desarrollo potencialmente podrían recaudar cerca de US$7 mil millones anuales utilizando el aseguramiento respaldado en remesas futuras. Sin embargo, los países en desarrollo deben sopesar cuidadosamente las concesiones entre menores costos de los empréstitos y vencimientos a más largo plazo que ofrece el aseguramiento de la deuda y la inflexibilidad ligada al pago de esa deuda.

Los elevados márgenes que se asocian con las transferencias han atraído algunas transacciones significativas de IED a los países en desarrollo. Para los bancos representa un negocio de elevados márgenes las remesas de fondos de trabajadores en el extranjero a sus familias en el país de origen a través de la intermediación. Según calculan algunos autores, los intermediarios recaudaron en 2001 cerca de US$12 mil millones por concepto de tasas sobre estas transferencias (Maldonado y Robledo 2002). En tanto el volumen del negocio mismo resulta atractivo para los bancos, los clientes nuevos que comienzan una relación con un banco con la in-

tención inicial de enviar remesas, con el tiempo llevan otros negocios al banco. Las grandes oportunidades rápidamente crecientes de negocios que se asocian con las remesas de los trabajadores han atraído a México dos negociaciones importantes de IED. Valoradas en US$12,5 mil millones, la negociación realizada en 2001 entre Citygroup y Banamex constituyó la inversión más grande nunca vista al sur de la frontera para cualquier firma estadounidense (Latin Finance 2002). En diciembre de 2002, Bank of America y Santader Serfin anunciaron una negociación de US$1.6 mil millones.

A pesar de la mayor estabilidad general, las remesas sí responden a cambios impresionantes en la actividad económica de los países receptores. A comienzos de los años noventa, conforme mejoraba el clima de inversión, las remesas registraron un crecimiento sostenido en Filipinas, llegando a ser más volátiles en la estela de la crisis financiera de finales de la misma década (gráfico 1.8). De igual manera, las entradas de remesas a Turquía aumentaron durante la mayor parte de los años noventa, registrando una fuerte disminución cuando la economía entró en crisis en 1999 y 2000 (gráfico 1.9). En ambos casos, la disminución de las remesas y su volatilidad fueron menores que las de los flujos de capital.

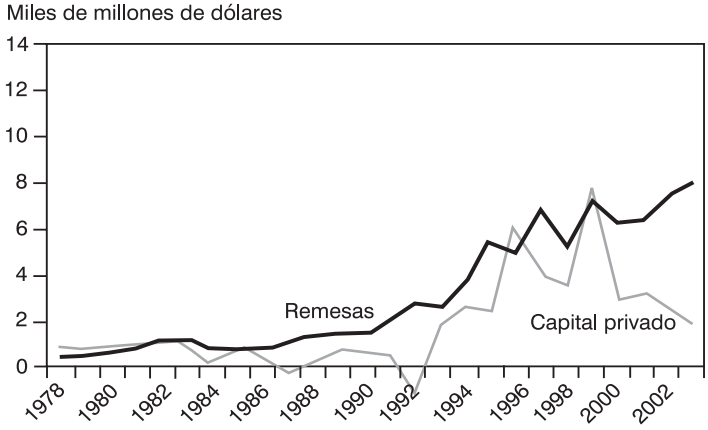
GRÁFICO 1.8
VOLATILIDAD DE LAS REMESAS EN FILIPINAS EN COMPARACIÓN CON FLUJOS PRIVADOS



Fuentes: estimaciones de los autores con base en *Anuario del FMI de estadísticas de balanza de pagos*; estimaciones del personal del Banco Mundial; *Indicadores mundiales del desarrollo* y *Financiación del desarrollo global*, varios años.

Evidencia disponible indica que, en los países en desarrollo y en los países de ingreso bajo en particular, las remesas se han utilizado cada vez más para fines de inversión. A medida que los países de ingreso bajo eliminaron las restricciones cambiarias y liberalizaron las cuentas corriente y de capital en los años noventa,

GRÁFICO 1.9
VOLATILIDAD DE LAS REMESAS EN TURQUÍA EN COMPARACIÓN CON FLUJOS PRIVADOS



Fuentes: estimaciones de los autores con base en *Anuario del FMI de estadísticas de balanza de pagos*; estimaciones del personal del Banco Mundial; *Indicadores mundiales del desarrollo* y *Financiación del desarrollo global*, varios años.

las entradas de remesas registraron un aumento impresionante –al igual que aumentó la volatilidad de las remesas (gráfico 1.10)[3].

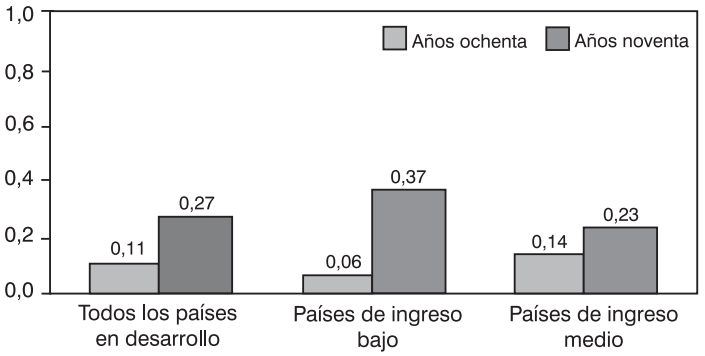
La comparación entre países señala que el clima de inversión en los países receptores afecta las remesas de la misma manera que sucede con los flujos de capital –aunque a un grado muy inferior. Por ejemplo, durante 1996-2000, las entradas de remesas representaron 0,5% promedio del PIB en países con un grado de corrupción mayor al promedio (según lo indica el índice del Grupo Internacional de Investigaciones sobre Corrupción), en comparación con 1,9% en países con un grado de corrupción menor al promedio (cuadro 1.3). Los países más abiertos (según se mide por la relación comercio a PIB) o más desarrollados en términos financieros (M2[4] a PIB) también recibieron transferencias cuantiosas.

Sin embargo, en comparación con los flujos de capital, las remesas fueron significativamente superiores en países considerados de alto riesgo (según se mide por la calificación de los *Inversionistas Institucionales* de esos países) y tuvieron un

3 Por ejemplo, cuando los países permitieron a los residentes mantener depósitos en divisas en el extranjero, las transferencias registraron un incremento repentino. En respuesta a medidas permitiendo a los residentes abrir cuentas en divisas en el país, las transferencias privadas a Uganda aumentaron de US$80 millones en 1991 a US$415 millones en 1996 (Kasekende 2000). En octubre de 2002, los depósitos en cuentas en moneda extranjera en Uganda ascendían a 27,8% de todos los depósitos.

4 Definido como billetes y monedas en circulación, más depósitos bancarios que no devengan intereses, más otros depósitos minoristas con bancos e instituciones de crédito hipotecario.

GRÁFICO 1.10
VOLATILIDAD DE LAS REMESAS EN LOS OCHENTA Y LOS NOVENTA, POR GRUPO DE PAÍS



Fuentes: estimaciones de los autores con base en *Anuario del FMI de estadísticas de balanza de pagos;* estimaciones del personal del Banco Mundial; *Indicadores mundiales del desarrollo* y *Financiación del desarrollo globa*l, varios años.
Nota: Volatilidad según se define por la desviación estándar dividida por el promedio.

CUADRO 1.3
CLIMA DE INVERSIÓN Y ENTRADA DE REMESAS DE LOS TRABAJADORES EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO

Indicador de clima de inversión		Remesas como porcentaje del PIB
Nivel de corrupción	alto	0,5
	bajo	1,9
Desigualdad (Índice Gini)	alto	0,9
	bajo	1,5
Fortalecimiento financiero (M2/PIB)	alto	1,2
	bajo	0,9
Apertura comercial [(exportaciones + importaciones)/PIB]	alto	1,2
	bajo	1,0
Endeudamiento (Deuda/PIB)	alto	2,3
	bajo	0,8
Riesgo país basado en la clasificación *Institutional Investor*	alto	2,4
	bajo	1,0

Fuentes: estimaciones de los autores con base en *Anuario del FMI de estadísticas de balanza de pagos*; estimaciones del personal del Banco Mundial; *Indicadores mundiales del desarrollo* y *Financiación del desarrollo global*, varios años.
Nota: Usualmente, alto y bajo se refieren a promedio por encima y por debajo para la variable pertinente. Las cifras utilizadas corresponden a la suma de remesas de todos los países en desarrollo (con excepción de Lesotho) dividida por la suma del PIB de los mismos países. Para cada país incluido en las estimaciones, se utilizan las remesas promedio y el PIB promedio durante 1996-2000.

margen elevado de deuda relativa al PIB.[5] Lo anterior es consistente con el hallazgo mencionado, en el sentido de que los países de ingreso bajo, usualmente países de alto riesgo, reciben más remesas relativamente como participación del PIB de lo que lo hacen países con mayores ingresos. De hecho, en 1996-2000, la tendencia de las remesas estuvo al alza en países pobres con tasas de crecimiento inferiores al promedio, tal vez porque la mayoría de las remesas a países de bajo ingreso con un desempeño inadecuado se dirigen al consumo. En comparación, países de ingreso medio con tasas de crecimiento superiores al promedio registraron un mayor volumen de remesas, presumiblemente debido a que, en estos países, las remesas tienden a tener un comportamiento similar al de los flujos de inversión (cuadro 1.4).

CUADRO 1.4
REMESAS COMO PORCENTAJE DEL PIB, 1996-2000
(PORCENTAJE)

	Países pobres	Otros países en desarrollo
Tasa de crecimiento superior al promedio	3,4	1,0
Tasa de crecimiento inferior al promedio	4,3	0,8

Fuentes: estimaciones de los autores con base en *Anuario del FMI de estadísticas de balanza de pagos*; estimaciones del personal del Banco Mundial; *Indicadores mundiales del desarrollo* y *Financiación del desarrollo global*, varios años. En Banco Mundial 2002a se define a países pobres.

Como sería de esperarse, los ciclos económicos en los países fuente afectan los flujos de remesas. Una reactivación en el país fuente aumenta el ingreso que ganan los trabajadores emigrantes. Y también atrae a más inmigrantes que buscan mejores ingresos.[6] Por ejemplo, a mediados de los noventa, se registró un repentino aumento de los pagos de remesas procedentes de Estados Unidos conjuntamente con el fuerte crecimiento económico de mediados de los noventa. Impulsado por el sector de las tecnologías de la información, el auge obligó a Estados Unidos a revisar sus políticas de inmigración con el fin de permitir a las compañías contratar a más trabajadores del extranjero expertos en tecnología.[7] Durante los años

5 *Véase* también Russell (1992, p. 277), Meyers (1998) y Elbadawi y Rocha (1992). El-Sakka y McNabb (1999) determinaron que la inflación tenía un impacto positivo y significativo en la afluencia de transferencias, afectando probablemente la necesidad de aumentar el apoyo familiar en épocas de crisis crecientes.

6 Swamy (1981) aduce que el principal factor determinante del monto de los flujos de remesas a países en desarrollo es la situación económica en el país anfitrión.

7 Para una descripción de los cambios en las leyes de inmigración y las tendencias de la inmigración a Estados Unidos, *véase* Clark, Hatton y Williamson (2002) y Banco Mundial (2002b). El aumento de los flujos de remesas a países en desarrollo coincidió con un aumento de la población inmigrante a países industrializados.

del auge petrolero de los setenta y comienzos de los ochenta, aumentaron los pagos de remesas procedentes de Arabia Saudita para decaer hacia mediados de los años ochenta cuando se desplomaron los precios del petróleo, aumentó el déficit presupuestario y el gobierno impuso límites a la contratación de trabajadores extranjeros.[8]

Las remesas pueden permanecer estables aun durante una coyuntura económica desfavorable en los países industrializados. Los sistemas fiscales de la mayoría de los países industrializados cuentan con mecanismos de estabilización automáticos que ofrecen cierta protección a los ingresos de los trabajadores inmigrantes durante estos periodos. Taylor (2000) determinó que el resultado de los planes públicos de transferencias de ingresos en Estados Unidos fue el incremento de las remesas a México. Si no intervienen otros factores, los hogares de inmigrantes que recibían el Seguro Social o el seguro de desempleo tenían una probabilidad de 10% a 15% mayor de enviar remesas; las remesas mensuales de estos inmigrantes (sobre todo a México) fueron del orden de US$150 a US$200 superiores a las de los hogares de inmigrantes que no recibían transferencias públicas. Una razón adicional de la estabilidad relativa de las remesas en épocas de una mala situación económica en los países fuente, puede ser que si los trabajadores inmigrantes se ven obligados a regresar a sus países de origen, se llevarían consigo la totalidad de sus ahorros (los cuales aparecen en las estadísticas de la balanza de pagos como remesas de emigrantes). Es posible que esto sucediera en India durante la Guerra del Golfo de 1990, la cual obligó a muchos trabajadores indios en el Golfo a regresar a su país –sin reducir las transferencias a India (gráfico 1.11).

Efectos económicos de las remesas

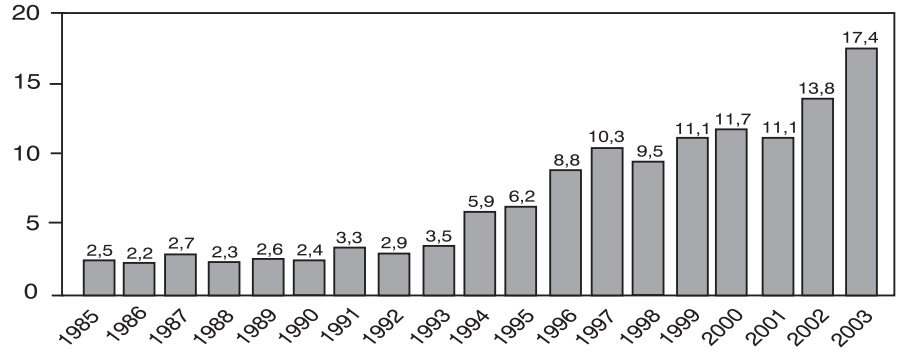
Las remesas aumentan los ingresos de los receptores e incrementan las reservas en divisas de su país. Si se invierten, las remesas contribuyen al crecimiento de la producción; si se consumen, generan efectos multiplicadores positivos. Por tanto, las remesas compensan algunas de las pérdidas de producción que puede sufrir un país en desarrollo debido a la migración de sus trabajadores altamente calificados[9]. Adelman y Taylor (1990) encontraron que por cada dólar que México recibió

Las estimaciones indican que la reserva de inmigrantes en países industrializados aumentó de 3,1% en 1965 a 4,5% en 1990 (Hatton y Williamson 2002); con toda probabilidad, esta tendencia continuó a lo largo de los años noventa.

8 Cuando la economía del país fuente es fuerte y las tasas de rentabilidad son altas, es posible que puedan disminuir las transferencias dirigidas a fines de inversión. El-Sakka y McNabb (1999) encontraron que, durante 1967-91, las afluencias de transferencias a Egipto disminuían cuando en los países árabes fuente las tasas de rentabilidad eran más elevadas.

9 Vale la pena observar que los mismos trabajadores calificados podrían ser significativamente menos productivos en un país en desarrollo (donde la tasa de desempleo es más elevada y el clima de inversión es peor) que en un país industrializado. *Véase* también Nayyar (1994).

GRÁFICO 1.11
ENTRADAS DE REMESAS EN INDIA
(EN MILES DE MILLONES DE DÓLARES)



Fuentes: estimaciones de los autores con base en *Anuario del FMI de estadísticas de balanza de pagos*; estimaciones del personal del Banco Mundial; *Indicadores mundiales del desarrollo* y *Financiación del desarrollo global*, varios años.

de trabajadores emigrantes en el extranjero, el PNB aumentó en US$2,69 a US$3,17, dependiendo de si las remesas las recibían hogares urbanos o rurales.[10] Así mismo, en la mayoría de los países en desarrollo, las remesas más que compensan la pérdida de rentas fiscales. Por ejemplo, aunque en 0,24% a 0,58% del PNB de India en 2001 se estimó la pérdida fiscal neta asociada con la migración india a Estados Unidos (Desai, Kapur y McHale 2001a), durante ese mismo año las remesas ascendieron a por lo menos 2,1% del PIB. En el caso de trabajadores no calificados que emigran para escapar al desempleo, es probable que las remesas constituyan una ganancia neta todavía más nítida para el país en desarrollo.

Se considera que las remesas que ingresan tienen un impacto positivo en los ahorros y en la inversión. Encuestas de hogares en Paquistán determinaron que a finales de los años ochenta y comienzos de los noventa, la propensión marginal a ahorrar fue más alta (0,822) para el ingreso procedente de remesas internacionales que para las remesas internas del sector urbano al rural (0,490) o el ingreso por concepto de arrendamientos (0,085) (Adams 2003 y 1998). Más aún, las transferencias de este tipo proveen las divisas necesarias para importar insumos escasos que no se encuentran en el país. Las remesas pueden servir de pólizas de seguro contra riesgos asociados con nuevas actividades productivas (Taylor 1999). Según estimaciones de algunos estudios, las remesas procedentes de Estados Unidos responden por cerca de la quinta parte del capital invertido en microempresas en

10 Los hogares rurales tienden a consumir más bienes producidos internamente –y, por ende, generar efectos multiplicadores más grandes– que los hogares urbanos.

el México urbano (Woodruff y Centeno 2001).[11] De manera análoga, en Egipto, una proporción elevada de emigrantes que regresaron al país a finales de los años ochenta, crearon sus propias empresas con fondos que trajeron del extranjero,[12] generando así "buenos" empleos (McCormick y Wahba 2003). Lucas (1987) calculaba que en cinco países de África subsahariana, la migración (para trabajar en las minas de Sudáfrica) redujo a corto plazo la oferta de mano de obra y la producción agrícola pero, a largo plazo, mejoró la productividad agrícola y la acumulación de ganados a través de la inversión de las remesas.

Es variada la evidencia acerca del impacto de las remesas en la desigualdad del ingreso. Las remesas aumentan los ingresos y pueden sacar a la gente de la pobreza. Según aducen algunos estudios, las remesas pueden haber tenido un efecto igualitario en México sobre la distribución del ingreso entre grupos socioeconómicos (Taylor 1999; Adelman y Taylor 1990). Sin embargo, las remesas también pueden aumentar la desigualdad entre trabajadores ricos y con mayor capacidad para pagar los elevados costos fijos que se asocian con los viajes internacionales.[13] En efecto, datos de encuestas de hogares en Paquistán señalan que la participación del ingreso que se origina en remesas internacionales aumentó con los grupos de ingreso –el grupo con el ingreso más elevado recibía la participación más elevada del ingreso procedente de remesas externas (*véase* cuadro 1.5). Es posible que estos patrones se vean fortalecidos cuando las remesas están exentas del pago de impuestos.

Sin embargo, no necesariamente las remesas llegan a países con una distribución desigual del ingreso. Durante 1996-2000, las remesas casi se duplicaron (1,5% del PIB) en países con una distribución relativamente uniforme del ingreso (representada por el índice Gini[14]) que en otros países (0,9% del PIB). Según plantean algunos estudios, las remesas aumentan la desigualdad urbana-rural, dado que

---

11 Algunos gobiernos están tratando de estimular el uso de transferencias para fines de inversión. Por ejemplo, órganos del gobierno en Zacatecas, al norte de México, ofrecen US$3 por cada dólar aportado a proyectos de inversión por asociaciones de emigrantes (*The Economist* 2002a).

12 Los fondos que los emigrantes que regresan traen consigo se registran en la balanza de pagos como remesas de los emigrantes. Lamentablemente, muy pocos países registran esos fondos como una partida por separado. Es de presumir que gran parte de esta partida ya se ha incluido en las entradas de transferencias. Según aparecen registradas en las estadísticas del FMI de la balanza de pagos, las transferencias totales de los emigrantes a países en desarrollo equivalieron a menos de US$1,5 mil millones en 2000.

13 A partir de datos de una encuesta de hogares en Egipto, recolectados en la segunda mitad de los años ochenta, Adams (1993) encontró que la relación entre migración e ingreso tenía una forma de U invertida, lo que indicaba que estaban emigrando personas de ingreso medio. Los muy pobres no emigran porque no pueden pagar los costos asociados con viajes internacionales, entre tanto los muy ricos no quieren emigrar. Después de añadir la tierra al ingreso, el autor rechazó esta opinión, llegando a la conclusión que eran los muy pobres quienes emigraban porque eran quienes más tenían que ganar (y podían solventar los costos de viajes vendiendo sus tierras).

14 Mide el grado al cual la distribución del ingreso entre personas u hogares dentro de un país se desvía de una distribución perfectamente igual.

CUADRO 1.5
INGRESOS A PARTIR DE REMESAS EXTERNAS EN PAQUISTÁN POR GRUPO DE INGRESO, 1986-87 Y 1990-91

Grupo quintil de ingreso	Ingreso promedio per cápita (rupias constantes de 1986, promedio de cinco años)	Porcentaje de ingreso per cápita procedente de remesas externas
Más bajo	1,176	1,0
Segundo	1,721	1,7
Tercero	2,200	4,8
Cuarto	2,876	7,2
Más alto	5,261	13,8

Fuente: Adams (1998), a partir de una encuesta de 469 hogares paquistaníes en 1986-87 y 1990-91.

tienden a financiar inversiones en propiedad raíz o empresas en zonas urbanas. McCormick y Wahba (2003) encontraron que la tendencia de los emigrantes que regresaron a Egipto en 1988 fue la de crear empresas en el Gran Cairo; sin embargo, este hecho puede haberse debido a distorsiones de la economía que desalentaron las inversiones en las zonas rurales.

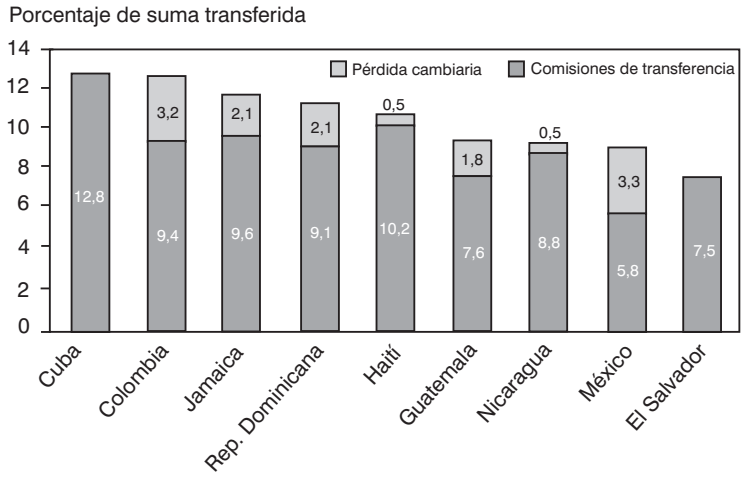
FORTALECIMIENTO DE LA INFRAESTRUCTURA QUE RESPALDA LAS TRANSFERENCIAS

No obstante los claros beneficios que ofrecen las remesas, la debilidad del sector financiero y de la administración oficial imponen costos significativos de transacción a los trabajadores emigrantes que las envían. Aliviar estas restricciones podría incrementar las entradas de remesas incorporando al mismo tiempo al sistema financiero formal una participación mayor de pagos de transferencias. Como lo sugiere la evidencia anecdótica, las ineficiencias en el sistema bancario –demoras prolongadas para autorización de pago de cheques, pérdidas cambiarias o divulgación injustificada de costos de transacción[15]– disuaden las transferencias hacia el país.

15 Una encuesta de 302 adultos nacidos en América Latina y residentes en Los Ángeles y Miami, realizada por el Centro Hispánico Pew (financiada por el Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo), encontró que a los remitentes les preocupaba el elevado costo de la transferencia de fondos debido a tasas netas y a tipos de cambio desfavorables. Otras preocupaciones fueron las demoras en la entrega del dinero a los receptores. La encuesta determinó que cerca de 83% de las personas entrevistadas giraban dinero a través de compañías internacionales de transferencia de fondos, como Western Union o Moneygram y apenas 9% lo hacían a través de bancos (Centro Hispánico Pew 2002). El Banco de México (1997) calculaba que en 1995, 40% de las transferencias llegaron al país como giros postales, 24% como giros telegráficos, 27% a través de otros medios electrónicos y 8% a través de transferencias en efectivo. Utilizando encuestas de los mismos emigrantes, Lozano-Ascencio (1998) calculaba que 15% de las transferencias ingresan a México como transferencias en efectivo.

El costo promedio de transferencia de remesas está en la gama de 9,5% –y en algunos casos que no se detallan en el presente texto, supera el 20% (gráfico 1.12). Estos cobros, astronómicos en comparación con los costos de las transferencias bancarias entre economías industrializadas, se deben principalmente a los costos fijos de los giros telegráficos aunados al hecho de que la transacción promedio de remesas tiende a ser pequeña, por lo general menos de US$200. Para los trabajadores en el extranjero, reducir los costos de transacción a menos de 10% implicaría un ahorro anual de US$3.5 mil millones. Sin duda alguna, se transferiría una proporción significativa de ese ahorro.

GRÁFICO 1.12
TASA PROMEDIO POR CADA TRANSFERENCIA Y COMISIÓN CAMBIARIA PARA ENVIAR US$200, FEBRERO 2002



Fuente: Centro Hispánico Pew 2002.

Tecnologías bancarias más avanzadas reducirían significativamente los costos de transacción haciendo más expedita la autorización de pago de cheques, reduciendo las pérdidas cambiarias y mejorando la divulgación, en particular en zonas rurales. Un enfoque prometedor consiste en crear asociaciones entre los principales bancos y la red postal del gobierno en países donde no existen bancos con redes amplias de sucursales bancarias. Como los márgenes son elevados, para los bancos también pueden resultar atractivas las actividades de transferencias.

En el pasado, los bancos de muchos países en desarrollo no se mostraban muy interesados en las remesas de los trabajadores, debido, probablemente, a trámites engorrosos y a la falta de redes de sucursales amplias. Sin embargo, esta situación comienza a cambiar. Las campañas internacionales para desmantelar el lavado de

dinero y la financiación del terrorismo han afectado las transferencias a través de las redes informales, y muchos trabajadores están en búsqueda de canales bancarios formales por medio de los cuales transferir fondos. Estos avances y los elevados márgenes que se asocian con el negocio han atraído nuevos actores. Por ejemplo, la Red de Transferencias Internacionales (IRnet) ha comenzado a ofrecer un servicio de transferencia de fondos que vincula a las cooperativas de crédito (como las cooperativas de trabajadores agrícolas sindicalizados) con sucursales de Citibank en Estados Unidos y en países receptores como El Salvador, Guatemala y México. Según informes, el costo de las transferencias por medio de esta nueva red es de sólo US$6,50 por transacción, significativamente inferir al costo de utilizar las redes informales.

Los países industrializados deben pensar en medidas para reducir los costos de transacción de las transferencias a los países en desarrollo. Estados Unidos y México han comenzado a colaborar para ofrecer mejores servicios financieros a inmigrantes mexicanos (entre ellos inmigrantes ilegales), un empeño que promete mejorar de manera significativa el acceso de los inmigrantes a los servicios bancarios y al uso de esos servicios, en particular para girar fondos a sus familias en México. Es probable que políticas como estas –entre ellas medidas para mejorar la divulgación[16] en las transferencias de fondos– también beneficien al país fuente (generando más rentas tributarias) así como a los bancos (generando el pago de comisiones por concepto de transferencia de fondos y otros servicios bancarios).

Según encuestas recientes de inmigrantes en Los Ángeles y Nueva York, los inmigrantes no se sienten estimulados para abrir cuentas bancarias debido a los requisitos de saldos mínimos –y, en menor medida, a los severos requisitos de identificación. Cuando se relajen estos requisitos –por ejemplo, aceptando documentos especiales expedidos por consulados mexicanos como formas válidas de identificación (matrículas consulares) o el número de identificación personal del IRS (ITIN)–,[17] los inmigrantes se pueden convertir en fuente de negocios bancarios considerables adicionales a las transferencias de remesas (recuadro 1.2). Las ferias financieras de años recientes se han realizado con el fin de fomentar las remesas y de alentar a los trabajadores inmigrantes a utilizar el sistema bancario formal (recuadro 1.3).

16 En 2001, Estados Unidos propuso la enmienda de la Ley de Transferencia Electrónica de Fondos, para exigir a las instituciones financieras y a los remitentes de dinero que originan una transferencia internacional de dinero divulgar de manera destacada el tipo de cambio utilizado en la transacción, así como el tipo de cambio vigente en un centro financiero importante del país extranjero al cierre de operaciones del día laboral anterior; todas las comisiones y tasas cobradas; y el monto exacto de divisas que recibiría el cliente en el país extranjero (*véase* www-ncua.gov,H.R. 1306-Wire Transfer Services).

17 Para abrir cuentas que devengan intereses en los bancos de Estados Unidos se requiere una ITIN. Sin ella, sólo se pueden abrir cuentas corrientes que no pagan intereses.

RECUADRO 1.2

LAS MATRÍCULAS CONSULARES MEXICANAS IMPULSAN LAS REMESAS

Los consulados mexicanos han expedido durante muchos años a los ciudadanos mexicanos que viven en Estados Unidos (legal o ilegalmente) una tarjeta de identidad conocida como la matrícula consular. Según un estudio realizado por el Centro Hispánico Pew, durante los nueve primeros meses de 2002, en Estados Unidos se expidieron 740.000 matrículas. Con un propósito inicial de ayudar a la policía en la identificación de personas involucradas en accidentes, cada vez más a las matrículas se las acepta como prueba de identidad para abrir cuentas en bancos estadounidenses. Cerca de 66 bancos (y 801 departamentos de policía en 13 estados de Estados Unidos) aceptan actualmente la matrícula como documento de identificación válido. Según un informe de *The New York Times*, desde noviembre de 2001, cuando se aceptó por primera vez la matrícula, los mexicanos la han utilizado para abrir cuentas bancarias con más de US$50 millones en depósitos.
Varios gobiernos centroamericanos también están considerando el uso de tarjetas como esta, las cuales ayudarían a la población emigrante a abrir cuentas bancarias y a utilizar a los bancos para transferir fondos con claridad y transparencia. Hace poco Guatemala comenzó a expedir una tarjeta consular de identificación a los 600.000 ciudadanos guatemaltecos que viven en Estados Unidos. El Banco Wells Fargo acepta las tarjetas como prueba de identidad de las personas que desean abrir una cuenta.

Fuente: Centro Hispánico Pew 2002.

FACILITAR LA MOVILIDAD INTERNACIONAL DE LOS TRABAJADORES

Quizás el medio más crucial –y controvertido– de acrecentar los flujos de remesas hacia los países en desarrollo sea el de facilitar la movilidad de los trabajadores entre los países fuente y destino. Aun cuando han aumentado las presiones de la migración mundial, el avance de la globalización ha sido más lento en el campo de la migración (Hatton y Williamson 2002; Banco Mundial 2002b) que en el del comercio (Findlay y O'Rourke 2002) y el de los flujos de capital (Obstfeld y Taylor (2002).

Las principales preocupaciones de los países industrializados respecto de la migración se centran en:

- el temor de los trabajadores locales ante la competencia de parte de los inmigrantes
- la carga fiscal que puede recaer en los contribuyentes locales para ofrecer beneficios de salud y Seguridad Social a los inmigrantes
- temores de menoscabo de la identidad cultural y problemas de asimilación de los inmigrantes
- seguridad nacional (en particular después del 11/9/01).

Sobre el primer aspecto: se considera generalmente que una mayor oferta laboral por causa de la inmigración deprime los salarios o aumenta la tasa de de-

RECUADRO 1.3

LAS FERIAS FINANCIERAS FOMENTAN BUENOS HÁBITOS BANCARIOS

Los países en desarrollo que buscan aumentar las remesas de Estados Unidos pueden aprovechar las experiencias de los innovadores "festivales de las finanzas" que se realizaron en 2002 en Kansas City y Chicago. Conscientes del hecho de que los trabajadores inmigrantes son fuente potencial de remesas, pagos de impuestos y ahorros, la Oficina de Asuntos Comunitarios de la Corporación Federal de Seguros de Depósitos de Estados Unidos organizó las ferias con la colaboración del consulado de México, el Internal Revenue Service (IRS) y seis bancos privados.

El consulado de México expidió en las ferias a trabajadores inmigrantes indocumentados de México papeles de identificación (matrículas), con foto y dirección en Estados Unidos. El IRS recolectó impuestos vencidos de estos trabajadores y expidió números de identificación tributaria personal (ITIN) durante estos eventos, ahorrándole a los interesados una espera de seis a ocho semanas. El pago de impuestos habilitó a los trabajadores que se encontraban en el proceso para convertirse en residentes legales para reclamar créditos ganados por concepto de impuesto sobre la renta –los cuales sirven para una devolución promedio de impuestos de cerca de US$1.700 anuales– una vez finalizados los trámites de sus documentos. Los bancos aceptaron las matrículas y el ITIN como identificación de los inmigrantes que querían abrir cuenta corriente. Los trabajadores ya legalizados pudieron recibir el reembolso de impuestos sobre la renta en el mismo lugar de la feria; algunos depositaron esos reembolsos en sus cuentas bancarias recién abiertas. A la primera feria asistieron más de 400 trabajadores inmigrantes y ese día se abrieron 96 cuentas bancarias.

Los requisitos de documentación para abrir cuentas nuevas (según la sección 326 de la Ley Patriota de Estados Unidos) permiten otras formas de identificación, como pasaportes o incluso tarjetas de registro de votantes. Algunas instituciones financieras (como U.S. Bank, Kansas City y Second Federal Savings, Chicago) han comenzado a aceptar las tarjetas de registro de votante como documentos válidos de identificación.

Fuente: Federal Deposit Insurance Corporation de Estados Unidos.

sempleo. Sin embargo, la evidencia empírica existente al respecto es inconclusa debido a que los investigadores no han logrado aislar los efectos de la inmigración de aquellos de otros factores como las diferencias (entre trabajadores locales e inmigrantes) respecto de capacidades, sexo, edad y educación profesional y su experiencia en el extranjero (Coppel, Dumont y Visco 2001). El carácter dinámico del problema ha dificultado aun más la evaluación de los efectos de la inmigración en la oferta laboral. Por ejemplo, aunque es posible que los trabajadores locales se trasladen a otro lugar y este hecho puede indicar una menor tasa de empleo en los lugares donde vivían, resulta difícil atribuir a la inmigración esta baja de la tasa de desempleo (*véase* Borjas, Freeman y Katz 1997; Borjas 1994). Algunos estudios que establecen una distinción entre impacto a corto y a largo plazo, han llegado a la conclusión que en tanto resulta probable que el desempleo aumente a corto plazo en respuesta a la inmigración, a largo plazo la tasa general disminuye de manera permanente (Gross 1999). Se ha determinado que, como se esperaba, los efectos de la inmigración en los salarios han sido negativos, aunque leves.

Birhas, Freeman y Katz (1997) encontraron que el incremento de 21% en el número de trabajadores inmigrantes no calificados en Estados Unidos durante 1975-95 redujo hasta en 5% las ganancias salariales de los trabajadores locales no capacitados (*véase* también Banco Mundial 2002b).

Si bien el posible efecto negativo de la inmigración en el empleo y en el ingreso es objeto de gran atención, la inmigración también genera muchos efectos positivos. Primero, los trabajadores inmigrantes pueden aliviar la escasez de mano de obra en actividades en las que los trabajadores locales no desean trabajar y donde no existe sustituto para el trabajo humano (por ejemplo, cuidar a los ancianos). Por tanto, la inmigración puede aumentar la productividad y controlar la inflación, como en Estados Unidos (en particular en el sector de la tecnología) en los años noventa. Segundo, los trabajadores inmigrantes tienden a ser más receptivos que los trabajadores locales a las condiciones del mercado laborar; en consecuencia, la inmigración puede ayudar a aminorar la inflexibilidad del mercado laboral y mejorar la productividad (Coppel, Dumont y Visco 2001). Tercero, no se deben subestimar los efectos multiplicadores que genera el gasto de los inmigrantes en los países anfitriones. Por último, la competencia que enfrentan los trabajadores locales menos capacitados de los países industrializados de los trabajadores inmigrantes es la misma que los retos que confrontan esos mismos trabajadores por causa de las importaciones de países en desarrollo de bienes con alto coeficiente de mano de obra (Winters 2002).

Acerca de la cuestión de si los inmigrantes constituyen una pérdida neta sobre el sistema fiscal de los países industrializados, entre investigadores y encargados de formular las políticas no existen grandes desacuerdos en cuanto que los inmigrantes calificados pagan más en impuestos que lo que reciben del Estado por concepto de Seguridad Social. Aun en el caso de inmigrantes no calificados, los costos fiscales, si los hay, se limitan a la primera generación; se considera que la siguiente generación gana y contribuye más en impuestos que la generación correspondiente de trabajadores locales (Borjas 1994). Obviamente estos costos se reducen si los trabajadores inmigrantes no se quedan en el país anfitrión hasta el momento en que tienen derecho al Seguro Social. Algunos encargados de formular las políticas han sugerido se utilicen más trabajadores temporales no calificados (como la propuesta de trabajadores mexicanos temporales presentada por el senador estadounidense Phil Gramm).[18] Sin embargo, puede resultar en extremo difícil aplicar estas políticas de puerta giratoria (Mattoo 2002).

---

18 El senador Gramm propuso que se contratara a los "trabajadores temporales" mexicanos con contratos anuales o por temporada. Un impuesto de 15,2% sobre la nómina de los empleadores pagaría la atención médica de emergencia del trabajador y una cuenta de pensión individual, la cual el trabajador podría retirar en el momento de su regreso a México. *Véase* http://migration.ucdavis.edu/rmn/archive_rmn(oct-2001-10rmn-html. Para estimular el retorno de los trabajadores a sus países de origen, también en Europa se debaten propuestas similares para hacer transferibles los beneficios de la Seguridad Social.

Los costos sociales de la inmigración, entre ellos temores culturales, delito y seguridad nacional, no son cuantificables y continuarán sirviendo de disuasivo ante los intentos de liberalización de las leyes de inmigración en países industrializados. Sin embargo, no parece probable dar marcha atrás a la creciente tendencia a la migración, porque es necesario sopesar estos costos contra los beneficios de permitir un mayor número de inmigrantes al margen (Winters 2002).

Teniendo en cuenta la profunda brecha en los ingresos entre los países ricos y los pobres, para la mayoría de economistas y de encargados de formular las políticas en los países en desarrollo existen grandes beneficios en una mayor movilidad internacional de la mano de obra. Winters (2002) calcula que si los países industrializados aumentaran a 3% de su fuerza laboral las cuotas de trabajadores temporales internacionales, el bienestar mundial aumentaría en más de US$150 mil millones al año.[19]

Los beneficios de la migración –y sus costos– para los países en desarrollo son más obvios. Los países se benefician de las remesas de los trabajadores y del incremento de los salarios reales (en particular para trabajadores no calificados y desempleados) que suele suceder cuando la migración despeja el mercado laboral. Por el lado de las desventajas, la migración de trabajadores altamente calificados se ha vinculado a la escasez de competencias, la reducción de la producción y el déficit fiscal de muchos países en desarrollo. Cargas como estas parecen ser todavía más onerosas para países cuyos trabajadores educados emigraron masivamente después de haber recibido una educación técnica con elevados subsidios. Carrington y Detragiache (1998) calculan que a Estados Unidos y a países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) emigró la tercera parte de personas con educación terciaria de África, el Caribe y Centroamérica. También en Irán, Filipinas, República de Corea, Taiwán y Turquía son elevadas las tasas de migración. La Organización Internacional de Migraciones calcula que para 40% de países africanos, más de 35% de graduados universitarios reside en el extranjero (OIM 1999). Desai, Kapur y McHale (2001b) analizan la migración a Estados Unidos de una proporción significativa de los profesionales en tecnologías de la información de India a finales de los años noventa –según estos autores, las rentas tributarias no recaudadas asociadas con los nacidos en India residentes en Estados Unidos ascienden a la tercera parte de las actuales rentas tributarias de India.

Hasta cierto punto, los efectos negativos de la migración de personas altamente calificadas se ven compensados por las remesas que los trabajadores emigrantes envían a sus países. También es probable que los países en desarrollo fuente se beneficien de los efectos en red (es decir, contactos de negocios, inversiones, asis-

19 *Véanse* también los comentarios de Rodrik en la Conferencia de Políticas de Inmigración y el Estado de Bienestar, Trieste, junio 23, 2001.

tencia tecnológica, etcétera) de sus emigrantes capacitados y exitosos en el extranjero (Desai, Kapur y McHale 2001b). También es discutible el hecho de que, si no hubiesen emigrado, los trabajadores capacitados tendrían empleos acordes con todo su potencial, considerando el entorno imperfecto de trabajo de muchos países en desarrollo.[20] Por último, cuando mejoran el clima de inversión y el de trabajo, muchos trabajadores capacitados regresan a sus países de origen.

De controlar la migración a manejarla

Bhagwati (2003) opina que los países industrializados deben dar un vuelco al enfoque de las políticas de inmigración vigentes, dejando de lado el control y optando por el manejo. La meta de un viraje como este sería cosechar los beneficios compartidos de una mayor movilidad internacional de la mano de obra soslayando al mismo tiempo los efectos nocivos de las cuotas de inmigración –siendo el principal de ellos los sufrimientos de quienes tratan de cruzar ilegalmente las fronteras y el abuso a que son sometidos los inmigrantes ilegales. Los países en desarrollo, por su parte, se beneficiarían de la adopción de un "enfoque de diáspora" para manejar la migración de trabajadores capacitados, aprovechando el potencial que ofrecen como fuente de capital, remesas y otras transferencias; construyendo redes de comercio, turismo, fomento de inversiones, y capacitando a los jóvenes en el país; y de otras maneras aprovechando los conocimientos, capacidades y activos de los emigrantes para el desarrollo económico.[21] Como mínimo, los países en desarrollo podrían eliminar las barreras que confrontan sus nacionales cuando pretenden viajar al extranjero.[22]

Las políticas de inmigración de los países industrializados son tan complejas que a veces resulta menos engorroso hacer una inversión directa en un país en desarrollo que llevar trabajadores a un país industrializado (Mattoo 2002). Para

---

20 Nayyar (1994) aduce que, en comparación con la significativa reserva de desempleados entre la gente capacitada, la magnitud de la migración de India es pequeña y, por tanto, tal vez sea insignificante el impacto macroeconómico.

21 Algunos autores sostienen que los países en desarrollo deben tratar de gravar a sus trabajadores emigrantes en el extranjero basando las leyes tributarias en la nacionalidad antes que en la residencia (como lo hacen Estados Unidos, Filipinas y Eritrea). *Véanse* Desai, Kjapur y McHale (2001a); Bhagwati (2003).

22 Entre estos obstáculos se pueden incluir las restricciones a la expedición de pasaportes, o la demora para expedirlos, el acceso a divisas para emprender el viaje inicial o simplemente la carencia de una infraestructura de comunicaciones que retarda la búsqueda de trabajo o los resultados para finiquitar los contratos de trabajo. La inestabilidad política suele perturbar la migración internacional. Por ejemplo, el número de trabajadores mozambiqueños en las minas de Sudáfrica se redujo a la mitad antes y después de la independencia de Mozambique de Portugal en 1975. Hasta cierto punto, esta disminución reflejaba la desconfianza de los dueños de las minas sudafricanas de los trabajadores "izquierdistas", pero en gran medida fue también el resultado de las interrupciones en la expedición de pasaportes por parte de las autoridades de Mozambique (Lucas 1987).

mejorar la transparencia de las políticas de inmigración, Bhagwati (2003) propone una Organización Mundial de Migraciones, que codificara las políticas de inmigración y diseminara las mejores prácticas. De manera análoga, Rodrik (2001) propone dar un ordenamiento multilateral a las normas de inmigración de tal manera que dos países que participen en un acuerdo especial para compartir trabajadores no generaran efectos externos negativos para otros países.

El así llamado Método 4 sería un paso positivo, aunque limitado, en esta dirección: suministrar servicios actualmente en estudio en la ronda actual del Acuerdo General sobre Comercio en Servicios (GATS). El acuerdo propone mayor libertad para el "movimiento temporal de proveedores de servicios personales".[23] Si bien los avances logrados fueron pocos cuando este tema se negoció en la Ronda Uruguay, ahora los países miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC) parecen más dispuestos a negociar. Sin embargo, actualmente el alcance de la propuesta comercial Método 4 se limita a gerentes, ejecutivos y profesionales; por tanto, los países que no son inversionistas extranjeros importantes y aquellos con trabajadores no calificados no se van a beneficiar gran cosa de los avances de las negociaciones actuales.

Perspectivas para los flujos de remesas hacia países en desarrollo

Durante la última década, los flujos de remesas han demostrado una estabilidad sorprendente y es probable que continúe la tendencia creciente que se ha evidenciado en los últimos años, en particular los flujos de remesas de no residentes o de trabajadores temporales. La búsqueda de costos más bajos está impulsando a las corporaciones multinacionales a contratar trabajadores extranjeros para ocupar empleos transfronterizos. Si se logran avances en el Método 4: comercio en servicios en las negociaciones GATS, debe reforzarse esta tendencia hacia una mayor movilidad de los trabajadores temporales; las mejoras en el transporte y las comunicaciones van a complementarla.

Parece probable que en el futuro cercano continúe aumentando la presión de la migración.[24] Quizás el factor más importante de este aumento sea el envejecimiento de la población –y el auge concomitante de los costos de la pensión– en los países industrializados (*véase*, por ejemplo, Naciones Unidas 2000). Conside-

23 Para un debate detallado de varios aspectos de este problema, *véase* Mattoo 2002. Los otros tres modelos de GATS son "abastecimiento transfronterizo" (es decir, comercio de bienes), consumo en el extranjero (por ejemplo, turismo o estudios en el extranjero) y presencia comercial (por ejemplo, suministro de servicios por medio de una sucursal en el extranjero).

24 Los países industrializados pueden responder a la creciente presión de la inmigración relajando las leyes de inmigración, en particular, estimulando la inmigración más temporal (similar a la visa H-1B de Estados Unidos).

rando que los trabajadores capacitados pagan más impuestos y requieren de menos apoyo de los sistemas estatales de Seguro Social, es probable que los cambios futuros en las políticas de inmigración beneficien a inmigrantes capacitados permanentes y a no capacitados temporales (Desai, Kapur y McHale 2001a).

Además de los cambios diferenciales en las relaciones de dependencia, Hatton y Williamson (2002) identifican tres factores determinantes económicos históricos de la migración mundial:

- Las profundas brechas entre países industrializados y en desarrollo.
- Los elevados pero decrecientes costos de la migración relativos a los bajos ingresos de los países en desarrollo.
- El tamaño de las reservas existentes de inmigrantes en los países receptores (lo cual afecta el alcance de la afluencia de amigos y parientes).

En 1994, cerca de 3,6 millones de personas estaban en lista de espera para ser admitidos en Estados Unidos (Hatton y Williamson 2002; Smith y Edmonston 1997). Cada año, cerca de un millón de personas ingresan legalmente a Estados Unidos y cerca de medio millón lo hacen de manera ilegal; las cifras son similares, o tal vez superiores, en Europa.[25] En los años noventa también se registró un auge en la inmigración a muchos países asiáticos (Malasia, República de Corea, Taiwán [China] y Tailandia). También creció el número de personas que buscan asilo – según estadísticas del alto comisario de las Naciones Unidas para los Refugiados, en 2001 se registraron 923.000 solicitudes de asilo en el mundo, con cerca de 940.800 solicitudes adicionales a la espera de una decisión.

Conforme ha aumentado la demanda de migración también lo han hecho los pagos a los tratantes de seres humanos (cuadro 1.6). Pagos que van desde US$200 hasta US$400 a lo largo de la ruta México-Los Ángeles hasta US$35.000 entre China y Nueva York (cuadro 1.6).

Dependiendo de los servicios que ofrecen y de los corredores de ingreso, se han duplicado, triplicado o cuadruplicado las tarifas que se pagan a los 'coyotes', contrabandistas profesionales de personas a lo largo de la frontera México-Estados Unidos (Cornelius 2001). Aunque este incremento en parte se debe a una observancia más estricta en la frontera (el presupuesto de la Oficina de Inmigración y Naturalización de Estados Unidos fue de US$5.5 mil millones durante el año fiscal de 2002, más del triple de lo que era en 1993; a partir de 1993, se ha más que duplicado el tamaño de la Patrulla Fronteriza); también se debe a la creciente demanda de migración.

El crecimiento económico en algunas regiones del mundo en desarrollo, por ejemplo, Asia oriental y Asia meridional, puede implicar una presión menor de las migraciones para estas regiones, pero no para África. (La pandemia del VIH/

25 Según una encuesta reciente de *The Economist* (2002b) sobre migración.

CUADRO 1.6
PAGOS A TRATANTES DE PERSONAS POR CONCEPTO DE RUTAS SELECCIONADAS DE MIGRACIÓN

Ruta de migración	Dólares por persona
Kurdistán – Alemania	3.000
China – Europa	10.000 a 15.000
China – Nueva York	35.000
Paquistán o India – Estados Unidos	25.000
Estados árabes – Emiratos Árabes Unidos	2.000 a 3.000
África septentrional – España	2.000 a 3.500
Irak – Europa	4.100 a 5.000
Medio Oriente – Estados Unidos	1.000 a 15.000
México – Los Ángeles	200 a 400
Filipinas – Malasia o Indonesia	3.500

Fuente: "Migrant Trafficking and Human Smuggling in Europe" Organización Internacional de Migraciones, 2000 (reproducido en *The Economist* 2002b).

Sida puede ser el único factor capaz de moderar la migración de África). Es probable que aumente la migración sur-sur con mayor rapidez que la migración sur-norte, en la medida que se espera que muchos países recién industrializados de rápido crecimiento en el sur atraigan más inmigrantes que los países industrializados (Hatton y Williamson 2002). Es igualmente probable que la admisión de países de Europa central y oriental en la Unión Europea (UE) aumente la migración de estos países hacia los Estados miembros más antiguos de la UE, junto con el casi cierto incremento de movimientos de trabajadores temporales.[26]

Sin embargo, la perspectiva positiva de los flujos de remesas a los países en desarrollo en los próximos cinco a diez años se ve debilitada por el lento crecimiento de los mercados laborales en las economías del G-7 y por los controles más estrictos a que se ven sometidos los viajeros internacionales después del 11 de septiembre. Los anteriores factores afectan el valor general del flujo de remesas a los países en desarrollo y, de igual manera, es posible que cambien la composición geográfica de los flujos de remesas. Es probable que, considerando los riesgos geopolíticos de la guerra y el conflicto, países en desarrollo de Asia meridional y Medio Oriente y África septentrional, que suministran trabajadores a países como Arabia Saudita y Kuwait registren un descenso en el flujo de remesas. Es

26 Se ha propuesto una demora de siete años antes de que se permita a trabajadores de países de Europa central y oriental trabajar en Estados miembros más antiguos, similar al "periodo de transición" acordado para España y Portugal, cuando estos países accedieron a la UE en 1986. Varios estudios calculan que la migración hacia la UE de esos países ascendería a cerca de 2%-3% de la población del país de origen (Boeri y Brucker 2000), pero otros (Borjas 1999; Drinkwater 2003) estiman cantidades menores. Sin embargo, parece haber consenso en el sentido de que el movimiento temporal de trabajadores de estos países aumentaría de manera significativa.

posible que la mayor migración de países de Europa oriental y central, consecuencia de la ampliación de la UE, signifique el desplazamiento de la migración de otros países. Sin embargo, es probable que los efectos positivos sobre los flujos de remesas de una mayor movilidad laboral y de los avances en las negociaciones de los GATS dominen estos descensos en el flujo de remesa –dependiendo de la rapidez con que las economías del G-7 superen la desfavorable coyuntura económica.

ANEXO 1A: FUENTES DE DATOS SOBRE REMESAS

Las remesas de los trabajadores se definen a lo largo del presente estudio como la suma de dos componentes: remesas de los trabajadores registradas bajo la partida "transferencias corrientes" en la cuenta corriente de la balanza de pagos, y la retribución que reciben los empleados, la cual comprende salarios, jornales y otros beneficios de trabajadores fronterizos, temporales y otros trabajadores no residentes (como el personal local de las embajadas). La remuneración de los empleados se registra bajo la subcategoría "ingresos" de la cuenta corriente. El *Anuario del FMI de estadísticas de la balanza de pagos* constituye la fuente principal de los datos para estas partidas (partidas código 2391 y 2310).

Se considera que la anterior definición más amplia de las transferencias recoge de manera más eficiente el alcance de las remesas de los trabajadores que los datos suministrados bajo la partida de remesas de los trabajadores únicamente. Por ejemplo, en Filipinas, las remesas a través del sistema bancario de los trabajadores filipinos en el extranjero se registran principalmente bajo el rubro de remuneración de empleados (la cual, en términos estrictos, sólo debe incluir las remesas de los trabajadores temporales). En 2000, la remuneración de empleados ascendió a más de US$6 mil millones, en tanto las remesas de los trabajadores tan sólo fueron de US$25 millones. En India, en comparación, la mayor parte de las transferencias reportadas por intermediarios autorizados se contabilizan bajo el rubro de remesas de los trabajadores (más de US$9 mil millones en 2000), en tanto es un hecho que se ha subestimado la cifra de remuneración de trabajadores (US$126 millones en 2000). En Turquía, las remesas de los trabajadores excluyen otras transferencias corrientes de crédito, como "importaciones con exenciones", es decir, las importaciones financiadas con las ganancias de los turcos que viven en el extranjero; este rubro se debe agregar a las remesas.[27]

---

27 Una de las técnicas que se han diseñado para manejar el desequilibrio externo en deterioro fue un sistema de empréstitos en el extranjero conocido como el plan "depósito convertible en liras turcas" o "Banco Dresdner". El programa, que data de finales de los años sesenta, se creó para atraer los ahorros de los nacionales turcos que trabajaban en países extranjeros, así como los depósitos en efectivo que se hubieran podido obtener por medio del comercio del mercado negro, el contrabando o la facturación fraudulenta de importaciones y exportaciones. Según el plan, el Banco Central de Turquía ofrecía tasas de interés de 1,75 puntos porcentuales por encima de la tasa del Euromarket sobre las divisas depositadas en bancos comerciales turcos, garantizando al mismo tiempo el valor de las divisas tanto en el capital como en los intereses. El programa, iniciado en 1975, se extendió para permitir la tenencia de estos depósitos a los no residentes en general, no solamente a los nacionales turcos que trabajaban en el extranjero. Las entradas en moneda extranjera de esta fuente se transferían de bancos comerciales al banco central de Turquía y en calidad de préstamos a empresas oficiales y estatales, con efectos expansivos sobre la

La anterior definición no incluye remesas a través de canales informales –como envíos en dinero en efectivo con amigos o familiares o remesas en especie de joyas, ropa y otros bienes de consumo. Se cree que el monto de estos envíos es cuantioso en muchos países, y fluctúan entre 10% y 50% de las transferencias totales, pero no suelen registrarse en las estadísticas oficiales (Puri y Ritzema 1999). Si se registran y cuando se registran, no queda clara la medida en que estos envíos reflejan transferencias corrientes antes que importaciones. Por ejemplo, en los últimos años India ha comenzado a registrar como importación las joyas de oro que traen consigo pasajeros internacionales que ingresan al país, poniendo una contrapartida en las transferencias privadas. Por tanto, y aunque nada significativo haya cambiado, los datos sobre transferencias privadas en los últimos años indican una pequeña disminución.

Es posible que, debido a mejores tecnologías y a las campañas de represión al lavado de dinero, esté disminuyendo la proporción no registrada de transferencias. Estos cambios dificultan la interpretación de las tendencias actuales. Por ejemplo, durante los primeros nueve meses de 2002, las transferencias a México aumentaron 9,9% respecto del año inmediatamente anterior –resulta difícil determinar cuánto de este aumento indica una presentación de informes más eficiente y cuánto un aumento de la actividad subyacente. El caso de Paquistán es más extremo: en el año fiscal de 2002, este país registró la impresionante cifra de US$2.4 mil millones de entradas de remesas, o sea más del doble de los US$1,1 mil millones registrados en 2001 (cuadro 1A.1). Según el Banco Estatal de Paquistán (2002), el punto de quiebre fue la campaña internacional contra los negocios informales de transferencia de dinero (en particular en Estados Unidos y Reino Unido después del 11/9/01); la otra razón podría haber sido la menguante atracción de las divisas debido a la apreciación del valor de la rupia paquistaní.

CUADRO 1A.1
INGRESO DE REMESAS DE LOS TRABAJADORES A PAQUISTÁN, 1999-2002
(MILLONES DE DÓLARES DE E.U.)

Remesas	Año fiscal 99	Año fiscal 00	Año fiscal 01	Año fiscal 02
Total	1.060	984	1.087	2.389
De Estados Unidos	82	80	135	779
Del Reino Unido	74	73	81	152

Fuente: Banco Estatal de Paquistán 2001, 2002.

oferta monetaria. La inflación se aceleró de manera significativa (todavía con un tipo de cambio fijo), empeorando el desequilibrio subyacente en el sector externo. Como los depósitos en el banco Dresdner constituían empréstitos en el extranjero a corto plazo, a medida que avanzaba la década se reducían a ritmo constante los términos de vencimiento del endeudamiento externo de Turquía, a pesar de la restructuración anterior de la deuda dirigida a distribuir el servicio de la deuda en el tiempo. El plan se suspendió durante algunos años para ser reintroducido en febrero de 2001. A finales de 2001, este tipo de depósitos de los turcos que vivían en Europa ascendió a US$10 mil millones. *Véase* Barth y Hemphill (2000).

La definición tampoco incluye "otras transferencias corrientes", las que suelen reflejar las remesas de los trabajadores. Este rubro, cuantioso tanto en Turquía como en India, debe incluirse en las remesas de los trabajadores.

Se supone que las remesas son transacciones corrientes que no involucran transferencias de propiedad de activos. Sin embargo, en la práctica, puede resultar difícil identificar o calcular este tipo de transacciones. Por ejemplo, para aprovechar los incentivos tributarios y de otro tipo, las remesas se pueden disfrazar como afluencias de capital. En muchos países, si bien se clasifican bajo la cuenta de capital, en parte, los depósitos de los no residentes pueden reflejar remesas de los trabajadores. Por ejemplo, lo más probable es que en India los depósitos de no residentes en rupias sean transferencias disfrazadas de depósitos –hasta su vencimiento, no regresan al depositario no residente porque la rupia no es convertible a divisas extranjeras.

Al igual que con la mayoría de las partidas que aparecen en la balanza global de pagos, las estimaciones de remesas adolecen del hecho que no concuerdan las entradas y salidas que reportan los países. En 2001, las afluencias mundiales de transferencias ascendieron a US$111 millones –más del 7% por encima de los flujos al exterior registrados (US$103 mil millones).

BIBLIOGRAFÍA

Adams, Richard H., Jr. 1993. "The Economic and Demographic Determinants of International Migration in Rural Egypt". *Journal of Development Studies* 30(1): 146-67.

———. 1998. "Remittances, Investment y Rural Asset Accumulation in Pakistan". *Economic Development and Cultural Change,* 47(1): 155-73.

———. 2003. "International Migration, Remittances y Brain Drain: A Study of 24 Labor Exporting Countries". Documento de trabajo de investigación en políticas 3069, Banco Mundial, Washington, DC.

Adelman, Irma y J. Edward Taylor. 1990. "Is Structural Adjustment with a Human Face Possible? The Case of Mexico". *Journal of Development Studies* 26(3): 387-407.

Banco Estatal de Paquistán. 2001. *Annual Report.* Karachi.

———. 2002. *Annual Report.* Karachi.

Banco de México. 1997. *The Mexican Economy: Dirección de Organismos y Acuerdos Internacionales.* Banco de México: Ciudad de México.

Banco Mundial. Varios años. *Global Development Finance.* Washington, DC: Banco Mundial.

———. 2002a. *Global Development Finance: 2002: Financing the Poorest Countries.* Washington, DC: Banco Mundial.

———. 2002b. *Globalization, Growth y Poverty.* Informe de Investigación de las Políticas. Washington, DC: Banco Mundial.

_____. 2003. *Global Economic Prospects and the Developing Countries 2003—Investing to Unlock Global Opportunities.* Washington, DC: Banco Mundial.

Banco Mundial. Varios años. *World Development Indicators.* Washington, DC: Banco Mundial.

Barth, Richard y William Hemphill. 2000. *Financial Programming and Policy: The Case of Turkey.* Fondo Monetario Internacional, Washington, DC.

Bhagwati, Jagdish. 2003. "Borders Beyond Control". *Foreign Affairs* 82(1):98-104.

Boeri, T. y H. Brucker. 2000. "The Impact of Eastern Enlargement on Employment and Wages in the EU Member States". Informe presentado a la Comisión Europea. Bruselas.

Borjas, George J., ed. 1994. "The Economics of Immigration". *Journal of Economic Literature* 32(4): 1667-1717.

———. 1999. "Economic Research on the Determinants of Immigration: Lessons for the European Union". Documento técnico 438, Banco Mundial, Washington, DC.

———. 2000. *Issues in the Economics of Immigration.* Chicago, IL: University of Chicago Press.

Borjas, George J., R.B. Freeman y L. F. Katz. 1997. "How Much Do Immigration and Trade Affect Labor Market Outcomes?" *Brookings Papers on Economic Activity* 1: 1-90.

Carrington, William y Enrica Detragiache. 1998. "How Big Is the Brain Drain?" Documento de trabajo WP/98/102, Fondo Monetario Internacional, Washington, DC.

Centro Hispánico Pew. 2002. "Billions in Motion: Latino Immigrants, Remittances y Banking". Presentación del Centro Hispánico Pew y Bendixen & Associates ante el seminario organizado por el Fondo Multilateral de Inversiones y el Banco Interamericano de Desarrollo, noviembre 22.

Clark, Ximena, Timothy J. Hatton y Jeffrey G. Williamson. 2002. "Where Do U.S. Immigrants Come From y Why?" Documento de trabajo 8998, Oficina Nacional de Investigaciones Económicas NBER, Cambridge, MA. www.nber.org/papers/w8998.

Coppel, Jonathan, Jean-Christophe Dumont e Ignazio Visco. 2001. "Trends in Immigration and Economic Consequences". Departamento de la OCDE de Economía, Documento de trabajo 284. París. www.ocde.org.

Cornelius, Wayne A. 2001. "Death at the Border: Efficacy and Unintended Consequences of U.S. Immigration Control Policy". *Population and Development Review* 27(4): 661-85.

Desai, Mihir A., Devesh Kapur y John McHale. 2001a. "Sharing the Spoils: Taxing International Human Capital Flows". *International Tax and Public Finance* 11(5): 663-693.

———. 2001b. "The Fiscal Impact of the Brain Drain: Indian Emigration to the U.S". Ponencia presentada ante la Tercera Reunión Anual NBER-Ncaer, diciembre 17-18, Universidad de Harvard, Cambridge, MA.

Drinkwater, Stephen. 2003. "Go West? Assessing the Willingness to Move from Central and Eastern European Countries". Departamento de Economía, Universidad de Surrey, Reino Unido.

Elbadawi, I. A. y R. Rocha. 1992. "Determinants of Expatriate Workers' Remittances in North Africa and Europe". Documento de trabajo de investigación en políticas WPS 1038, Banco Mundial, Washington, DC.

El-Sakka, M. I. T. y Robert McNabb. 1999. "The Macroeconomic Determinants of Emigrant Remittances". *World Development* 27(8): 1493-1502.

Findlay, R. y K. H. O'Rourke. 2002. "Commodity Market Integration 1500-2000". En *Globalization in Historical Perspective,* ed. M. Bordo, A.M. Taylor y J. G. Williamson. Chicago, IL: University of Chicago Press.

FMI (Fondo Monetario Internacional). Varios años. *Balance of Payments Statistics Yearbook.* Washington, DC: FMI.

———. 1993. *Balance of Payments Manual.* Washington, DC: FMI.

Gross, D. M. 1999. "Three Million Foreigners, Three Million Unemployed? Immigration and the French Labor Market". Documento de trabajo WP/99/124 del FMI. Fondo Monetario Internacional, Washington, DC.

Harrison, Anne, Tolani Britton y Annika Swanson. 2004. "Working Abroad-the Benefits Flowing from Nationals Working in Other Countries". París: OCDE.

Hatton, Timothy J. y Jeffrey G. Williamson. 2002. "What Fundamentals Drive World Migration?" Documento de trabajo 9159, Oficina Nacional de Investigaciones Económicas NBER, Cambridge, MA.

Hsu, Jeffrey. 2002. "Immigrant Remittances". Wilson College, Universidad de Princeton, Princeton, NJ.

Jasso, Guillerma, Mark R. Rosenzweig y James P. Smith. 2000. "The Changing Skill of New Immigrants to the United States: Recent Trends and Their Determinants". En *Issues in the Economics of Immigration,* ed. G. J. Borjas, 185-226. Chicago, IL: Oficina Nacional de Investigaciones Económicas.

Kamemera, David, Victor I. Oguledo y Bobby Davis. 2000. "A Gravity Model Analysis of International Migration to North America". *Applied Economics* 32(13): 1745-55.

Kasekende, Louis A. 2000. "Capital Account Liberalization: The Ugandan Experience". Ponencia presentada ante el Instituto de Desarrollo Internacional, Londres, junio 21.

Ketkar, Suhas y Dilip Ratha. 2001. "Development Financing During a Crisis: Securitization of Future Receivables". Documento de trabajo de investigación en políticas 2582, Banco Mundial, Washington, DC.

Latin Finance. 2002. "Mergers & Acquisitions: Betting Big on Mexico". Febrero. Disponible en la dirección electrónica LatinFinance.com.

Lozano Ascencio, Fernando. 1998. "Las remesas de los migrantes mexicanos en Estados Unidos: estimaciones para 1995". En *Migration Between Mexico and the United States: Binational Study, Volume 3, Research Reports and Background Materials.* Ciudad de México: Ministerio de Relaciones Exteriores de México.

Lucas, Robert E. B. 1987. "Emigration to South Africa's Mines". *American Economic Review* 77(3): 313-29.

Maldonado Andrés y Alejandra Robledo. 2002. "Sending Money Back Home". *McKinsey Quarterly* 4: 24-26.

Mattoo, Aaditya. 2002. "Introduction and Overview". En *Moving People to Deliver Services: Labor Mobility and the WTO,* ed. Aaditya Mattoo y Antonia Carzaniga, 1-20. Nueva York y Oxford: Oxford University Press.

McCormick, Barry y Jackline Wahba. 2003. "Return Migration and Geographical Inequality: The Case of Egypt". *Journal of African Economies* 12(4):500-32.

Meyers, Deborah Waller. 1998. "Migrant Remittances to Latin America: Reviewing the Literature". Instituto Tomás Rivera de Políticas, Universidad del Sur de California y Diálogo Interamericano, Washington, DC. www.thedialogue.org/publications/meyers.html.

Naciones Unidas. 2000. "Replacement Migration: Is It a Solution to Declining and Aging Populations?" Informe No. ESA/P/WP 160, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, División de Población, Nueva York.

Nayyar, Deepak. 1994. *Migration, Remittances y Capital Flows: The Indian Experience.* Delhi: Oxford University Press.

Obstfeld, M. y A. M. Taylor. 2002. "Globalization and Capital Markets". En *Globalization in Historical Perspective,* ed. M. Bordo, A. M. Taylor y J. G. Williamson. Chicago, IL: University of Chicago Press.

Organización Internacional para las Migraciones (OIM) 1999. "Return of Qualified African Nationals Programme". Hoja de datos. Julio. Oficina Subregional para África Central y oriental, Nairobi, Kenia.

———. 2000. "Migrant Trafficking and Human Smuggling in Europe," Organización Internacional para las Migraciones (según reproducción en *The Economist,* "The Longest Journey: A Survey of Migration," noviembre 2, 2002).

Orozco, M. 2002. Declaración ante el Comité del Senado de Estados Unidos de Banca, Vivienda y Asuntos Urbanos. Audiencia de Vigilancia sobre "Aspectos contables y de protección del inversionista planteados por el caso de Enron y otras empresas de derecho público". Febrero 28. http://banking.senate.gov/02_02hrg/022802/orozco.htm.

Puri, Shivani y Tineke Ritzema. 1999. "Migrant Worker Remittances, Micro-Finance y the Informal Economy: Prospects and Issues". Documento de trabajo 21, Organización Internacional del Trabajo, Unidad de Financiación Social, Ginebra.

Rodrik, Dani. 2001. "Comments at the Conference on Immigration Policy and the Welfare State". Ponencia presentada ante la Tercera Reunión Europea sobre Políticas de Inmigración y el Estado Benefactor, Trieste, junio 23.

Russell, Sharon Stanton. 1992. "Migrant Remittances and Development". *International Migration* 30(3/4): 267-87.

Smith, J. P. y B. Edmonston. 1997. *The New Americans: Economic, Demographic y Fiscal Effects of Immigration.* Washington, DC: National Academy Press.

Swamy, Gurushri. 1981. "International Migrant Workers' Remittances: Issues and Prospects". Documento de trabajo 481 del personal. Banco Mundial, Washington, DC.

Taylor, J. Edward. 1999. "The New Economics of Labor Migration and the Role of Remittances". *International Migration* 37(1): 63-86.

———. 2000. "Do Government Programs Crowd-in Remittances?" Instituto Tomás Rivera de Políticas, Universidad del Sur de California y Diálogo Interamericano, Washington, DC. www.thedialogue.org/publications/taylor.html.

The Economist. 2002a. "Emigration from Latin America". Febrero 21.

———. 2002b. "The Longest Journey: A Survey of Migration". Noviembre 2.

Winters, Alan. 2002. "The Economic Implications of Liberalising Mode 4 Trade". En *Moving People to Deliver Services: Labor Mobility and the WTO,* ed. Aaditya Mattoo y Antonia Carzaniga, 59-92. Nueva York y Oxford: Oxford University Press.

Woodruff, Christopher y Rene Zenteno. 2001. "Remittances and Microenterprises in Mexico". Escuela UCSD de Posgrado en Relaciones Internacionales y Estudios sobre el Pacífico, Documento de trabajo, Universidad de California, San Diego.

Yang, Philip Q. 1995. *Post-1995 Immigration to the United States.* Westport, CT: Praeger.

Capítulo 2
Las remesas de los emigrantes en África: perspectiva regional

Cerstin Sander y Samuel Munzele Maimbo

Hasta hace poco tiempo, otros flujos financieros como la inversión extranjera directa (IED) y la ayuda oficial para el desarrollo (AOD), eclipsaban las remesas a países en desarrollo.[1] Esta situación está cambiando a medida que se va comenzando a tomar conciencia del alcance y la pertinencia de las remesas:

- Las remesas de los emigrantes han crecido con gran rapidez y en la actualidad representan la segunda fuente más importante de flujos externos a países en desarrollo –superando la AOD pero todavía muy lejos de la IED. En 2001, los flujos de remesas a países en desarrollo equivalieron a 41% de la IED y a 260% de la AOD (Ratha 2003).
- Continúa creciendo la migración del mundo en desarrollo hacia países industrializados (Whitwell 2002).
- Los servicios de transferencia de remesas son objeto de mayores controles debido a preocupaciones crecientes sobre lavado de dinero y financiación del terrorismo, a partir de los ataques del 11/9/01 a Estados Unidos.

Los organismos de desarrollo, entre ellos el Banco Mundial, son cada vez más conscientes de la importancia de las remesas de los emigrantes y centran su aten-

---

1 En el presente texto se hace una síntesis de los hallazgos de un estudio de mayor alcance realizado para el Banco Mundial sobre las remesas de los trabajadores emigrantes en África. Este resumen se basa en un examen de documentación existente enriquecida con fuentes e informaciones seleccionadas provenientes de grupos clave de interés (*véase* Sander y Maimbo 2003). Las remesas de los emigrantes están conformadas por dineros enviados por una persona a otra o por un hogar a otro. Trabajadores emigrantes que han dejado atrás a su país de origen son quienes envían las transferencias internacionales. Las transferencias internas (o transferencias nacionales) las envían trabajadores emigrantes que han salido de su poblado o pueblo para trabajar en otros lugares de su propio país. Antes que mercancías, la mayor parte de las transferencias las conforman dinero en efectivo. A lo largo del presente capítulo se utiliza la caracterización amplia de transferencias como "flujo financiero", aunque algunos autores las consideran flujo de capital (por ejemplo, Buch, Kuckulenz y Le Manchec 2002). En el presente capítulo se utilizan de manera intercambiable remesas de los trabajadores y de los emigrantes. Considerando que algunos de los datos utilizados en el capítulo se han seleccionado de análisis anteriores, los puntos de referencia, como marcos temporales, cambian ligeramente a lo largo del capítulo. En aras de la consistencia y en la medida de lo posible, los datos se han equiparado.

ción en el aporte que éstas hacen al desarrollo (Ammassari y Black 2001; Doorn 2002; El-Sakka y Mcnabb 1999; MIF 2003; Widgren y Martin 2002). En el presente capítulo se hace hincapié en lo que se sabe en la actualidad sobre las remesas y el papel que juegan en África –en particular en África subsahariana– y en la forma en que la infraestructura financiera relacionada ayuda a los flujos de remesas o los impide.

África tiene una historia de muchos años de remesas de emigrantes internos y entre regiones. Los trabajadores han girado remesas a sus familias desde las épocas coloniales, cuando los jefes de hogares rurales emigraban a los centros urbanos para recibir jornales con qué pagar los impuestos de la colonia. La migración y las remesas aun subsisten, sobre todo por razones económicas. Las minas de Sudáfrica y los campos de algodón y té de África oriental desde hace mucho tiempo continúan atrayendo a trabajadores de las regiones circundantes. En Zambia, los hombres se desplazaban a trabajar en las minas de cobre o hacia el cinturón cuprífero o hacia el sur de Rhodesia (actual Zimbabue) o a las fincas de colonos blancos. *Mali a mbeleko* (dinero de los trabajadores) era el nombre Tonga, en zambiano, con que se designaban los dineros que enviaban.[2] En otras partes del continente existen términos autóctonos similares. Por ejemplo, en Uganda, el término "dinero Kyeyo" se usa para referirse al dinero que envía la diáspora de Uganda.[3]

En *Across Boundaries*, Mamphela Ramphele (1995) evoca cómo, en los años cuarenta, las remesas de los mineros llegaban a los hogares a los cuales iban destinadas –práctica que tal vez continúe siendo utilizada hoy día en algunos poblados remotos:

> Hasta cierto punto logré comprender los patrones de las remesas de varios hogares porque mi padre era quien se encargaba del correo del poblado como parte de sus responsabilidades de director de la escuela. El correo llegaba dos veces a la semana en el bus del ferrocarril, el cual pasaba por Kranspoort en la ruta que cubría desde Alldays, muy al occidente al pie del Soutpansberg. Uno de los niños de la escuela tenía que recoger la valija hacia las 10:30 y llevarla a la escuela para clasificar el correo, el cual se repartía posteriormente al final de la asamblea escolar, llamando en voz alta a los destinatarios, para que sus hijos o vecinos lo recogie-

2 Otras frases en lengua nativa utilizadas en Zambia para referirse a las transferencias son *kutumiza ndalama ku malo ya kunja* (envío de dinero a países en el extranjero); *kutimiza ndalama ky vyalu vinyaki* (envío de dinero a otros países) y *ukutuma indalama ku fíalo fya kunse ya calo* (envío de dinero a países fuera del país). Los emigrantes de Ghana en Twi informan a sus familias que les han enviado dinero con una frase que literalmente se traduce como "he conseguido dinero para ustedes".

3 En el lenguaje de Luganda y otras lengua Bantú, la palabra Kyeyo significa escoba; el término alude a emigrantes que, en épocas pasadas, trabajaron en ocupaciones como barrer las calles. Hoy día kyeyo se refiere a todos los emigrantes, muchos de los cuales son actualmente profesionales. Las entradas por concepto de transferencias han superado los ingresos por concepto de exportaciones de café, el principal producto primario de exportación de Uganda.

> ran y se los llevaran. A las cartas que llegaban por correo recomendado se les daba un tratamiento diferente. Una vez se llamaba el nombre del destinatario, se pedía a los niños que informaran a sus padres o a sus vecinos, quienes tenía que ir en persona a la escuela a recoger las cartas recomendadas. Lo mismo sucedía con las encomiendas. Se trataba claramente de un sistema basado en la confianza aunque razonablemente empañado de salvaguardas. (Ramphele 1995, p. 24).

Pese a esta larga historia de remesas, la atención que se ha prestado a África ha sido la menor –quizás debido a que África recibe una participación relativamente pequeña (15%) del total de remesas de emigrantes a los países en desarrollo. Lo sorprendente es que la totalidad de África subsahariana responde por apenas 5% del flujo total (Sander 2003). La incapacidad de África de recibir atención también puede ser resultante de niveles relativamente elevados de migración interna y entre regiones y, en consecuencia, en comparación con otras regiones en desarrollo, menos emigrantes al extranjero y mayor dispersión de emigrantes africanos –en particular los provenientes de África subsahariana.

Como se resalta en el presente capítulo, las remesas hacia África constituyen un flujo financiero importante con un impacto significativo en el desarrollo. Es más, dado que muchas remesas no se registran ni se informa sobre ellas, los flujos actuales son significativamente mayores a los que indican los datos oficiales –en parte como resultado de sistemas y servicios financieros débiles en gran parte de África. Aunado a problemas de políticas y normatividad financiera, este entorno crea obstáculos a la transferencia eficiente de remesas a través de servicios formales de transferencia de dinero, e igualmente limita el potencial de las remesas para hacer un mayor aporte al desarrollo –por ejemplo, a través de la inversión.

En comparación con otros países en desarrollo y después de examinar el volumen de las remesas a África y a África subsahariana en particular, en el capítulo se ponen de relieve los patrones de migración y las tendencias que estimulan las remesas. Con esta información como telón de fondo, se estudia el impacto de las remesas en el desarrollo, tratando de determinar quiénes son los destinatarios de éstas, cómo se utilizan y cuáles son sus efectos macroeconómicos. Considerando que los servicios de transferencia de dinero constituyen el medio primario para girar las remesas, a continuación se hace un resumen de los canales para envío de remesas y de las preferencias de los usuarios entre los diversos servicios financieros disponibles. El resumen se complementa con una evaluación de políticas y normas relacionadas del sector público y de sus efectos, tanto en la capacidad de acceso de los servicios de transferencia de dinero como de la disponibilidad de opciones de inversión de las remesas. El análisis identifica los obstáculos dentro de la infraestructura financiera y el marco de normatividad que impide los flujos de remesas y, por tanto, los posibles aportes que ellas podrían hacer al desarrollo. El capítulo concluye con recomendaciones de investigación y de políticas.

Flujo de remesas a África

En 2002, el total de las remesas de los emigrantes a países en desarrollo ascendió, en términos nominales a US$80 mil millones, registrando un aumento cercano al 100% respecto de la década anterior (de US$33 mil millones en 1991).[4] En comparación, el crecimiento de las remesas a África ha sido mínimo, disminuyendo en la participación relativa.[5] En 2002, África registró entradas cercanas a los US$2 mil millones: cerca de 15% de los flujos globales (gráficos 2.1 y 2.2). Dividido entre regiones, África subsahariana recibió US$4 mil millones o 5% del total, en tanto Medio Oriente y norte de África juntos recibieron US$14 mil millones o 18%; al norte de África le correspondió cerca de 10% (gráficos 2.3 y 2.4). En 2003, África subsahariana recibió US$6 mil millones (5% del total de las transferencias globales) y Medio Oriente y norte de África recibieron US$16 mil millones (13% del total de las remesas globales).

En comparación con los flujos a otras regiones en desarrollo, parecen relativamente pequeños los flujos de remesas a África. Sin embargo, no se informa sobre gran parte de esos flujos debido, en parte, a vacíos de datos sobre países africanos en las estadísticas de transferencias internacionales y, en parte, a la elevada preponderancia de flujos informales de remesas. Son dos los factores que contribuyen al elevado nivel de flujos informales: la fuerte migración entre regiones y la débil estructura financiera. En África son de ocurrencia común los flujos de remesas cuyos montos no se informan en su totalidad o ni siquiera se registran.

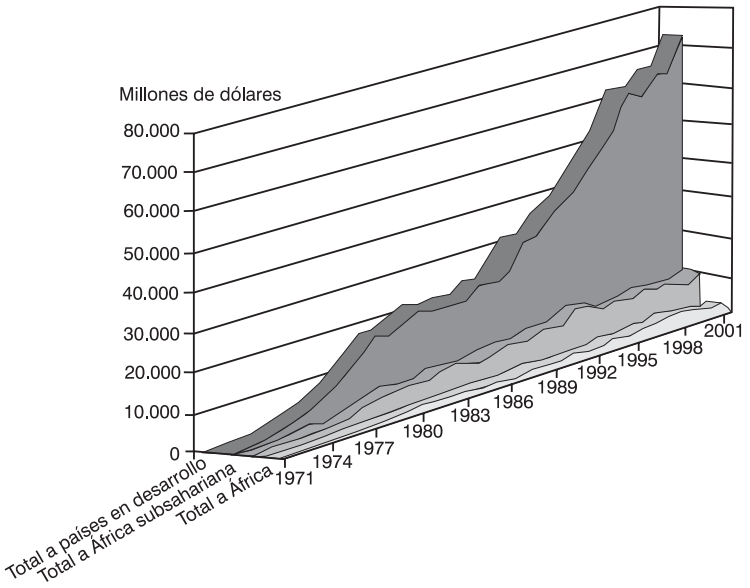
Los datos que se han utilizado para ilustrar esta tendencia en las remesas son del *Anuario del FMI de estadísticas de la balanza de pagos,* varios años). No obstante y a pesar de su utilidad, los datos del FMI no ofrecen una idea general, ya que carecen de información sobre aproximadamente la tercera parte de los países en desarrollo y países en transición (Gammeltoft 2002), la calidad de la presentación de informes no es consistente y no se incluyen las remesas informales.

---

4 Los datos se basan en el conjunto de datos que utiliza Ratha (2003). Para 2003, el Banco Mundial informa la suma de US$93 mil millones (Banco Mundial 2003). Cuando se analizan los flujos de remesas vale la pena hacer la distinción entre flujos transfronterizos (interregionales o internacionales) y flujos internos (dentro del país) así como entre flujos registrados oficialmente y no registrados. La mayor parte de las cifras sobre volumen de transferencias se basa en flujos registrados oficialmente, o sean flujos recibidos como parte de los datos de la balanza de pagos que cada país informa al Fondo Monetario Internacional (FMI). Los flujos registrados oficialmente los componen los flujos a través de las fronteras que las instituciones financieras sometidas a control informan a los bancos centrales como parte de transacciones internacionales (*Anuarios del* FMI *de estadísticas sobre la balanza de pagos*; *véase* también Ratha 2003 y Sander 2003).

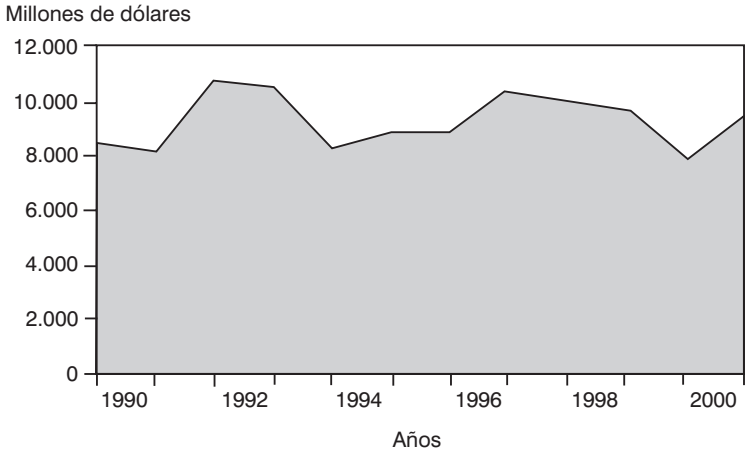
5 En términos nominales, durante la última década, el total de entradas de transferencias a África alcanzaron en 1992 un máximo de US$10.7 mil millones y, en 2000, un mínimo de US$7.8 mil millones). Resulta difícil averiguar qué respalda este tipo de fluctuaciones o tendencias en ausencia de un análisis detenido de los cambios que puedan haber ocurrido en las definiciones de la recolección de datos, normatividad del sector financiero o monetaria, o disponibilidad de servicios financieros.

GRÁFICO 2.1
REMESAS A PAÍSES EN DESARROLLO, 1970 A 2001



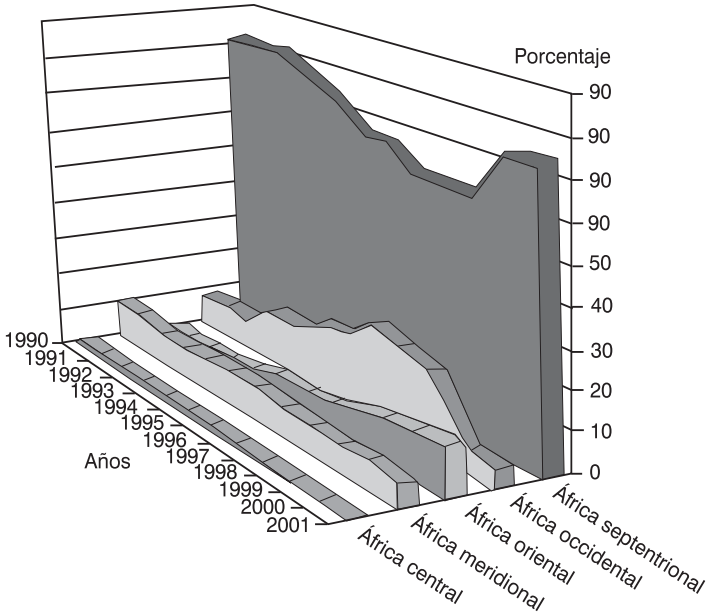
Fuente: A partir de datos de Ratha 2003.

GRÁFICO 2.2
REMESAS TOTALES A ÁFRICA, 1990 A 2001



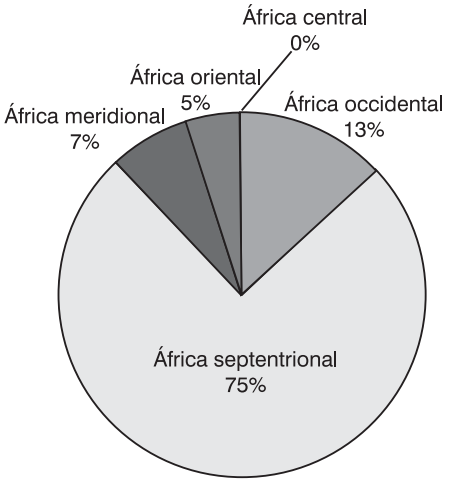
Fuente: A partir de datos de Ratha 2003.

GRÁFICO 2.3
REMESAS POR REGIÓN, 1990 A 2001
(PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DEL TOTAL DE REMESAS A ÁFRICA)



Fuente: a partir de datos de Ratha 2003.

GRÁFICO 2.4
DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LAS REMESAS A ÁFRICA, 2001



Fuente: a partir de datos de Ratha 2003.

El impacto de sistemas débiles o inexistentes, de tasas elevadas de migración entre regiones y del transporte físico frecuente de los dineros de las remesas indican que, en África, las remesas informales representan una proporción mucho más elevada de la que comúnmente se encuentra en las demás regiones del mundo. En términos globales, las estimaciones de las remesas de emigrantes a países en desarrollo, incluyendo los flujos internacionales que no se informan, asciende a la elevada cifra de US$200 mil millones –2.5 veces superior a los flujos registrados (Sanders 2003). Por ejemplo, en Sudán, se calculaba que las remesas informales representaban 85% de las entradas totales de transferencias (Puri y Ritzema 1999).

El flujo fuerte y consiste de remesas al África septentrional refleja patrones de migración regional hacia Europa y Medio Oriente. Del total de remesas a África durante la década de los años noventa, 75% llegó al norte de África, 13% a África oriental y menos de 10% a África meridional y África occidental (respectivamente, 7% y 5%). África central recibió menos de 1% del total de remesas (gráficos 2.3 y 2.4).

Algunos países están en la vanguardia como receptores o como fuentes de flujos de remesas –en gran medida, los peldaños que ocupan en la escalera de las remesas reflejan los patrones de migración. En 2001, los cinco primeros países receptores de remesas de África fueron Marruecos, República Árabe de Egipto, Túnez, Sudán y Uganda, en ese orden. Marruecos y Egipto fueron los únicos países africanos entre los veinte primeros países receptores de remesas, ocupando, respectivamente, los puestos cuarto y quinto.[6] Durante la década pasada, Nigeria[7] fue el receptor más grande de África subsahariana, seguido de Lesotho, Sudán, Senegal y Mauricio (gráfico 2.5).

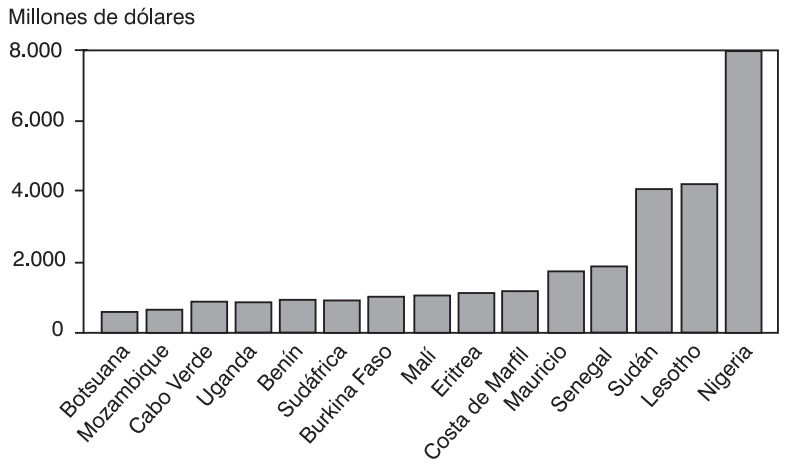
Migración y remesas en África

Las remesas tienen una vinculación inherente con la migración. Para poder formular políticas que faciliten los flujos de remesas y sus aportes al desarrollo, se hace necesario comprender los patrones de la migración y la manera en que los emigrantes envían las remesas y las utilizan. Conforme ha aumentado la migración africana, se podría esperar un incremento impresionante del flujo hacia el continente de los dineros de las remesas, como ha sucedido con las de los emigrantes en otras regiones. Con todo, los datos oficiales para África sobre transferencias no indican un aumento rápido y proporcional de las remesas. Tal vez la disparidad quede reflejada en el crecimiento de las remesas no registradas: com-

6 Hasta 2001, Egipto fue el primer receptor en el continente durante la última década (en términos nominales promedio para el periodo 1990 a 2001).

7 Nigeria recibe entre 30% y 60% de las transferencias a la región (Orozco 2003).

GRÁFICO 2.5
LOS QUINCE PRIMEROS PAÍSES RECEPTORES DE REMESAS EN ÁFRICA SUBSAHARIANA, 1990 A 2001



Fuente: a partir de datos de Ratha 2003.
Nota: promedio acumulativo anualizado, 1990-2001.

puestas de flujos formales no registrados y de flujos a través de canales informales de transferencias.

En tanto la migración no tiene una correlación estadística con las transferencias (*véase*, por ejemplo, Buch, Kuchulenz y Le Manchec 2992), ella es la razón fundamental de las remesas. No existe ninguna correlación directa debido a que cada emigrante o grupo de emigrantes se comporta de manera diferente cuando se trata de enviar remesas; también los patrones de las remesas cambian durante el periodo de la ausencia de su país de origen de un(a) emigrante. Por ejemplo, en tanto algunos grupos diáspora continúan enviando remesas hasta la segunda generación y generaciones futuras, en otros grupos las remesas disminuyen o se detienen después de ausencias prolongadas del país de origen, aun dentro de los emigrantes originales de la primera generación. Los motivos de la migración, la escogencia del país de destino y los propósitos y los medios para enviar dinero al país de origen, constituyen factores importantes para entender las remesas, y todos estos factores deben informar a los encargados de formular las políticas y a los proveedores de servicios de transferencia de dinero.

De manera parecida al patrón existente en otras regiones en desarrollo, la migración de África al mundo industrializado es, sobre todo, una estrategia para reducir la inseguridad económica y política y para mejorar los medios de vida del emigrante y de la familia que deja atrás. Continúa siendo de índole económica el acicate principal de la mayoría de los emigrantes africanos, aunque la guerra o la

inseguridad política sean factores cada vez más importantes y frecuentes que impulsan la migración. Los refugiados –muchos de quienes son personas en situación de desplazamiento a países vecinos, en particular al Cuerno de África y a partes de África occidental– son, por tanto, un grupo clave de emigrantes africanos (OMM 2003, 2002; Whitwell 2002).

En África, los principales países anfitriones son Costa de Marfil, Gabón, Botsuana y Sudáfrica. En otras partes, los principales países anfitriones son Francia, Italia, Arabia Saudita y Estados Unidos. Malí, Burkina Faso y Lesotho son los principales países de origen de los inmigrantes.

Los flujos de emigrantes difieren significativamente entre África septentrional y África subsahariana. Los procedentes del norte de África tienden a desplazarse hacia Europa, Medio Oriente y, en menor grado, a Norteamérica. Por el contrario, los emigrantes de África subsahariana han mostrado la tendencia a permanecer en el continente, desplazándose entre regiones o dentro de sus propios países.[8] La mayoría de los destinos en el extranjero de estos emigrantes se encuentran en Europa occidental, aunque, aun allí, es relativamente pequeña la proporción de inmigrantes africanos, representando, en 2002, apenas 5% del total de la población inmigrante de los países miembros de la OCDE.

En la actualidad son objeto de profundas transformaciones[9] los patrones de migración africana, considerados durante mucho tiempo como mucho más complejos y menos consistentes que los de Asia y América Latina. Entre los aspectos clave de estas transformaciones están:

- Ha aumentado la migración de África, aun de África subsahariana, hacia países industrializados –un cambio respecto de los grandes desplazamientos entre regiones.

---

8 En los datos sobre número de emigrantes se reflejan los patrones de migración interregional. África es el país de origen de cerca de 9% de los emigrantes del mundo entero, en comparación con 6% tanto en sureste de Asia como América Latina y el Caribe, 23% en Norteamérica y 11% en Europa occidental. Dentro de África, con 42% y 28%, respectivamente, África occidental y África oriental tienen la proporción más elevada del número de emigrantes del continente (UN 2002; *véase* también NOMRA 1998). Tradicionalmente y debido a la fortaleza económica, Sudáfrica y Costa de Marfil en particular han sido los destinos principales de la migración regional y, en Sudáfrica, debido en parte a la industria minera. Estos patrones han cambiado en la medida en que las economías se debilitaron y el golpe en Costa de Marfil marcó el inicio de un periodo agitado (sobre Costa de Marfil, *véase* por ejemplo, McDonald 2000, sobre inmigración a Sudáfrica, y OIM 2003).

9 Aunque los patrones globales de migración han cambiado generalmente y tienden hacia el crecimiento y mayor diversidad, en gran medida siguen la misma tendencia fijada a partir de los sesenta. Las tendencias recientes se deben, en parte, a complejidades de movilidad laboral y a políticas migratorias. Entre estas tendencias se incluyen los cambios geopolíticos, como la caída de la Cortina de Hierro y el surgimiento de la "Europa Fortaleza", así como aspectos de globalización, entre ellos mayor interdependencia y facilidad relativa para viajar. Sobre tendencias migratorias globales y regionales, *véase* Whitwell 20002.

- Un mayor número de trabajadores de baja capacitación comienzan a emigrar al extranjero –un grupo de emigrantes que antes sólo emigraban dentro del continente principalmente.
- Está aumentando la migración entre regiones de profesionales altamente capacitados en la medida en que en Sudáfrica y en otros lugares mejoran las oportunidades profesionales.
- Aumentan cada vez más los flujos de refugiados por causa del recrudecimiento de la guerra y del conflicto, como ha sucedido hace poco en Costa de Marfil.
- Cada vez es mayor el número de mujeres emigrantes –tendencia que, aunque observada desde hace algún tiempo en otras regiones en desarrollo, es de ocurrencia reciente en África.

Con contadas excepciones, muchos de los principales países africanos remitentes y receptores de remesas, reflejan estos patrones migratorios. Es factible que las asignaciones de flujos de remesas contengan algún grado de distorsión debido al valor habitualmente mucho más elevado de las entradas por emigrante de transferencias internacionales en comparación con las transferencias entre regiones o internas. En consecuencia, el volumen de los flujos de remesas hacia un país con elevada migración general puede continuar siendo inferior al de los flujos hacia un país con un volumen de migración que, aunque inferior, está dirigida principalmente hacia regiones con mayor actividad económica y mayores oportunidades de ingreso, generalmente fuera del continente africano. Es más, los montos de las remesas tienden a diferir según el grupo de emigrantes y según factores, como las intenciones de los emigrantes y la duración de la estadía en el exterior. Existe otra distorsión en cuanto que no se corresponden exactamente el refugiado con los flujos de remesas: los refugiados que viven en el extranjero suelen enviar dinero a miembros de la familia que han encontrado refugio en países vecinos a sus países de origen o, cuando en sus países no existen sistemas de transferencia, o éstos no son confiables, envían las remesas a un país vecino.[10]

Efectos de las remesas en el desarrollo

Considerando que no existen informes sobre la mayor parte de las remesas que se envían al África, ha resultado imposible calcular con exactitud los efectos que ellas tienen en el desarrollo. No obstante lo anterior, aun los flujos registrados oficial-

10 *Véase* también Gammeltoft 2002. Por ejemplo, en conversaciones con C. Sander, un emigrante sudanés comentaba que, debido a la carencia de servicios de transferencia de dinero en Sudán, cuando es posible hacerlo, las transferencias se envían con alguna persona y, de otra manera, las tienen que recoger en capitales de países vecinos, como Kampala o Nairobi.

mente indican el poder y el potencial que ellas tienen para el desarrollo. Las transferencias representan fuente importante de divisas e influyen en la balanza de pagos de la nación –a veces de manera bastante significativa. Así mismo, en muchos países representan una proporción considerable del producto interno bruto (PIB), sobrepasando a menudo otras fuentes financieras importantes –un sorprendente y poderoso resultado macroeconómico que es necesario asignar a simples transferencias de fondos cuya finalidad primaria es la de apoyar las familias. Las remesas constituyen fuente vital de ingresos para los receptores, y tienen un efecto crucial de mejoramiento de los ingresos. Si bien se utilizan para el consumo y para satisfacer las necesidades del hogar principalmente –entre ellas educación y salud– una pequeña proporción de las remesas se gasta en la adquisición de bienes raíces, negocios, ahorros o capital comunitario. En conjunto, las remesas hacen un aporte a la construcción de capital social y humano, así como de activos.

Efectos macroeconómicos

En términos macroeconómicos, las remesas constituyen un flujo financiero importante al África. Pese a que, en comparación con otros flujos financieros, el volumen y la participación relativa de las remesas es inferior en África que en otras regiones en desarrollo, el efecto económico es pronunciado y significativo. También se tiende a subvalorar la importancia de las remesas porque, en términos estadísticos, África –y África subsahariana en particular– es la región más dependiente de la ayuda externa de todas las regiones en desarrollo. En comparación con un promedio global cercano a un décimo para los países en desarrollo, la ayuda externa para el desarrollo explica cerca de la mitad de todas las afluencias financiera al África.[11]

Sin embargo, y partiendo estrictamente de entradas registradas oficialmente, en 2002 las remesas representaron 1,3% del PIB para África subsahariana y 2,2% del PIB para Medio Oriente y norte de África. Lo anterior refleja de cerca la relación promedio de país en desarrollo de las remesas a PIB, de 1,3% y hasta la relación de 2,5% para Asia meridional, la más elevada de cualquier región.

Para países individuales, es mucho más pronunciada la relación de remesas a PIB. Por ejemplo, en los años noventa, Lesotho recibió remesas de mineros de Basotho que trabajaban en Sudáfrica, las cuales representaron 67% del PIB (IOM 2000). En otros países, las reservas en divisas tienen gran dependencia de las

11 La proporción de transferencias a flujos financieros totales (públicos y privados) representó el porcentaje más elevado en partes de África del norte y occidental. Lo anterior es básicamente el reflejo de países como Nigeria y Lesotho, con relaciones de transferencias a ayuda de 7:1 y 4:1, respectivamente. En comparación, para países como Mozambique y Ruanda, las transferencias sólo ascienden a cerca de 3% a 5% del total de flujos internacionales (IED, AID y transferencias) (Gammeltoft 2002).

remesas. Se calcula que Somalia recibe cada año US$500 millones por concepto de remesas,[12] equivalente a cuatro veces el valor de la exportación de ganados, principal renglón de exportación (Ahmed 2000, citado en Ammassary y Black 2001). En 1998, las remesas de Ghana significaron la cuarta fuente más importante de divisas, después del cacao, el oro y el turismo (Schoorl y otros 2000; Anarfi, Awusabo-Asare y Nsowah-Nuamah 2000). Para muchos países las remesas significan un gran aporte a la balanza de pagos. En 1999, las remesas a Eritrea equivalieron a 194% de exportaciones y 19% de PIB; en Cabo Verde estos mismos valores fueron de 51% y 12%; en Comoros, 24% y 5%; en Egipto, 26% y 4%; y en Marruecos, 18% y 5% (Rapoport y Docquier 2001).

Efectos microeconómicos

Las cifras totales ocultan el significado de las remesas para los receptores individuales y es poco lo que informan sobre cuál es el uso que se les da y los beneficios que aportan. Sin embargo, hallazgos de estudios de caso y de encuestas, ponen de relieve la importancia de las remesas para los hogares receptores.

Por lo general, las remesas son transferencias de ingresos de personas relativamente más ricas hacia personas relativamente más pobres, constituyendo un sistema de bienestar familiar que mejora el consumo, resuelve restricciones de liquidez y ofrece una forma de seguro mutuo. La mayoría de las remesas llegan a miembros de la familia –esposas o padres en particular– y las mujeres son las cabezas de muchos de los hogares receptores.[13] Generalmente, las remesas internacionales individuales son del orden de los US$200 y a menudo se reciben mensualmente.[14]

Los principales usos de las remesas son el consumo y la inversión en capital humano (educación, salud, mejor nutrición).[15] Aunque la inversión en tierras,

---

12 Según otras estimaciones para 2000, el monto está entre US$800 y US$1.000 millones (Omer 2002).

13 *Véanse* también los resúmenes y debates, como Buch, Kuckulenz y Le Manchec 2002; Rapoport y Docquier 2004; y Sander 2003.

14 Ratha (2003) cita el monto de US$200 como valor global promedio de cada transacción. El cálculo se basa en investigaciones exhaustivas sobre transferencias entre Estados Unidos y América Latina, según las cuales no se han realizado investigaciones tan detenidas sobre las transferencias a países africanos. En términos anecdóticos y con base en algunos estudios de casos, la suma que envían los emigrantes en cada transacción fluctúa generalmente entre US$100 y US$1.000 para transferencias internacionales; por lo general, son mucho menores las transferencias interregionales e internas. Es de esperarse, considerando que los niveles de ingresos de emigrantes a países industrializados tienden a ser más elevados que para los emigrantes interregionales o internos. Respecto de valores inferiores para transferencias internas de transferencias, *véase* Cross (2003) sobre Sudáfrica y Sander, Millinga y Mukwana (2001) sobre Tanzania y Uganda.

15 *Véase* también de Haan 2000. Por ejemplo, en Ghana, 70% de las transferencias se gasta en gastos recurrentes (matrículas escolares, atención en salud, etcétera). Menos de 30% se invierte en activos, como tierra, ganados o construcción (Schoorl y otros 2000). En Malí, de 80% a 90% se gasta en consumo y casi no se hacen inversiones en negocios locales (Martin, Martin y Weil 2002).

ganados y vivienda también es relativamente común, su importancia es secundaria a la satisfacción de las necesidades diarias y a pagar los gastos asociaciones con el capital humano. Una proporción todavía menor de las remesas se emplea para invertir en ahorros[16] o en negocios o para pagar deudas, como préstamos para cubrir los gastos de viajar al extranjero. La motivación principal de la inversión tiende a ser la inseguridad de la situación del emigrante; el contexto del país de origen afecta al tipo de inversión que se hace.[17]

La elevada proporción de fondos que se asignan al consumo general es congruente con la idea de la migración y de las remesas como parte de las estrategias de los emigrantes para reducir la pobreza y mejorar la calidad de vida de los emigrantes y sus familias. El consumo apoyado por las remesas hace un aporte a una mejor calidad de vida y a oportunidades educativas. Por ejemplo, en Zimbabue, se determinó que los hogares con emigrantes poseían menos tierras cultivadas que los hogares sin emigrantes, pero con niveles ligeramente elevados de educación (de Haan 2000).[18] Se calculaba que las remesas internacionales a Burkina Faso redujeron en cerca de 7% el número de hogares rurales en la pobreza y en cerca de 3% el de hogares urbanos en la pobreza (Lachaud 1999).

De igual trascendencia, y a menudo mucho más significativo que los flujos internacionales, son las remesas del sector urbano al rural, muy comunes en muchas partes de África. Si bien no aparecen registradas en las estadísticas sobre transferencias, muchas más personas se benefician de las remesas internas que de las internacionales. Como lo indican algunas estimaciones, este flujo podría significar hasta tres cuartas partes de los ingresos no agrícolas en zonas cercanas a ciudades importantes y la quinta parte de ingresos no agrícolas para zonas más remotas (de Haan 2000).

Efectos en la comunidad

En tanto, generalmente, las remesas equivalen a transferencias entre personas o familias, algunos emigrantes hacen parte de grupos diáspora, comunitarios o eclesiales en los países anfitriones, que envían remesas colectivas a las comunidades en sus países de origen. Con frecuencia la recaudación de estas remesas se hace

16 Como en muchos países de origen de emigrantes, la tierra, el ganado y las construcciones son maneras comunes para invertir y ahorrar, la diferencia dentro del sistema financiero la marca el ahorro.

17 Por ejemplo, si la divisa es volátil o la inflación es elevada, la inversión es en tierras y no es una inversión financiera. AFFORD (2000) plantea a la inseguridad como principal motivación de la inversión. De manera similar, un estudio realizado a comienzos de los noventa en Egipto, encontró que las transferencias se invertían principalmente en tierras, porque las tasas económicas de rentabilidad eran más elevadas que en otras áreas (El-Sakka 1997).

18 *Véase* también Martin, Martin y Weil (2002).

por medio de jornadas de recaudación de fondos, los cuales se destinan a inversiones muy diversas, entre ellas la construcción o renovación de escuelas e iglesias.

El espectro de grupos comunitarios es amplio entre los inmigrantes africanos. Abarca asociaciones, grupos culturales o eclesiales, grupos de refugiados, grupos étnicos de profesionales (por ejemplo, la Sociedad de Abogados Negros) y hasta grupos virtuales que utilizan la internet como la plataforma de organización (por ejemplo, el Foro Somalí) (AFFORD 2000). Los Grupos de Malí y Senegal en Francia, que financian proyectos comunitarios, se encuentran entre los ejemplos mejor documentados.[19] Entre otros ejemplos se cuentan los emigrantes de Ghana quienes hacen parte de asociaciones étnicas y raizales. Por ejemplo, en los ochenta y comienzos de los noventa, algunas instituciones de salud sobrevivieron gracias a donaciones de este tipo de asociaciones.[20] Igualmente, con el ánimo de ayudar a atenuar sistemas financieros débiles, algunas de estas asociaciones ayudan en la transferencia de remesas individuales.

De las remesas privadas de fondos que hacen los emigrantes surgen los anteriores efectos macroeconómicos y microeconómicos en el desarrollo. Factores como la estabilidad o volatilidad económica y política del país de origen, y las políticas nacionales sobre divisas y tributación,[21] moldean las opciones que tiene un emigrante en particular de girar o no, cuánto, a través de qué canales y para qué fin. De igual manera, infraestructuras financieras débiles moldean e impiden los flujos de remesas y las inversiones. Los efectos de las remesas en el desarrollo dependen del flujo continuo que ellas tengan y de la disponibilidad de oportunidades de inversión las cuales, a su vez, dependen de servicios financieros e infraestructura financiera convenientes y confiables para los emigrantes y para los receptores de las remesas que ellos envían.

Infraestructura financiera para las remesas

La infraestructura existente en gran parte de África es débil y los servicios llegan a pocos hogares rurales y de bajo ingreso: algunos de los principales receptores

19 *Véase* Martin, Martin y Weil 2002 y Dieng 1998. En la literatura anglófona, las Asociaciones País de Origen (HTA) de latinoamericanos en Estados Unidos son las más documentadas y de las que más se han hecho perfiles. Una diferencia que se ha resaltado entre las HTA de los latinoamericanos en Estados Unidos y las asociaciones de inmigrantes africanos en Francia, como los de Malí, es que estas últimas suelen establecer vínculos con municipios y organizaciones no gubernamentales, tanto en el país anfitrión como en las comunidades de su país de origen (*véase* Grillo y Riccio 2003).

20 Sobre la experiencia de emigrantes de Ghana, *véanse* Schoorl y otros 2000. De igual manera, los nigerianos emigrantes envían transferencias individuales o comunales a través de "sindicatos para mejoramiento de hogares" (OIM 2000).

21 Sobre factores macroeconómicos determinantes de la transferencia de los emigrantes, *véanse* también El-Sakka y McNabb 1999.

de las remesas. Las remesas enviadas a través de canales informales cierran las brechas que dejan los servicios financieros formales.

La infraestructura financiera débil impide la transferencia eficiente de remesas a través de canales formales y limita el potencial de las remesas para estimular el desarrollo por medio de la inversión. Considerando la elevada migración interna y entre regiones desde zonas rurales y subdesarrolladas de África, muchos emigrantes africanos utilizan canales informales debido a que carecen de acceso a servicios formales financieros viables o porque consideran que los medios informales son más eficientes, están más familiarizados con ellos, les inspiran mayor confianza o son poco costosos. Tanto para el envío como para la recepción de remesas se requiere de acceso a servicios financieros confiables con el objeto de acrecentar el volumen de transferencias de fondos. Para facilitar la inversión de las remesas, resulta fundamental el acceso a servicios financieros auxiliares, como mecanismos de ahorro.

Canales formales e informales para las remesas

Las remesas a África y dentro del continente se transfieren a través de medios tanto formales como informales.[22] Proveedores financieros y no financieros ofrecen servicios similares a los que existen en otras partes del mundo en desarrollo.

Entre los canales formales se encuentran las transferencias de dinero sometidas a control a través de bancos, casas de cambio y operadores dedicados a la transferencia de dinero (OTD). Entre estos últimos, Western Union y MoneyGram son los más conocidos. En los mercados internos o interregionales se encuentran otros tipos de servicios, en los cuales, como parte de su servicio regular, compañías de transporte de buses, ferrocarril o de correo ofrecen servicios de transferencia de dinero o de transporte.[23]

En África, al igual que en otras regiones, como Asia o Medio Oriente, son de ocurrencia común los sistemas informales de transferencias de remesas.[24] A menudo, el dinero lo transportan de un lugar a otro personas, familiares y amigos, o conductores de taxi y de bus. El modelo que siguen otros sistemas informales tiende a parecerse a las redes de servicio *hawala* o *hundi* o a servicios a un destino

22 *Véanse,* por ejemplo, Genesis 2003; Cross 2003; Sander 2003; y Sander, Millinga y Mukwana 2001.

23 La diferencia radica en que un servicio de transferencias registra una transacción financiera mediante un sistema de cuentas y reconciliaciones, en tanto un servicio de transporte significa el transporte físico de los fondos. Cuando se hace esta distinción y cuando, con base en investigaciones de mercado en Tanzania y Uganda, se describen servicios de transporte, como compañías de mensajería y correo especial, *véanse* Sander, Millinga y Mukwana 201. (Para Kenia, *véanse* también Kabbucho, Sander y Mukwana 2002).

24 Para un análisis de este tipo de sistemas, *véanse,* por ejemplo, El-Qorchi 2002; El-Qorchi, Maimbo y Wilson 2003; Buencamino y Gorbunov 2002; y Jost y Sandhu 2000.

único, que ofrecen personas que tienen sus propios negocios.[25] Es probable que las similitudes existentes entre los sistemas informales que se utilizan en África, Asia y Medio Oriente se deban, en parte, a vínculos comerciales y migratorios de vieja data.[26] Por ejemplo, tanto la diáspora india como las comunidades de refugiados somalíes en África oriental, han utilizado estos servicios por largo tiempo.[27]

Por lo general, en economías relativamente sólidas y más liberalizadas, con sistemas financieros fuertes se utilizan más los canales formales. En Kenia, por ejemplo, para las transferencias internas e interregionales de dinero, las remesas incluidas, se utilizan más los servicios de transferencias bancarias que en Tanzania y en Uganda, debido a que Kenia cuenta con una industria bancaria relativamente bien desarrollada (Sander 2004). Los canales informales se utilizan o bien cuando no existe una infraestructura financiera (como en países en conflicto o posconflicto, como Somalia), cuando es débil, o cuando no se confía en ella (debido a quiebras financieras o a otros factores). De manera análoga, los controles a las divisas suelen terminar en mayor uso de canales informales. A la inversa, se dice que la liberalización del mercado financiero en Uganda –en especial del comercio cambiario– y el uso legal de cuentas en moneda extranjera, han significado el incremento de las transferencias a través de canales formales (*véase*, por ejemplo, Kasekende 2000 citado en Ratha 2003).[28] Las fallas de bancos débiles o sin credibilidad y las ineficiencias del sistema formal de remesas han tenido como corolario una demanda insatisfecha de opciones confiables de transferencia de fondos, demanda que, en parte, satisfacen servicios informales y, de manera creciente, OTD como Western Union.

---

25 En lengua árabe, el término *hawala* significa "transferencia"; en otras lenguas se utiliza terminología similar. Los OTD utilizan en ocasiones nombres de empresas que reflejan ideas parecidas de transferencia u obsequio. Por ejemplo, Al-Barakat, el nombre de un antiguo OTD, significa "bendición".

26 Según sugieren algunos investigadores, el sistema *hawala* ha seguido los patrones de inmigración de emigrantes indios que se han propagado hacia otras regiones de Asia, Medio Oriente, Europa y norte y Suramérica (*véanse* Buencamino y Gorbunov 2002).

27 A Eastleigh, un vecindario de Nairobi, se le conoce con el nombre de "Mogadishu" y representantes informales en Somalia manejan muchas transferencias de dinero a ese país por medio de radio o teléfonos satelitales, labor que también desempeñan OTD registrados. De igual manera, los emigrantes conocen las direcciones de hogares o de negocios de ghanianos, ugandeses u otras nacionalidades que viven en el extranjero y que prestan servicios de transferencia de dinero desde una habitación o una oficina localizada en ese lugar (*véase* Omer 2002; Kabbucho, Sander y Mukwana 2003; y Sander 2003).

28 Sin embargo, las fallas de tiempo atrás de que adolece la recolección de datos no permiten una evaluación adecuada. En 2001, el Banco de Uganda registraba como remesas de trabajadores a todas las transacciones residuales de divisas. Se ha diseñado un sistema en línea más perfeccionado con definiciones de la balanza de pagos, el cual se encuentra en prueba (conversación con personal del Banco de Uganda, febrero de 2003).

Acceso a servicios financieros y las opciones de canales de transferencia de remesas

Muchos factores influyen en la opción de canales de transferencias que tiene un emigrante, entre ellos, las fluctuaciones de las divisas y los controles existentes en el país de origen. Así mismo, las preferencias de servicios pueden variar según el grupo étnico o la nacionalidad. Se dice que algunos grupos, como los somalíes, cuentan con fuertes códigos comunitarios de confianza que sustentan y apoyan ordenamientos de remesas informales y familiares activos. Otros grupos carecen de esta confianza y prefieren utilizar servicios financieros formales cuando tienen acceso a éstos. La pérdida observada de confianza en ordenamientos informales quizás sea representativa de una tendencia importante en África, que podría afectar las preferencias del usuario respecto de los servicios de transferencias.[29]

En cualquier parte, el acceso constituye factor clave de la elección de servicios de transferencias. El concepto de capacidad de acceso abarca el conocimiento que tiene una persona de un servicio así como su proximidad y confiabilidad. Factores subjetivos de familiaridad y confianza en los servicios, como preferencia por un servicio cuyos empleados hablan el idioma de la persona interesada o comparten sus valores culturales, también pueden jugar papel importante. Estos factores suelen ser tanto o más importantes que el costo del servicio.

Otro factor decisivo de la elección de servicios de transferencia lo constituye el acceso fácil a servicios de envío y recepción; la ausencia de acceso a servicios, sobre todo en zonas rurales, plantea un obstáculo enorme. Muchos emigrantes necesitan enviar dinero a lugares donde la infraestructura financiera es débil o inexistente, y desde instituciones financieras en el país donde residen que no han tenido relaciones de negocios o, si las han tenido, han sido muy limitadas con el lugar de destino de las transferencias. En tanto las ciudades capitales de África y otros centros urbanos ofrecen un acceso bastante adecuado a servicios de transferencia de dinero, los servicios en las regiones rurales no es tan eficiente porque muchos servicios formales de transferencias no disponen de los sistemas requeridos o de la cobertura necesaria. Por ejemplo, solamente pueden recibir transferencias internacionales los bancos partícipes del sistema de transferencia interbancario de la Sociedad Mundial para la Telecomunicación Financiera Interbancaria (conocida como SWIFT)[30] o de un sistema similar. Las anteriores limi-

29 Por ejemplo, varios estudios recientes sobre microfinanciación, ahorro y transferencia de dinero en África oriental han registrado una disminución de la confianza en sistemas informales y mayor sensación de inseguridad, por robos y hurtos. *Véase* Sander, Millinga y Mukwana 2001. Otras informaciones se basan en investigaciones en África oriental y en conversaciones con la diáspora africana en el Reino Unido. Sobre las transferencias y sistemas en Somalia, *véase* Omer en particular (2002).

30 SWIFT, con sede en Bélgica, son los servicios cooperativos de propiedad de la industria que ofrecen servicios seguros y estandarizados de mensajes y *software* de interfase a 7.500 instituciones financieras en 199 países. (http://www.swift.com).

taciones excluyen a muchos bancos postales que quizás no estén autorizados para hacer transacciones en divisas (por ejemplo en Kenia, el Banco de Ahorros de la Oficina de Correos puede recibir transferencias, pero únicamente como representante de Western Union). De manera análoga, aunque se multiplican los sistemas de tarjetas con cajeros automáticos, éstos todavía no están integrados a redes interbancarias y su presencia se restringe a centros urbanos.[31] Estas limitaciones resultan costosas para los remitentes y para los receptores.[32]

Las oficinas de correo –las principales proveedoras de servicios en lo que respecta a acceso y cobertura– no se utilizan tanto como se podría porque los clientes de muchos países receptores consideran que sus servicios son ineficientes y poco amables. Por ejemplo, en África oriental, los clientes informan sobre incidentes periódicos de recibo de fondos insuficientes y otras demoras para recibir los dineros. A la vez, en países donde el servicio de correos funciona de manera eficiente, como Senegal o muchas partes de Sudáfrica, los giros postales son la opción preferida, sobre todo para los remitentes internos. Sin embargo, no todos los servicios de correo de Sudáfrica pueden ofrecer los giros postales debido al riesgo de robos y costos relacionados (Sanders 2004; Sanders y otros 2003; Cross 2003; Nagarajan 2002; Sander, Millinga y Mukwana 2001). Por ejemplo, según los hallazgos de un estudio de emigrantes de Sahel[33] que envían remesas desde Francia, más de la tercera parte de ellos las envían con alguna persona, otra parte lo hace por medio de oficinas de correo y solamente 6% utiliza los bancos (Russell-Stanton, Jacobsen y Deane 1990).

Los OTD son las opciones más populares entre todas las opciones de servicios financieros formales en muchos países. Algunos grupos de emigrantes prefieren a los OTD a servicios informales, por su confiabilidad y rapidez en el servicio. Desde su establecimiento en Senegal en 1995, Western Union es un servicio cada vez más utilizado, si bien los giros postales continúan siendo una opción popular en algunas regiones del país (Sander y otros 2003).

---

31 En Sudáfrica representa un gran problema la disponibilidad limitada de sucursales bancarias y de cajeros automáticos en los poblados rurales. Muchas sucursales rurales localizadas en el Cabo Oriental tuvieron que cerrar a mediados de los noventa debido al decrecimiento general de la economía, el aumento de robos bancarios con violencia y a la propagación de la banca por internet entre grupos de ingresos más elevados –este último disminuyó la necesidad de una estructura bancaria local costosa y riesgosa para los pobres. Sin embargo, donde existen, los cajeros son cada vez más populares para soslayar el problema de las horas de atención al público de las instituciones bancarias (Cross 2003; Genesis 2003).

32 Por ejemplo, según estimaciones de un estudio en Sudáfrica, tanto como 40% del valor total de una transferencia de doscientos rands (aproximadamente US$30) a un receptor legal podría deducirse por concepto de comisiones bancarias y costos de transporte (Cross 2003).

33 La gente de la región semiárida de África, entre el Sahara hacia el norte y las sabanas hacia el sur, extendiéndose desde Senegal, al occidente, a través de Mauritania, Malí, Burkina Faso, Níger, Nigeria y Sudán, hasta Etiopía al oriente.

Al llenar el vacío que han dejado los servicios bancarios tradicionales, muchos OTD y otros servicios informales han tenido éxito porque trabajan con un segmento de mercado de emigrantes localizados en mercados micro –a veces algunas ciudades o vecindarios.[34] En ocasiones, los canales informales no solamente ofrecen un servicio eficiente y ágil y cobertura en zonas carentes de infraestructura bancaria, sino que también ofrecen métodos innovadores de transferencias diseñados a la medida de los patrones de ingreso de trabajadores en el extranjero. En algunos casos, este proceso de innovación ha mejorado el nivel de servicio y estimulado el desarrollo de nuevos productos dentro del sector formal. Por ejemplo, en Egipto, en la actualidad varias casas de cambio ofrecen la entrega de dinero puerta a puerta, siguiendo el ejemplo de los bancos de Filipinas que con gran éxito introdujeron y llevaron a cabo la práctica de evitar a los operadores informales del mercado (Buencamino y Gorbunov 2002; Azzam 2002).

Otros servicios han colaborado en la satisfacción de la demanda de canales informales de transferencias en mercados internos y regionales. Por ejemplo, en África oriental algunas compañías de mensajería por tierra o por ferrocarril ofrecen servicios de transferencia o transporte de dinero para toda clase de actividades privadas de transferencia, incluso las remesas de los emigrantes (Sander, Millinga y Mukwana 2001). Si bien estas compañías cubren mercados internos y, a veces, interregionales, sus servicios no abarcan transferencias internacionales.

En mercados como Kenia y Senegal han comenzado a operar otros proveedores de mercado nicho. Para los emigrantes de Kenia, Watuwetu, un servicio de internet con sede en Estados Unidos, ofrece cupones que se pueden cambiar por dinero en almacenes de Kenia: Leppe ofrece un servicio de transferencia de dinero de Francia y Estados Unidos a Senegal y entrega de artículos de primera necesidad y servicios básicos.[35] Estos cupones y servicios ponen de relieve un punto importante: si bien las remesas son generalmente monetarias, algunas son en especie (por ejemplo, alimentos y aparatos electrónicos) o servicios (ceremonias religiosas y tiquetes de avión).

Si bien el enfoque del presente capítulo se ha puesto en la infraestructura financiera que respalda las remesas de dinero, la presencia de este tipo de servicios

34 En Minneapolis, Estados Unidos, y en Tottenham, al norte de Londres, se pueden encontrar concentraciones de inmigrantes kenianos. Los OTD tienen que estar localizados en sus vecindarios para captar ese mercado. Por ejemplo, Western Union y su representante en Kenia, el Banco de Ahorro de la Oficina Postal de Kenia, averiguan dónde se localizan estas personas para hacerles visitas de negocios e invitarlos a eventos.

35 http://www.watuwetu.com; también hay transferencias financieras, las cuales se encuentran en proceso de expansión; y http://www.leppe.com; en Woloff, una de los principales lenguas de Senegal, el término "leppe" significa "todo". El lema "*le plus du transfer*", es decir, ofrecer algo más que transferir dinero, porque los emigrantes necesitan otros servicios. Lope ofrece la entrega de artículos de primera necesidad, pago de cuentas, organización de ceremonias religiosas y servicios similares.

implica una demanda y, por consiguiente, el deseo de los emigrantes de estipular el uso del dinero y, por el contrario, no permitir que sean los receptores quienes tomen las decisiones en su totalidad. Bien vale la pena indagar en esta idea porque ella plantea oportunidades de servicios financieros diversificados vinculados con las remesas, como los productos de transferencia única con opciones múltiples de desembolso o de pago, ahorros o hipotecas. Igualmente, en el capítulo se hace hincapié en la búsqueda de canales alternativos por parte de los emigrantes para superar las limitaciones de los servicios formales de transferencia de dinero.

Aspectos de normatividad y de políticas para los servicios financieros para las transferencias

Factores de normatividad y de políticas afectan la disponibilidad de servicios formales de transferencia de remesas y la capacidad de acceso a esos servicios y, en consecuencia, la gama de canales de que disponen los emigrantes para el envío de remesas (recuadro 2.1). Como los servicios corrientes de transferencia de dinero se limitan a transacciones de depósito y desembolso, comúnmente ni el emigrante que envía la remesa ni el receptor de los fondos disponen de una opción fácil para ahorrar, invertir o crear una trayectoria de flujo de caja que puedan utilizar, por ejemplo, para crear una historia crediticia y un perfil de cliente con un banco para una evaluación de un préstamo.

RECUADRO 2.1
LOS EFECTOS DE LA NORMATIVIDAD EN LAS REMESAS

Factores de normatividad pueden servir para atraer, limitar o disuadir los flujos de remesas de los emigrantes y sus inversiones.

Entre los factores que obstaculizan el envío de remesas, en particular a través de canales formales de transferencias, se pueden mencionar:

- Políticas monetarias, como restricciones cambiarias o la canalización de todos los negocios en divisas a través del banco central o de un banco estatal;
- Normatividad del sector financiero que afecta la disponibilidad o la cobertura de servicios bancarios: por ejemplo, cuando la normatividad exige a los bancos la apertura de sucursales completas antes que permitir la creación de puntos con servicios menos costosos; o el otorgamiento de licencias restrictivas a OTD que atan los servicios de OTD a los bancos exclusivamente.

Entre los factores que obstaculizan la inversión de las remesas se pueden mencionar:

- restricción de tenencias en divisas, como cuentas bancarias en moneda extranjera;
- prohibición a la repatriación de ahorros;
- gravamen indirecto de las remesas a través de controles cambiarios o reteniendo partes de las transferencias;
- una gama estrecha de productos disponibles para inversión financiera;
- obstáculos administrativos para establecer un negocio.

Fuente: debates de los autores con encargados de la observancia de la normatividad.

Ni en África ni en el resto del mundo los servicios de transferencia de dinero se someten a normas consistentes. La mayoría de las veces, los bancos centrales tienen a su cargo el manejo del marco legal. A menudo la reglamentación de los servicios de transferencia de dinero se distribuye entre dos departamentos del banco central: supervisión bancaria y comercio cambiario– en particular si este último supervisa las oficinas de cambio.

Por lo general, los bancos plenamente comerciales están autorizados para hacer transacciones cambiarias al tenor de las facultades que se les otorgan. Esto no sucede con los bancos postales, los cuales funcionan según leyes de comunicaciones.

El otorgamiento de licencias de OTD varía según el país. En algunos países, solamente los bancos plenamente autorizados pueden ofrecer el servicio (Noruega, por ejemplo), en tanto en otros países existen autorizaciones especiales o apenas están comenzando a aparecer, como en el Reino Unido en 2002. [36]

En África, a menudo no se pueden otorgar licencias a OTD como Western Union. Por el contrario, deben funcionar como representantes de bancos y, en ocasiones, también por medio de casas de cambio, aunque estas últimas tienden a ser representantes secundarias de representaciones bancarias. En cualquier caso, se requiere el permiso del banco central (porque la licencia de funcionamiento bancario requiere una autorización por separado para prestar otros servicios).

Por lo general, los bancos centrales se muestran más dispuestos a otorgar permisos a un banco para operar servicios de transferencia de dinero que a una casa de cambio, aunque existen excepciones. Por ejemplo, el Departamento de Comercio Cambiario, del Banco de Uganda, se muestra por lo general a favor del otorgamiento de permisos a casas de cambio, en tanto que Sudáfrica mantiene normas cambiarias estrictas para proteger sus reservas y prefiere que únicamente los bancos manejen las transferencias de dinero, sobre todo como corolario a la experiencia del país con Western Union y su antiguo representante en el país, Union African Money Transfer, la cual incumplió las normas de control cambiario. Así mismo, dado que los requisitos para establecer sucursales plenas en algún lugar nuevo suelen resultar demasiado costosos en las zonas rurales, la normatividad bancaria tiende a limitar los servicios a las zonas urbanas.

En términos generales, el carácter y la aplicación de las normas que regulan la transferencia de fondos en África tienden a ser conservadores en comparación con algunas partes de América Latina, donde las normas permiten puntos diversos de venta de servicios de transferencia, entre los que se incluyen no solamente sucursales bancarias incompletas sino también servicios que se ofrecen a través de negocios al por menor, como farmacias o almacenes de abarrotes. [37] Si bien este grado de flexibilidad permite una cobertura mayor de los servicios de transferen-

36 Para algunos ejemplos de las estipulaciones para el otorgamiento de licencias, *véase* Sander 2003.
37 Por ejemplo, la oferta de Brasil para puntos de venta de "banca corresponsal".

cia de dinero, no necesariamente permite un mejor acceso a servicios auxiliares, como ahorros o hipotecas.

Es posible que en gran parte de África todavía tome algún tiempo la incorporación de innovaciones y de mejoras en el servicio mediante el uso de nuevas tecnologías para los servicios de transferencia, como teléfonos móviles –según enseña la experiencia, estas tecnologías bien podrían ser objeto de una evaluación conservadora por parte de los encargados de la expedición de normas en África. Es más, es posible que servicios como éstos queden limitados a proveedores de servicios financieros, a pesar del hecho de que se podría lograr mayor cobertura a través de representantes no financieros, puntos de venta, por ejemplo, como los negocios al detal. La influencia reciente de las normas y procesos de la Unidad de Acción Financiera (FATF) ha dado mayor importancia a opiniones conservadoras y al costo de prestación de servicios. Por ejemplo, el costo que para los proveedores de servicios significa el cumplimiento de la norma "conozca su cliente" de FATF y las tendencias de los proveedores de servicios de ser demasiado estrictos en la observancia de las normas pueden resultar nocivos para el entorno de las remesas.[38] La norma contribuye a evaluaciones demasiado conservadoras de las solicitudes de otorgamiento de licencias o de autorización y de los requisitos de identificación que no pueden cumplir clientes que carecen de identificación oficial o de pruebas de la dirección de un domicilio conocido: circunstancias comunes en África. En resumen, la experiencia actual indica que estos factores que contribuyen al acceso a servicios de transferencia de dinero y a servicios financieros más amplios son cada vez más limitados para muchos remitentes y receptores de remesas en África, lo mismo que en el mundo entero.[39]

Conclusiones y recomendaciones

El análisis anterior plantea que las remesas constituyen fuente importante de financiación complementaria para muchos hogares africanos y que los beneficios

38 En la industria financiera, incluyendo los servicios de transferencia de dinero, han tenido efecto notorio las campañas de FATF (http://www.1.oecd.org/taft/), trabajando con encargados de la observancia de las normas en países alrededor del mundo para aplicar normas para evitar el lavado de dinero. Ejemplo bien documentado lo constituyen las transferencias a Somalia y la clausura de Al-Barakat, uno de los OTD, en noviembre de 2001, lo que tuvo como resultado la imposición de medidas enérgicas en países vecinos, incertidumbre y, lo más probable, el desvío hacia servicios informales (*véase* Omer 2002). Para muchos de los pobres que envían y reciben transferencias, las disposiciones de FATF "conozca las normas de su cliente", el cual exige que los proveedores de servicios identifiquen y registren a sus clientes, son costosas y difíciles de cumplir (Sander 2003; Sander y Maimbo 2003).

39 Para Sudáfrica *véase* Genesis 2003. Otros comentarios se basan en la investigación de C. Sander en Sudáfrica y África oriental, incluyendo entrevistas con miembros del personal del banco central de Kenia y Uganda y ejemplos de "exclusiones del servicio" recientes en el Reino Unido y Estados Unidos.

que ofrecen son indiscutibles: mejores medios de subsistencia, mayor seguridad económica y mayor capital humano, social y de otro tipo. Los flujos de remesas a África son significativos, aunque la mayoría no se registran debido a los débiles mecanismos de registro de datos y a los elevados niveles de flujos informales que surgen, en parte, de los vacíos en el servicio existentes en el sector formal de transferencia de fondos. También son elevados los flujos informales que se originan en la migración interna e interregional, pero por lo general no se registran. Con niveles tan elevados de remesas no registradas, también quedan subvaloradas las estimaciones de las evaluaciones del aporte de las remesas al desarrollo.

La evaluación de los usos que se dan a las remesas, los canales de transferencia, la infraestructura financiera relacionada y los entornos de normatividad y de las políticas ha identificado los escollos a los flujos de remesas y a la inversión de éstas. Débiles sistemas financieros han sido óbice a los aportes de las remesas al desarrollo, con restricciones significativas tanto en la cobertura del servicio como en las opciones de producto. Los obstáculos incrustados en los sistemas financieros y los entornos de las políticas en el país anfitrión y en el país de origen limitan el volumen de las remesas, las desvían hacia canales informales y desalientan el uso de esas remesas en ahorros e inversión.

De lo anterior se desprende la importancia de recordar que las remesas constituyen un flujo en extremo segmentado, significativo en términos totales, pero en el plano individual son todavía más importantes para el receptor de cada transacción relativamente pequeña. Como las remesas suelen compensar la ausencia o la escasez de mecanismos sociales y de bienestar, ellas representan un aporte al desarrollo diferente de las mediaciones públicas, aunque complementario de las mismas. Como tal, se hace necesario hacerlas más viables. Pensando en lo anterior, vale la pena comprender patrones y motivaciones, como por ejemplo, cuál es el método que se utiliza para el envío de las remesas y los fines en los que se utilizan. De manera análoga, se deben comprender, examinar más a fondo y, en lo ideal, modificar los efectos restrictivos de sistemas y servicios financieros actuales, la normatividad que los rige, con el fin de facilitar las transferencias de las remesas y lograr que se lleven a cabo a través de servicios financieros formales. Lo anterior va a significar la supresión de las barreras que impiden la mayor cobertura de los servicios financieros y la limitación de la gama de productos y servicios financieros disponibles.

Congregando a grupos de interés clave de órganos encargados de formulación de las políticas y la normatividad, proveedores de servicios financieros y grupos de emigrantes, se facilitarían las metas de recolección y análisis de datos y de conversión de hallazgos en acciones, con el fin de lograr una mejor evaluación de flujos, sistemas y servicios financieros, tecnologías relacionadas, patrones migratorios y motivaciones relacionadas con las remesas. Particularmente en el campo de las políticas y la normatividad, apenas sí se comprenden las conexiones entre políticas de servicios financieros y el volumen y los canales de transferencia.

Ha sido escasa la atención prestada a la normatividad dirigida a OTD y a servicios de transferencia, tanto en los países fuente como en los destinatarios, a pesar del impacto real que tienen en la disponibilidad y viabilidad de los servicios. De igual manera, para hacerlos viables, los efectos de las políticas y la normatividad en la disponibilidad de servicios financieros y la gama de productos disponibles y del agrado de una clientela de ingreso bajo ameritan mayor atención y, en algunos casos, una carga normativa menos onerosa. Una fuente de este tipo de reglamentación son las medidas que fomenta la FATF, como lo son las perspectivas de una normatividad conservadora que tienden a limitar los servicios financieros a una franja reducida de proveedores (principalmente bancos), a costa de la exclusión de modelos más novedosos de servicios financieros no bancarios y de innovaciones en la prestación del servicio.

BIBLIOGRAFÍA

AFFORD (Fundación Africana para el Desarrollo). 2000. "Globalization and Development: Presentación de AFFORD ante el Gobierno del Reino Unido sobre el "Documento Blanco de Globalización y Desarrollo". Londres.

Ahmed, I. 2000. "Remittances and Their Economic Impact in Post-War Somaliland". *Disasters* 24(4): 380-89.

Ammassari, Savina y Richard Black. 2001. "Harnessing the Potential of Migration and Return to Promote Development: Applying Concepts to West Africa". Documento de trabajo 3 sobre la Inmigración a Sussex, Centro de Investigaciones en Migración, Universidad de Sussex, Brighton, Reino Unido.

Anarfi, J. K., K. Awusabo-Asare y N. N. N. Nsowah-Nuamah. 2000. *Push and Pull Factors of International Migration: Country Report Ghana.* Luxemburgo: Eurostat.

Azzam, Henry T. 2002. "Hawala: The Poor Man's Private Banking Vehicle Is Under Attack". *Jordan Times,* junio 2, 2002. www.jordinvest.com.jo/pdf/weekly_lm.pdf.

Banco Mundial. 2003. Global Development Finance: Striving for Stability in Development Finance. Washington, DC: Banco Mundial.

Buch, Claudia M., Anja Kuckulenz y Marie-Helene Le Manchec. 2002. "Worker Remittances and Capital Flows". Documento de trabajo, Instituto Kiel de Economía Mundial, Kiel, Alemania. www.uni-kiel.de/ifw/pub/kap/2002/kap1130.pdf.

Buencamino, Leonindes y Sergei Gorbunov. 2002. "Informal Money Transfer Systems: Opportunities and Challenges for Development Finance". Documento DESA de Debate No. 26, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, Naciones Unidas, Nueva York. www.un.org/esa/esa02dp26.pdf.

Cross, Catherine. 2003. "Migrant Workers' Remittances and Microfinance in South Africa". Estudio elaborado para la OIT y el Banco TEBA. Consejo de Investigación en Ciencias Humanas, Pretoria.

de Haan, Arjan. 2000. "Migrants, Livelihood and Rights: The Relevance of Migration in Development Policies". Documento de trabajo 4 sobre Desarrollos Sociales,

Migrant Remittances in Africa: A Regional Perspective 77 Departamento para el Desarrollo Internacional, Londres. www.d.gov.uk/pubs/.files/sddwp4.pdf.

Dieng, Seydi Ababacar. 1998. "Les pratiques financières des migrants Maliens et Sénegalais en France". *Epargne sans frontières, Techniques financières du développement,* No. 5 (marzo/abril): 7-22.

Doorn, Judith van. 2002. "Globalisation, Remittances and Development". Organización Internacional del Trabajo (OIT), Unidad de Financiación Social, Ginebra.

El-Qorchi, Mohammed, Samuel Maimbo y John F. Wilson. 2003. "Informal Funds Transfer Systems: An Analysis of the Hawala System". Documento ocasional 222 del FMI, Fondo Monetario Internacional, Washington, DC.

El-Qorchi, Mohammed. 2002. "Hawala". *Finance and Development* 39(4). www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2002/12/elqorchi.htm.

El-Sakka, M. I. T. 1997. "Migration Remittances: Policy Options for Host and Countries of Origin". Departamento de Economía, Universidad de Kuwait. www.cba.edu.kw/elsakka/remitt3.doc.

El-Sakka, M. I. T. y Robert McNabb. 1999. "The Macroeconomic Determinants of Emigrant Remittances". *World Development* 27(8): 1493-1502.

FMI (Fondo Monetario Internacional). Varios años. *Balance of Payments Statistics Yearbook.* Washington, DC.

Fondo Multilateral de Inversiones. 2003. "Transitional Communities: International Experiences in Remittances". Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.

Gammeltoft, Peter. 2002. "Remittances and Other Financial Flows to Developing Countries". Documento de trabajo 02.11 del Centro de Investigaciones para el Desarrollo. Copenhague. www.cdr.dk/working_papers/wp-02-11.pdf.

Genesis. 2003. "African Families, African Money: Bridging the Money Transfer Divide". Informe elaborado por Genesis Analytics para FinMark Trust, Johannesburgo, Sudáfrica.

Grillo, Ralph y Bruno Riccio. 2003. "Translocal Development: Italy-Senegal". Ponencia presentada ante el Taller Internacional sobre Migración y Pobreza en África Occidental, marzo 13-14, Universidad de Sussex, Brighton, Reino Unido. www.geog.sussex.ac.uk/transrede/workshop/IWMP6.pdf.

Jost, Patrick y Harjit Singh Sandhu. 2000. "The Hawala Alternative Remittance System and Its Role in Money Laundering". Lyon: Interpol. www.interpol.int/Public/FinancialCrime/MoneyLaundering/Hawala/default.asp.

Kabbucho, Kamau, Cerstin Sander y Peter Mreino Unidowana. 2003. "Passing the Buck–Money Transfer Systems: The Practice and Potential for Products in Kenya". MicroSave-Africa, Nairobi.

Kasekende, Louis A. 2000. "Capital Account Liberalization: The Ugandan Experience". Ponencia presentada ante el Instituto para el Desarrollo Internacional, junio 21, Londres.

Lachaud, Jean-Pierre. 1999. "Envoi de fonds, inégalité et pauvreté au Burkina Faso". Documento de trabajo, Centro de Economía del Desarrollo, Universidad de Burdeos IV: Burdeos.

Martin, Philip, Susan Martin y Patrick Weil. 2002. "Best Practice Options: Mali". Cooperative Efforts to Manage Emigration (CEME), Universidad de California, Davis.

McDonald, David, ed. 2000. *On Borders: Perspectives on Cross-Border Migration in Southern Africa.* Southern African Migration Project/Idasa. Ciudad del Cabo y Nueva York: St. Martin's Press.

Nagarajan, Geetha. 2002. "Going Postal to Deliver Financial Services to Microclients". *ADB Finance for the Poor* 4(1): 5-8.

NOMRA (Red de Investigaciones sobre Migración en África). 1998. "International Migration and Africa: Trends and Prospects for the 21st Century". Informe final de la Reunión Regional de Expertos. Gaborone, Botsuana, junio 2–5. París: Unesco. unesdoc.unesco.org/images/0011/001185/118566eo.pdf.

OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos). 2002. "Trends in International Migration". Informe Anual de la OCDE, París.

OIN (Organización Internacional para las Migraciones). 2000. *World Migration Report.* Ginebra.

———. 2002. "Migration for Development in Africa (MIDA): Remittances from Migrant Workers from Some ACP Countries". Ginebra.

———. 2003. "Facts and Figures on International Migration". *Migration Policy Issues,* No. 2.

Omer, Abdusalam. 2002. "Supporting Systems and Procedures for the Effective Regulation and Monitoring of Somali Remittance Companies (Hawala)". Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Somalia.

ONU (Naciones Unidas). 2002. "International Migration 2002.

———. 2002. "International Migration 2002-UN Migration Wall Figure". Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, División de Población, Naciones Unidas, Nueva York.

Orozco, Manuel. 2003. "Worker Remittances in an International Scope". Serie de Investigaciones del Diálogo Interamericano, Washington, DC. www.iadialog.org/publications/country_studies/remittances/worldwde%20remit.pdf.

Puri, Shivani y Tineke Ritzema. 1999. "Migrant Worker Remittances, Micro-finance y the Informal Economy: Prospects and Issues". Documento de trabajo 21, Unidad de Financiación Social, OIT, Ginebra. www.ilo.org/public/english/employment/finance/papers/wpap21.htm.

Ramphele, Mamphela. 1995. *Across Boundaries: The Journey of a South African Woman Leader.* Nueva York: Feminist Press de la Universidad de Nueva York.

Rapoport, Hillel y Frédéric Docquier. 2004. "The Economics of Migrants' Remittances". En *Handbook on the Economics of Reciprocity, Giving and Altruism,* eds. L. A. Gerard Varet, S. C. Kolm y J. Mercier Ythier. Amsterdam: North Holland.

Ratha, Dilip. 2003. "Worker's Remittances: An Important and Stable Source of External Development Finance". En *Global Development Finance: Striving for Stability in Development Finance,* 157-75. Washington, DC: Banco Mundial.

Russell-Stanton, Sharon, Karen Jacobsen y William Stanley Deane. 1990. "International Migration and Development in Sub-Saharan Africa". Documentos de Debate del Banco Mundial, Serie 101 del Departamento Técnico de África, Banco Mundial, Washington, DC.

Sander, Cerstin y Samuel M. Maimbo. 2003. "Migrant Labour Remittances in Africa: Reducing Obstacles to Developmental Contributions". Documento de trabajo 64 de la región de África, Banco Mundial, Washington, DC. www.worldbank.org/afr/wps/wp64.htm.

Sander, Cerstin, Altemius Millinga y Peter Mreino Unidowana. 2001. "Passing the Buck-Money Transfer Systems: The Practice and Potential for Products in Tanzania and Uganda". MicroSave-Africa, Nairobi. www.microsave.org.

Sander, Cerstin, Issa Barro, Mamadou Fall, Mariell Juhlin y Coumba Diop. 2003. "Etude sur le transfert d'argent des émigrés au Sénégal et les services de transfert en microfinance". Preparado para la Oficina Internacional del Trabajo (OIT/BIT), Unidad de Financiación Social, Ginebra.

Sander, Cerstin. 2003. "Migrant Remittances to Developing Countries-A Scoping Study: Overview and Introduction to Issues for Pro-Poor Financial Services". Informe elaborado por Bannock Consulting para el Departamento para el Desarrollo Internacional, Londres. www.livelihoods.org/hot_topics/docs/Remitstudy.pdf.

———. 2004. "Passing the Buck in East Africa: The Money Transfer Practice and Potential for Services in Kenya, Tanzania y Uganda". MicroSave-Africa, Nairobi. www.microsave.org.

Schoorl, J. J., L. Heering, I. Esveldt, G. Groenewold, R. F. van der Erf, A. M. Bosch, H. de Valk y B. J. de Bruijn. 2000. Push and Pull Factors of International Migration: A Comparative Report. Luxemburgo: Eurostat.

Whitwell, Chris. 2002. "New Migration in the 1990s: A Retrospective". Documento de trabajo 13, Centro de Investigaciones sobre Migración, Universidad de Sussex, Brighton, Reino Unido.

Widgren, Jonas y Philip Martin. 2002. "Managing Migration: The Role of Economic Instruments". Serie de Documentos especializados de trabajo sobre vínculos de migración y desarrollo, Centro para el Desarrollo, Copenhague. http://www.cdr.dk/migdevwall/papers/ManagingMigration.doc.

Parte II

Maximizar el impacto de las remesas en el desarrollo

Capítulo 3
El impacto socioeconómico de las remesas en la reducción de la pobreza

Admos O. Chimhowu, Jenifer Piesse y Caroline Pinder

Las remesas, uno de los efectos más visibles de la migración, son, en la actualidad, objeto de gran atención. En su mayoría, los estudios empíricos sobre el impacto de las remesas en la pobreza, muestran una tendencia a una definición estrecha y restringida a activos monetarios que se transfieren de manera formal a proyectos familiares y comunitarios, antes que a activos físicos y sociales (Gammeltoft 2002). Es poco lo que se ha hecho para diseñar un marco para evaluar el efecto de las remesas en la reducción de la pobreza. En particular, no existe un cuerpo genérico de teoría que abarque la evaluación de impactos de este tipo, aunque Stark (1991) y Russell (1992) advierten el surgimiento de ideas que se fusionan en torno de lo que se conoce como la "nueva economía de la migración laboral", la cual, desde los ochenta, está cada vez más extendida.[1]

Carácter de las remesas y papel que juegan en la reducción de la pobreza

Evidencias cada vez más numerosas indican que las remesas involucran mucho más que activos pecuniarios (Ballard 2002; Clarke y Drinkwater 2001; Orozo 2002). Cualquier estudio del impacto de las remesas en la pobreza debe centrar la atención en formas de transferencia que se suelen pasar por alto. Por ejemplo, con frecuencia, entre el país de origen y el lugar de trabajo se transportan alimentos, vestuario, medicinas, obsequios, dotes, herramientas y equipo y una gama de bienes de consumo interno. Si bien estos bienes pueden conformar una parte significativa del consumo familiar, a menudo resulta difícil cuantificarlos, en particular cuando se desplazan entre países con fronteras comunes, como Suráfrica y Zimbabue. De igual importancia es el uso que se da a los ahorros familiares, el cual lo suelen determinar emigrantes establecidos, para proveer los fondos iniciales que ayudan a otros miembros de la familia que desean emigrar. Por último, la

1 Para un resumen efectivo, *véase* Stark (1991), sobre todo de la idea de que la migración voluntaria y las remesas hacen parte de las estrategias del hogar para manejar y lidiar con riesgos idiosincrásicos y de covarianza.

transferencia de capital humano constituye una de las formas más importantes de remesas. Muchos inmigrantes llegan al país anfitrión en calidad de trabajadores no calificados, pero a través de la capacitación y la experiencia que les brindan sus empleos se pueden beneficiar, permitiéndoles no solamente ganar un mejor salario y, por tanto, aumentar los montos de dinero que pueden girar, sino también regresar a sus países y obtener mayores ingresos que cuando salieron. Esta construcción de capacidad es muy beneficiosa y ofrece un aporte indirecto pero crucial a los beneficios derivados de las remesas. Sin embargo, una vez más, resulta difícil identificar, medir y cuantificar las ganancias.

En tanto, durante la última década, han disminuido los flujos de capital a países en desarrollo, en los países pobres las remesas de los trabajadores se han convertido en fuente cada vez más importante de financiación externa (cuadro 3.1).

CUADRO 3.1
REMESAS RECIBIDAS Y ENVIADAS POR PAÍSES EN DESARROLLO
(EN MILES DE MILLONES DE DÓLARES DE 2001)

Entradas	Todos los países en desarrollo	Ingreso bajo	Ingreso mediano bajo	Ingreso mediano alto
Total entradas de remesas	72,3	19,2	35,9	17,3
Porcentaje del PIB	1,3	1,9	1,4	0,8
Porcentaje de las importaciones	3,9	6,2	5,1	2,7
Porcentaje de la inversión interna	5,7	9,6	5,0	4,9
Porcentaje de flujos de inversión extranjera directa	42,4	213,5	43,7	21,7
Porcentaje de afluencias totales de capital privado	42,9	666,1	44,9	20,2
Porcentaje de flujos oficiales	260,1	120,6	361,7	867,9
Otras remesas corrientes[a]	27,2	6,1	14,0	7,1
Remesas + otras remesas corrientes	99,5	25,3	49,9	24,4
Total pagos de remesas	22,0	1,2	1,7	19,1
Excluyendo a Arabia Saudita	6,9	1,2	1,7	4,0

Fuente: Anuario del FMI de estadísticas de la balanza de pagos 2001; Banco Mundial, *Indicadores mundiales del desarrollo 2001*.

[a] En otras remesas corrientes se incluyen obsequios, donaciones a instituciones de beneficencia, pensiones para expatriados retirados, etcétera.

En todas las regiones, la mayoría de países se benefician de la transferencia de remesas, aunque, como proporción del PIB, el mayor impacto se siente en Medio Oriente y África septentrional, y Asia meridional (cuadro 3.2).

Varias características de las remesas las diferencian de otros flujos internacionales de inversión. Las remesas cumplen una función vital en el ingreso total disponible a los hogares y comunidades receptoras. Igualmente parecen ser más estables que otros flujos internacionales. Por ejemplo, cuando disminuyeron los flujos de capital privado como consecuencia de la crisis financiera de Asia en 1997-

CUADRO 3.2
REMESAS RECIBIDAS POR PAÍSES EN DESARROLLO POR REGIÓN, 1999-2002

Región	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002
	En miles de millones de dólares				Como porcentaje del PIB			
Total	67	66	72	80	1,2	1,1	1,3	1,3
Asia oriental y el Pacífico	11	10	10	11	0,7	0,7	0,6	0,6
Europa y Asia central	8	9	9	10	0,9	0,9	0,9	1,0
América Latina y el Caribe	17	19	23	25	1,0	1,0	1,2	1,5
Medio oriente y África septentrional	12	11	14	14	2,2	1,9	2,3	2,2
Asia meridional	15	13	14	16	2,6	2,3	2,3	2,5
África subsahariana	4	3	3	4	1,3	0,8	1,0	1,3

Fuente: Anuario del FMI de estadísticas de la balanza de pagos 2002; Banco Mundial, *Indicadores mundiales del desarrollo 2002.*

98, las remesas continuaron aumentando regularmente o, por lo menos, permanecieron constantes. Dependiendo de las condiciones del mercado y de la disponibilidad de oportunidades atractivas de inversión, tanto los flujos de capital privado como la inversión extranjera directa a países de ingreso mediano y bajo fluctúan cíclicamente. El resultado puede ser mayor inversión durante periodos de reactivación económica –y lo contrario durante periodos de decrecimiento. Hasta los aportes de ayuda pueden verse sometidos a influencias derivadas de cambios en el clima político internacional. Sin embargo, como la recesión económica y las escasas oportunidades de empleo interno pueden impulsar a emigrar a más trabajadores con el fin de aumentar los recursos disponibles para sus familias en su país, las remesas son relativamente insensibles a oscilaciones cíclicas. Las diferencias regionales e internacionales de las tasas salariales relativas van a tener el mismo efecto. La independencia de las remesas de los ciclos económicos ofrece un medio de estabilización del ingreso y puede ayudar a los hogares pobres y vulnerables a recuperarse de crisis inesperadas.

Es probable que la estabilidad del ingreso de remesas sea una función de los propósitos a los cuales se dirigen los fondos. Por ejemplo, las remesas que los hogares receptores utilizan para el consumo pueden ser menos volátiles que las utilizadas para inversión (*véase* capítulo 1). Cuando los remitentes saben cuál es el ingreso del hogar y pueden calcular la diferencia entre ingresos recibidos y gastos, pueden garantizar que el monto de los fondos adicionales permanezca en un nivel suficiente para satisfacer las necesidades del hogar. Los emigrantes tienden a aumentar las remesas en épocas de dificultad económica o de crisis de sus familias, en particular en países de ingreso bajo, donde los hogares viven cerca del umbral de subsistencia. Ha quedado demostrado que la inflación en el país de origen tiene un impacto positivo y significativo en la afluencia de remesas (Bracking 2003), lo que refleja la necesidad de mayor apoyo para las familias cuando los precios están al alza. Como las remesas en dinero se devalúan, los beneficios de

otras formas de remesas son cada vez más atractivos, como artículos de consumo, medicinas y alimentos.

En comparación, pueden ser más volátiles las remesas que se envían para fines de inversión, aunque todavía menos que los fondos que conforman las tenencias de cartera en mercados nacientes. Las percepciones del riesgo en el país de origen que tienen los emigrantes no son iguales a las de los inversionistas extranjeros; se trata de un efecto similar al fenómeno del "sesgo de país" observado en patrones de inversión (Banco Mundial 2002a). Evidencias indican que las remesas se utilizan para fines de inversión, en particular en países de ingreso bajo. Por ejemplo, según estimaciones de Woodruff y Centeno (2001), las remesas de inmigrantes en Estados Unidos representan 20% del capital invertido en microempresas en el México urbano.

En países de alto riesgo y con elevados niveles de deuda respecto del PIB, las remesas tienden a ser significativamente superiores. Lo anterior es consistente con el hecho, expresado en el cuadro 3.1, que países de ingreso bajo, con mayores probabilidades de ser de alto riesgo, reciben más remesas como proporción del PIB que países de ingreso medio y alto. En países de ingreso bajo, las remesas tienden a ser más elevadas y más uniformes, porque se utilizan con mayor frecuencia para fines de consumo que de inversión. Cuando las remesas en dinero son lo suficientemente cuantiosas, pueden llegar a debilitar la tasa cambiaria del país de origen, deprimiendo aun más la economía y ofreciendo todavía más razones para emigrar.[2]

Otros dos aspectos de la migración y las remesas que influyen en el análisis y deben tenerse en cuenta, son el desplazamiento urbano-rural y los posibles efectos negativos de la dependencia del hogar y del gobierno (Ballard 2002).

La mano de obra se desplaza de las economías rurales a centros industriales y de servicios durante el proceso de transformación estructural, aumentando la migración de zonas predominantemente rurales a las ciudades. Sin embargo, la migración hacia el empleo urbano, ya sea a escala local o global, puede tener como resultado la reducción de la oferta de mano de obra agrícola disponible antes de que se hayan alcanzado niveles suficientes de productividad agrícola. Lo anterior puede tener un efecto devastador en la producción de alimentos, que a menudo no lo compensan las entradas de remesas en los hogares.

El resultado de la escala y naturaleza de los flujos de valores, personas e información puede ser una afluencia de capital a las zonas de emigrantes mucho mayor de la que la población local podría haber esperado acumular de otro modo, aun a través del desplazamiento hacia ciudades cercanas. Aun si los emigrantes

2 Lo anterior se desprende de la forma relativa de la paridad del poder adquisitivo, donde el cambio en la relación de precios internos de bienes vendidos en el comercio internacional en dos países se refleja en el cambio de la tasa cambiaria.

pensaran regresar, estas ganancias imprevistas tienen el carácter de una gran ganancia tangencial. Sin embargo, aparte de cualquier desigualdad resultante dentro de la familia o de la comunidad y de la inestabilidad social que una desigualdad de este tipo pueda ocasionar, las afluencias pueden dar origen a una cultura de dependencia que minimiza o neutraliza los beneficios de las ganancias económicas. Un análisis de la literatura reciente indica que los críticos de las políticas que estimulan las remesas plantean un impacto negativo para los países en desarrollo (Osili 2002). La implicación consiste en que el ingreso adicional de las remesas se incrusta dentro de estructuras que perpetúan la pobreza en los países en desarrollo y, antes que el crecimiento económico, pueden fomentar el estancamiento económico. Cuando el resultado primordial de las remesas es algún grado de dependencia económica y cuando la migración es la única estrategia racional para los trabajadores, la comunidad local no se va a beneficiar sino que va a perder recursos. Cuando esto sucede, resulta poco probable la reducción a largo plazo de la pobreza.

Una opinión algo diferente de la dependencia hace responsables a las remesas de la creación de relaciones de dependencia entre países fuente y receptores (Portes y Borocz 1989). Esa opinión pone el énfasis en relaciones económicas y en las estructuras globales dentro de las cuales se desplazan los bienes y los servicios. Se considera que las remesas generan en los países desigualdades entre hogares (Adams 1991) y también amenazan la estabilidad macroeconómica de los países con un PIB bajo (Jones 1998).

En el ámbito nacional, la dependencia de la migración y de las remesas de emigrantes no libera a los gobiernos de la responsabilidad de generar empleo y brindar una red de bienestar a quienes verdaderamente la necesitan. No todas las familias tienen miembros capaces de emigrar o dispuestos a hacerlo; aun si los tuvieran, tal vez no tengan la capacidad para depender de montos regulares y suficientes de remesas para apoyar la familia. Depender del respaldo de las remesas no es sustituto para programas de reducción de la pobreza y crecimiento económico.

USO DE LAS REMESAS: CONSUMO *VS.* GASTOS DE INVERSIÓN

Un examen de la motivación de la migración y el comportamiento posterior de enviar remesas son el preámbulo frecuente del análisis del gasto de las remesas. En este punto cabe resaltar tres corrientes de la literatura. Primero, la motivación de compartir el riesgo sugiere que las remesas son parte de una estrategia de manejo del riesgo (Stark 1991; Stark y Lucas 1988). Las remesas ofrecen beneficios tanto al emigrante que piensa regresar a casa como al hogar receptor, brindando seguridad y el mantenimiento de un ingreso suficiente ante la eventualidad de conmociones externas Las conmociones pueden ser la pérdida del empleo por parte del remitente o una sequía en el caso de un beneficiario rural. Por tanto, las

remesas con un beneficio mutuo –un contrato entre remitente y receptor. Así concebidas, las remesas son una prima constante que no se va a ver afectada por el número de emigrantes remitentes pertenecientes a la misma familia o por la situación de pobreza del hogar receptor. Todo comportamiento altruista se considera coincidencial al interés personal. Sin embargo, uno de los principales problemas de este enfoque es que supone que el emigrante es un ser económico racional, en tanto evidencias recientes (Hadi 1999; Kannan y Hari 2002; Yang 2003) indican que los lazos familiares de confianza –no simplemente la conveniencia económica personal– juegan papel importante en la decisión de girar remesas.

En segundo lugar, está la opinión en el sentido que las remesas cumplen una obligación con el hogar, una obligación basada en el afecto por la familia y en la responsabilidad hacia ella. El emigrante simplemente es parte de un hogar extendido espacialmente que, diversificándose en varias oportunidades, está aminorando el riesgo de empobrecimiento (Banerjee 1984; de Haan 2000; Agrawal y Horowitz 2002). Si se mira de esta manera, la migración es una decisión familiar. El emigrante utiliza redes establecidas tanto para posibles oportunidades de empleo como para el envío de dinero y otros recursos. Cuando las motiva el altruismo, las remesas pueden variar dependiendo del número de miembros de la familia que emigran y de la situación de pobreza del hogar receptor, si bien se ha observado que los hogares más pobres reciben una proporción mayor del ingreso total a partir de las remesas de lo que lo hacen hogares no pobres.

El tercer modelo es una mezcla de los dos anteriores, en la cual tanto el altruismo como el interés personal son factores determinantes de la decisión de emigrar y de girar remesas (Ballard 2001; Clarke y Drinkwater 2001). En tanto a los emigrantes los motiva el interés personal, por lo general ese interés personal se concibe en el contexto de lazos existentes de parentesco, aunque existan diferencias de género. De la Cruz (1995) ha observado que existe mayor probabilidad de que emigrantes hombres sigan el interés personal, en tanto las emigrantes mujeres giran más dinero por puro altruismo.

Sin embargo, cualquiera sea la motivación para emigrar y girar remesas, los usos a los que se aplican los fondos girados difieren en el potencial que tengan de reducir la pobreza y crear seguridad económica para el hogar y la comunidad. Las remesas que hacen parte de inversiones productivas tienden a tener impacto en la reducción a largo plazo de la pobreza, resultando en menor vulnerabilidad tanto en el hogar como en la comunidad. Igualmente puede haber una reducción de la desigualdad en el hogar. Por el contrario, si las remesas se utilizan en consumo local, pueden tener apenas una importancia a corto plazo y bien pueden aumentar la desigualdad en el hogar.

La decisión de utilizar las remesas para consumo o inversión es una función de varios factores, siendo el patrón de control de los recursos del hogar de igual importancia. Lo anterior tiene especial pertinencia respecto de los aspectos sociales del comportamiento de enviar remesas, y en la sección siguiente será objeto de

un estudio más detenido. Sin embargo, queda claro que el papel del remitente en el hogar, y si piensa regresar a casa en el futuro, tiene influencia significativa en la decisión de consumir o de invertir los fondos que se reciben. Es probable que los emigrantes que giran fondos para construir una casa o establecer un negocio cuando regresen, se sientan contrariados al ver que, mientras estaban lejos, sus ingresos los gastaron en artículos de consumo.

Varios estudios de diversos países han encontrado resultados bastante consistentes. El grueso de las remesas, hasta 80% en algunas regiones, se gasta en consumo y bienestar, en tanto apenas una cantidad pequeña se invierte en tierra, vivienda o en nuevas inversiones productivas (Gammeltoft 2002; Taylor 1999). Es claro que el gasto en tierras y vivienda genera empleo, como lo hace el gasto en consumo, educación y bienestar. Sin embargo, se ha determinado que para el crecimiento económico a largo plazo de una comunidad, el factor crucial son las nuevas inversiones productivas (Ballard 2001). Además de aumentar los ingresos disponibles y, por tanto, crear efectos externos al elevar la demanda efectiva de bienes y servicios locales, las remesas invertidas cumplen una función básica en el desarrollo de mercados locales de capital y de infraestructura productiva (Ballard 2002; Keely y Tran 1989).

En el cuadro 3.3 se resume la literatura sobre remesas. Vale la pena observar que cualquiera sea la motivación para girar remesas, los patrones del uso de las mismas no son significativamente diferentes. Sin embargo, la diferencia entre consumo e inversión no es tan simple como lo indica el cuadro 3.3. Algunos patrones de consumo sí tienen influencias a largo plazo en la pobreza, como el gasto en salud y educación; queda claro que a estos gastos se les puede considerar una inversión en capital humano. Aun los gastos puros de consumo que parecen beneficiar únicamente a hogares individuales tienen efectos secundarios si la producción mejora la economía local. En algunos países, planes especial del gobierno estimulan el uso de las remesas para fomentar el comercio al por menor. Por ejemplo, en Filipinas se han establecido almacenes especiales exentos de impuestos y de aranceles para ofrecer paquetes de obsequios a parientes locales de emigrantes.

Tres aspectos principales surgen del análisis de los usos de las remesas. El primero es la existencia de una diferencia de género en el uso de éstas. Es más probable que las mujeres que giran remesas aporten a las necesidades de consumo del hogar como estrategia de aminoración del riesgo, en tanto los hombres invierten en actividades productivas o en manejo del riesgo. Aunque varían las explicaciones de lo anterior, un factor determinante puede ser la observación en el sentido que las emigrantes mujeres tienden a establecerse en el país anfitrión para un plazo largo en tanto los hombres emigrantes suelen tener la intención de regresar a casa, o siguen la demanda internacional de mano de obra. En segundo lugar, las remesas que se envían por medio de grupos organizados o de asociaciones se tienden a usar para aminorar riesgos de desastres naturales (conocidos también

CUADRO 3.3
MOTIVACIÓN DE LAS REMESAS Y SU USO

Motivación	Compartir el riesgo	Inversión productiva
Altruismo	• Las remesas ayudan a las familias a manejar el riesgo. • Las entradas de dinero se utilizan para comprar los alimentos diarios y artículos de consumo suntuarios o para comprar servicios esenciales disponibles en el ámbito local (salud, educación). • Garantizan el funcionamiento diario del hogar (Dreze y Sen 1989).	• Las remesas ayudan a la familia a manejar riesgos idiosincrásicos. • La inversión en activos líquidos, como ganados, implementos agrícolas y nuevas tecnologías ayudan a las familias a enfrentar mejor los problemas en el futuro (Lucas y Stark 1985).
Consumo	• Al hogar se envían bienes y obsequios con el fin de satisfacer obligaciones altruistas con la familia (Agrawal y Horowitz 2002).	• Las remesas se utilizan para expandir activos fijos disponibles. • Beneficio indirecto para la familia, pero beneficio a largo plazo para la comunidad más amplia (Adams 1991; Martin 2001; Skeldon 2002).

como riesgos "de covarianza", o sea aquellos que afectan a muchas personas a la vez) y tienden a ser de beneficio productivo a largo plazo para la comunidad local. Aunque no se beneficien directamente, los hogares de quienes envían remesas adquieren mejores comodidades locales por medio de actividades de este tipo (Meyers 1998; Ratha 2002). Por último, excepto disminuciones de remesas ocasionadas por fluctuaciones cíclicas en las perspectivas de la migración, las remesas voluntarias de emigrantes individuales disminuyen progresivamente en el tiempo a medida que el emigrante se va integrando más al país anfitrión (Gammeltoft 2002; Taylor 1999).[3]

La implicación es que en tanto el uso de las remesas para manejar el riesgo es un factor importante para impedir que las familias caigan en una crisis de subsistencia, es la inversión en manejo del riesgo la que probablemente tenga un impacto sostenido en la pobreza. Por consiguiente, las políticas que permitan que las remesas de grupos organizados se transfieran de manera segura y con eficiencia de costos, permitiendo al mismo tiempo que las remesas individuales se continúen utilizando para mitigar riesgos idiosincrásicos, ofrecerán los mayores beneficios a países receptores en desarrollo.

3 Solamente se han analizado remesas voluntarias. Sin embargo, existe evidencia creciente sobre la importancia de las remesas involuntarias, a las cuales se les podría dar una denominación más apropiada como migración forzosa, en la cual se incluyen refugiados de diversas clases, buscadores de asilo y emigrantes que huyen del hambre y de los desastres naturales (*véase* Dostie y Vencatachellum 2002); Sparreboom y Sparreboom-Burger 1996; Taylor y otros 1996).

El impacto social y comunitario de las remesas

El enfoque de la sección anterior se puso principalmente en los aspectos económicos de los flujos de remesas. En la presente sección se analiza el impacto del género, el parentesco y las diferencias generacionales en remitentes y receptores. En la sección anterior se observó el impacto de las remesas en la desigualdad económica dentro de comunidades y hogares. Sin embargo, teniendo en cuenta que las remesas pueden cambiar las estructuras sociales y las prácticas culturales, cada vez es objeto de mayor atención el concepto de "remesas sociales" –es decir, remesas de ideas y actitudes, en particular cuando los emigrantes regresan a casa. Al igual que los efectos de las remesas financieras en las estructuras y valores sociales, el impacto de estas remesas sociales suele ser ambiguo. Por ejemplo, el ingreso de remesas puede permitir que las niñas terminen sus estudios, en vez de tener que dejar la escuela antes de tiempo para trabajar en casa o en la finca. El otorgamiento resultante de poder en este tipo de cambio social puede acrecentar las aspiraciones de las jóvenes de continuar sus estudios y capacitarse, produciendo mayores ingresos en el futuro. Se trata de efectos positivos. Sin embargo, se puede dar un resultado negativo cuando los emigrantes regresan con actitudes no tradicionales, que son causa de falta de armonía en la familia o en la comunidad.

Se han observado otros efectos de género. Son mujeres cabeza de familia quienes están al frente de muchos hogares que reciben remesas (Hadi 1999; Kothari 2002), ancianas muchas de ellas. En los hogares en los que son las mujeres quienes toman las decisiones, entre ellas la asignación de los recursos financieros, los patrones de gasto pueden diferir de aquellos de hogares con hombres cabeza de familia (Piesse y Simister 2003). Se destaca particularmente la diferencia importante de las opciones relativas al consumo *versus* la inversión. Desde la perspectiva del remitente, y aunque existan variaciones regionales, las mujeres conforman un porcentaje pequeño, pero en crecimiento, de los emigrantes y por lo general se les considera remitentes más confiables a corto plazo. Por esta razón, las familias suelen escoger a las mujeres solteras para que emprendan el camino de la migración (de la Cruz 1995; Dostie y Vencatachellum 2002). De igual manera, las mujeres emigrantes comienzan a ejercer cierto grado de influencia en el uso de las remesas que envían mientras están lejos del hogar, y los investigadores disponen de evidencias de preferencias femeninas para el gasto en consumo que mejora el bienestar, como educación de hermanos y hermanas menores y atención en salud para los padres (de la Cruz 1995; Yang 2003). A la inversa, los emigrantes hombres tienden a remitir dinero a cuentas de ahorro para sí mismos, o para inversión en su nombre en tierra y vivienda para el futuro. Es más probable que los hombres envíen a sus hogares bienes de consumo para su propio uso, como aparatos de televisión y automóviles (Adams 1991).

Con respecto a la decisión de regresar a casa, es menos probable que retornen a casa las emigrantes de culturas que restringen el otorgamiento de poder a las mujeres, que los hombres de estas sociedades o mujeres de sociedades más igualitarias (Ballard 2001; De Sipio 2000; Hadi 1999). Para aquellas que sí vuelven, es posible que su situación mejore como resultado del aporte financiero que hacen al hogar, produciendo mejores perspectivas de empleo o de matrimonio o de situación social dentro de la comunidad.

No se deben pasar por alto los efectos intergeneracionales. Una vez más, y siendo conscientes de las diferencias regionales, la mayoría de emigrantes son menores de 35 años, solteros y, probablemente, la hija o el hijo mayor de la familia (Adger y otros 2002; Taylor 1999). En consecuencia, es más probable que parientes de más edad sean quienes estén al frente de las familias receptoras, por lo general padres o abuelos. Con frecuencia, los fondos girados se utilizan en la educación de hermanos o hermanas pequeñas, quienes, en el tiempo, también pueden llegar a emigrar, o en las necesidades de salud de parientes de mayor edad (Yang 2003); en realidad, frecuentemente la oferta de salud y educación es factor importante en la motivación de emigrar. Sin embargo, en algunas regiones suele ser más común que los padres, jóvenes y viejos, sean los emigrantes, como sucede en las comunidades de África central y del sur, quienes suministran mano de obra para el sector de la minería, o para las zonas de procesamiento de exportaciones, que atraen a las mujeres a fábricas o a trabajo agrícola temporal, como recolección de flores o de frutas. Es posible que dejen atrás a jóvenes adolescentes, por lo general niñas retiradas de la escuela antes de tiempo, para que cuiden a los demás niños.

En situaciones en las cuales la migración representa para la familia una estrategia a largo plazo, los lazos intergeneracionales y de parentesco se pueden llegar a ver rotos de manera permanente. Cuanto más tiempo los emigrantes permanezcan lejos, tanto mayor la probabilidad de que se establezcan en el país donde trabajan, formen un hogar y levanten una familia. Este proceso de asentamiento reduce el monto de las remesas que envían a su país de origen y es menos probable que las generaciones sucesivas continúen enviándolas. Con frecuencia, las remesas cesan de llegar totalmente (Ballard 2002; DeSipio 2000). En otros casos, generaciones sucesivas de emigrantes aumentan en realidad el monto de las remesas que envían a la familia en el país de origen, cuando consiguen empleos mejor pagados que sus padres emigrantes. Es más probable que esto ocurra cuando grupos de emigrantes de la misma comunidad conservan lazos estrechos con sus familias y entre sí, a veces haciéndose miembros de asociaciones que, antes que proyectos de hogares individuales, financian proyectos comunitarios (Clarke y Drinkwater 2001).

En tanto estos vínculos ofrecen respaldo económico y ayudan a mantener lazos de parentesco para los emigrantes a largo plazo o permanentes, aumentan la desigualdad en la comunidad receptora cuando algunas familias reciben remesas

y otras no. Como resultado de lo anterior, se puede dividir una comunidad que antes era unida, llevando al conflicto (Ballard 2002; Hadi 1999; Russell 1992). El impacto en la comunidad del emigrante que envía dinero en conjunto, y en los hogares que la conforman, puede variar desde la dependencia extrema de las remesas, con la subsiguiente vulnerabilidad a cambios en la legislación o en los requisitos de trabajo de los países anfitriones, hasta mayor prosperidad, tanto en términos absolutos como relativos a otras comunidades en la zona, en particular cuando las remesas se utilizan para financiar inversiones productivas, como negocios, viviendas e infraestructura (Ballard 2001; Taylor 1999).

Marco para evaluar el impacto de las remesas en la reducción de la pobreza

Para evaluar el impacto de las remesas en la reducción de la pobreza se debe diseñar un marco que utilice el concepto multidimensional de amplia aceptación de pobreza del hogar. Según ese concepto, reducir la pobreza implica algo más que elevar el ingreso de dinero y los niveles de consumo; la reducción de la pobreza incluye igualmente construir la capacidad para acumular activos que reduzcan la vulnerabilidad a conmociones financieras y de lograr acceso a derechos como educación y atención en salud que contribuyen a medios de vida seguros y sostenibles. Por consiguiente, para evaluar la medida en la cual las remesas ofrecen un medio para salir de la pobreza, se requiere un horizonte temporal a mediano plazo. Un horizonte temporal de este tipo permite incluir el impacto de las remesas en otorgar poder a los receptores y en la capacidad de los receptores para formar parte de instituciones sociales y económicas. Es poco probable que las solas remesas saquen a la gente de la pobreza de manera permanente; sin embargo, la interacción de las remesas con otros factores económicos, sociales y culturales puede tener el poder para lograrlo. Por tanto, la labor crucial consiste en examinar el beneficio marginal a mediano y a largo plazo de las remesas al hogar para diseñar mediaciones de las políticas que acrecienten el impacto de las remesas en la situación económica y social de los hogares, reduciendo, por tanto, su vulnerabilidad ante la pobreza.

Sin embargo, la situación legal de los emigrantes representa una limitación significativa a la creación de un marco incluyente para mediaciones de las políticas. Por lo general, la inmigración legal implica mejores salarios y condiciones de empleo en el país anfitrión. Así mismo tiende a resultar en mayor conocimiento de métodos formales para la transferencia de fondos, los cuales son, comúnmente, menos costosos y más seguros que los métodos informales. Los anteriores factores pueden afectar tanto al volumen como al patrón de las remesas. A la inversa, es más probable que los emigrantes ilegales sean menos educados y capacitados y provengan de hogares más pobres. Es posible que estas personas no reúnan los

requisitos para recibir permisos de trabajo, o no tengan la capacidad para utilizar oficinas legales de empleo, produciendo mayor probabilidad de explotación. Para donantes y gobiernos un reto consiste en ampliar las opciones de transferencia de fondos disponibles a los inmigrantes ilegales, permitiéndoles, por tanto, beneficiarse de menores costos de transacción y estimulando, en consecuencia, las remesas.[4]

Como se ha demostrado en las secciones anteriores, dependiente del enfoque analítico adoptado pueden variar las conclusiones relativas al impacto de las remesas. Sin embargo y con independencia del enfoque, estudios empíricos sobre los efectos de las remesas en la pobreza han demostrado con claridad que, además de aumentar posiblemente la desigualdad y la dependencia, las remesas hacen un aporte significativo a reducir la pobreza y la vulnerabilidad de la mayoría de los hogares y de las comunidades (cuadro 3.4). Se hace evidente la importancia de investigar los efectos diferentes de las remesas en distintos planos cuando se observa que la desigualdad que inducen las remesas varía, dependiendo del nivel de análisis. Por ejemplo, aunque las remesas aumentan la desigualdad en el plano local, transfieren recursos de países industrializados a países en desarrollo reduciendo, por tanto, la desigualdad en el plano internacional. En países con muchos emigrantes y PIB bajo, los impactos en el ámbito nacional son más significativos. En estos casos, estudios indican que la inestabilidad macroeconómica resultante de los flujos de remesas puede aumentar la pobreza para la población más amplia (es decir, las personas cuyas familias carecen de emigrantes remitentes de remesas). Los impactos son indirectos principalmente en el ámbito de la comunidad –si bien el impacto puede ser directo y significativo en países donde los emigrantes giran remesas en grupos organizados.

Necesariamente, cualquier investigación del impacto de las remesas es interdisciplinaria, y deben ser pluralistas y variados los métodos y las técnicas que se utilicen en las evaluaciones. El consenso naciente aboga por un enfoque integrado que abarque historias de vida cualitativas, diseños convencionales casi experimentales que se puedan utilizar en las evaluaciones de programas y modelos econométricos para hacer simulaciones de impactos de las remesas en el plano de hogar, comunidad y nación.

Otras posibilidades adicionales las ofrecen investigaciones longitudinales antropológicas basadas en hogares receptores conformados por varias generaciones, si bien en este tipo de estudios en ocasiones resulta difícil separar el impacto de las remesas de los efectos acumulativos de otras políticas de desarrollo. Un número significativamente más alto de efectos se registran en el ámbito del hogar que en el plano de la comunidad, nacional e internacional (cuadro 3.5), confirmando el dominio en el bienestar del hogar de las remesas voluntarias individuales.

---

4 Claro está que, con el objeto de eludir las tasas impositivas y el rastreo de sus ingresos en sus países de origen, muchos trabajadores emigrantes optan por canales informales de remesas.

CUADRO 3.4
IMPACTOS CLAVE DE LAS REMESAS EN LA POBREZA EN NIVELES DIFERENTES

Receptor	Impactos en reducción de la pobreza	Otros impactos
Hogares	• Mejoramiento del ingreso y del consumo (Kannan y Hari 2002) • Aumento de ahorros y acumulación de activos (activos líquidos y no líquidos); garantía colateral para préstamos; liquidez en tiempos de crisis (Hadi 1999; Lucas y Stark 1985) • Mejor acceso a servicios en salud y mejor nutrición (potencial para mayor productividad [Yang 2003]) • Acceso a mejor educación para más tiempo, reduciendo el trabajo infantil (Edwards y Ureta 2001) • Mayor capital social y capacidad para participar en grupos y actividades sociales, clubes de ahorro, rondas de dinero, mancomunidad de trabajo recíproco (Orozco 2002) • Mejor acceso a información (Adams 1991; Ballard 2001)	• Dependencia de remesas hace a los hogares vulnerables ante cambios en ciclos de migración • Alta proporción de remesas se gasta en inversiones no productivas y en ganancias de consumo a corto plazo (Ballard 2001) • Acceso diferencial según el sexo o la edad a los recursos adicionales (Dostie y Vencatachellum 2002; Kothari 2002) • Adopción de innovaciones inadecuadas al entorno local (Osili 2002)
Comunidad	• Mejor infraestructura física (Ahmed 2000; Alarcón 2002) • Crecimiento de mercados locales de productos primarios • Desarrollo de mercados locales de capital, disponibilidad de nuevos servicios: banca, ventas y comercio minoritario, viajes, construcción (Ballard 2002) • Desarrollo de nuevas instituciones de desarrollo (Alarcón 2002; Ballard 2002; Meyers 1998) • Cambios a prácticas culturales, en particular, actitudes frente a las niñas • Generación de oportunidades locales de empleo • Reducción de desigualdad entre hogares, en especial para hogares pobres	• En un principio puede aumentar la desigualdad entre hogares (aquellos con acceso a remesas y aquellos sin ese acceso) • Distorsiones en mercados locales de factores de producción (tierra y mano de obra en particular) • Transmisión de prácticas culturales negativas que reducen la calidad local de vida (Levitt 1996)
Nacional	• Afluencias mayores de divisas, en algunos países hasta 9% del PIB (Martin 2001; Orozco 2002; Ratha 2003). • Generación de empleo a medida que las remesas se invierten en los sectores productivos (Puri y Ritzema 2002)	• Fluctuaciones de la tasa cambiarios, en particular para países con PIB bajo (Amuedo-Dirantes y Pozo 2002) • Crecimiento de mercados cambiarios paralelos

(Continúa página siguiente)

(Continuación cuadro 3.4)

Receptor	Impactos en reducción de la pobreza	Otros impactos
	• Mayor capital humano a medida que los emigrantes adquieren nuevas capacidad y aprenden nuevas prácticas laborales (León-Ledesma y Piracha 2001)	• Distorsiones en mercados de propiedad raíz (Bracking 2003) • Retiro de programas oficiales de bienestar por causa de las remesas
Internacional	• Reducción de la desigualdad entre países a medida que en algunas regiones las remesas superan las transacciones de ayuda oficial	• Dependencia de fuentes no confiables de divisas, sujetas a fluctuaciones cíclicas (Amuedo-Dorantes y Pozo 2002) • Potencial para lavado de dinero

Conclusión

En el presente capítulo se analizó el carácter de las remesas, el papel que juegan en el ingreso del hogar y el impacto que ellas pueden tener en la reducción de la pobreza. En tanto son escasos los datos exactos sobre el volumen real de los fondos transferidos, sí se dispone de evidencia suficiente en el sentido que los flujos de remesas son significativos, estables en relación con otros sistemas de financiación del desarrollo y bien dirigidos hacia familias vulnerables, tanto como respaldo en tiempos de crisis como mecanismo de fortalecimiento del ingreso. Los patrones del gasto –en especial si las remesas se utilizan para consumo o inversión– determinan si el efecto de las remesas de reducir la pobreza es a corto o a largo plazo, como lo es el control de las decisiones que toman diferentes miembros de la familia respecto del gasto. En términos económicos y sociales es importante el género de remitentes y receptores, como lo son las expectativas del emigrante de regresar a casa. Los lazos intergeneracionales y de parentesco también influyen en la medida en la cual la migración y las remesas se convierten en estrategias en curso del hogar.

Son varias las conclusiones que se pueden derivar sobre el impacto de las remesas en la pobreza. Primero, en la actualidad las remesas son parte importante de las estrategias de sustento del hogar. Las remesas hacen un aporte directo a mejores ingresos del hogar, ampliando simultáneamente las oportunidades para mejorarlos. También permiten que los hogares aumenten el consumo de bienes y servicios locales. Sin embargo, las evidencias disponibles advierten la necesidad de tener precaución antes de derivar otras conclusiones acerca del grado al cual las remesas pueden convertirse en una estrategia amplia para reducir la pobreza. Las remesas pueden ser poco confiables y, por ende, solamente en un momento en particular en el tiempo puede significar un aporte determinado. A largo plazo,

CUADRO 3.5
DESARROLLO DEL MERCADO A FAVOR DE LOS POBRES: EJEMPLOS DE INDICADORES DE SEGUIMIENTO QUE SE DEBEN UTILIZAR PARA EVALUAR LAS MEDIACIONES RELACIONADAS CON LAS REMESAS

Características del mercado	Campo de mediación	Indicador	Medio de verificación
Factores de mercado y de normatividad que influyen en el volumen de las remesas			
Marco habilitador	Políticas económicas	• Mayor volumen de remesas que ingresan a través del sistema bancario formal • Eliminación de impuestos y otros recargos a ingreso de divisas • Estabilidad económica	• Sondeos y estudios económicos • Sondeos de bancos y otras instituciones remisorias
	Leyes y administración	• Sistema legal transparente que apuntala a proveedores de servicios financieros, produciendo mayor confianza para utilizar sistemas formales	• Sondeos de remitentes y receptores • Análisis de sistemas bancarios • Examen de procedimientos de la administración pública relativos a importación de divisas
	Cultura política y social, gobernabilidad	• Estabilidad política • Adopción de medidas para erradicar oportunidades de búsqueda de rentas entre funcionarios de la administración pública • Alcance de instituciones dominadas por hombres	• Análisis de gobernabilidad • Estudios de género
Falla del mercado	Mercados internacionales	• Inestabilidad de flujos de capital y valorización de la divisa	• Estudios económicos
	Poder de mercado, monopolio	• Grado de competencia entre bancos y otros proveedores de servicios financieros	• Estudios sectoriales
	Asimetría de la información	• Conocimiento de normas cambiarias y mecanismos de observancia	• Sondeos de remitentes y receptores

(Continúa página siguiente)

(Continuación cuadro 3.5)

Características del mercado	Campo de mediación	Indicador	Medio de verificación
		• Conocimiento de tasas de transferencia de una gama de proveedores	
	Costos de transacción	• Costos inferiores de los bancos para giro de remesas	• Estudios financieros sectoriales • Estudios legales
		• Mecanismos de observancia de contratos • Barreras a sectores financieros formales	
Factores de mercado y normatividad que influyen en el uso de remesas para inversión productiva			
Relaciones negativas de poder, exclusión	Normatividad contra los pobres, contra las mujeres, contra los jóvenes; sesgo étnico	• Limitados derechos de propiedad de las mujeres por leyes de herencia • La ley favorece las empresas formales • Tiempo y complejidad de procedimientos para establecer un negocio	• Estudios de género • Examen de normatividad y legislación
	Sesgo organizativo	• Ausencia de conciencia de género en proveedores de servicios • Sindicalización • Procedimos débiles y no transparentes	• Estudios de género • Estudios organizativos e institucionales
	Vínculos de relaciones sociales con mercados	• Endeudamiento con bancos y otros proveedores de servicios financieros para obtención de préstamos para apoyar migración • Endeudamiento con contratistas y transportadores de mano de obra emigrante • Control del dinero en el hogar	• Encuestas sociales • Estudios de hogares y género

(Continúa página siguiente)

(Continuación cuadro 3.5)

Características del mercado	Campo de mediación	Indicador	Medio de verificación
	Segmentación de mercado	• Barreras al acceso al crédito formal • Barreras a mercados laborales formales • Desarrollo empresarial débil del mercado de servicios	• Estudios sectoriales
Vínculos entre mercados	Manejo del riesgo	• Instalaciones limitables confiables para ahorros • Disponibilidad limitada de seguros	• Encuestas sectoriales y de cliente
	Mercados vinculados	• Requisitos laborales para migrantes en economías de países en desarrollo (por país y por sector)	• Estudios económicos

pueden cesar por completo cuando los emigrantes regresan a su país de origen o se integran en la comunidad que los ha acogido.

Segundo, las remesas generan efectos multiplicadores en la economía en el plano de la comunidad, creando empleos y estimulando nueva infraestructura y nuevos servicios económicos y sociales, en particular cuando ya existen estructuras e instituciones eficientes para mancomunar y dirigir las remesas. Cuando esas estructuras e instituciones se han creado y se sustentan, y cuando se cuenta con el apoyo del Estado, las remesas pueden marcar la diferencia, en particular en lugares rurales remotos, donde los recursos del Estado no han sido eficaces (Alarcón 2002).

Tercero, en el ámbito nacional, las remesas son fuente de divisas y hacen aportes significativos al PIB. Sin embargo, para países con PIB bajo, las entradas de remesas pueden distorsionar los mercados formales de capital y desestabilizar los regímenes cambiarios creando marcados cambiarios paralelos.

Cuarto, las remesas pueden redistribuir los recursos de países ricos a países pobres. El aumento de las remesas, las cuales exceden hoy día las transferencias de ayuda oficial a países en desarrollo, reduce la desigualdad internacional y fomenta la reducción de la pobreza.

El diseño de un enfoque multidimensional y un marco de base amplia que sea lo suficientemente flexible para lidiar con el impacto de las remesas en cuatro aspectos: personal, familiar, comunitario y nacional, va a beneficiar las investigaciones futuras sobre el tema.

BIBLIOGRAFÍA

Adams, Jr., Richard. 1991. "The Effects of International Remittances on Poverty, Inequality and Development in Rural Egypt". Informe 86 de Investigación, Instituto Internacional de Investigación de las Políticas Alimentarias, Washington, DC.

Adger, W., P. Kelly, A. Winkels, L. Huy y C. Locke. 2002. "Migration, Remittances, Livelihood Trajectories y Social Resilience". *Ambio* 31(4): 358-66.

Agrawal, R. y A. Horowitz. 2002. "Are International Remittances Altruism or Insurance? Evidence from Guyana Using Multiple-Migrant Households". *World Development* 30(11): 2033-44.

Ahmed, I. 2000. "Remittances and Their Economic Impact in Post-War Somaliland". *Disasters* 24(4): 380-89.

Alarcón, R. 2002. "The Development of Hometown Associations in the United States and the Use of Social Remittances in Mexico". Departamento de Estudios Sociales, Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, Baja California, México.

Amuedo-Dorantes, Catalina y Susan Pozo. 2002. "Remittances as Insurance: Evidence from Mexican Migrants". Ponencia presentada ante la Reunión de las Universidades del Nordeste sobre Consorcio para el Desarrollo, Escuela Williams, Williamstown, MA. Julio 24.

Ballard, R. 2001. "The Impact of Kinship on the Economic Dynamics of Transnational Networks: Reflections on Some South Asian Developments". Centro de Estudios Aplicados del Sur de Asia, Universidad de Manchester, Reino Unido.

———. 2002. "A Case of Capital-Rich Under-Development: The Paradoxical Consequences of Successful Transnational Entrepreneurship from Mirpur". Centro de Estudios Aplicados del Sur de Asia, Universidad de Manchester, Reino Unido.

Banco Mundial. 2001. *World Development Indicators 2001.* Washington, DC.

———. 2002a. *Global Economic Prospects.*Washington, DC: Banco Mundial.

———. 2002b. *World Development Indicators 2002.* Washington, DC.

Banerjee, B. 1984. "The Probability, Size and Uses of Remittances from Urban to Rural Areas in India". *Journal of Development Economics* 16(2): 293-311.

Bracking, S. 2003. "Sending Money Home: Are Remittances Always Beneficial to Those Who Stay Behind?" *Journal of International Development* 15(5): 633-44.

Chimhowu, A., J. Piesse y C. Pinder. 2003. "Framework for Assessing the Socioeconomic Impact of Migrant Workers' Remittances on Poverty Reduction". Informe para el Departamento para el Desarrollo Internacional, Londres.

Clarke, K. y S. Drinkwater. 2001. "An Investigation of Household Remittance Behavior". Documento de Debate, Escuela Manchester de Estudios Económicos, Manchester, Inglaterra.

de Haan, A. 2000. "Migrants, Livelihoods and Rights: The Relevance of Migration in Development Policies". Documento de trabajo 4 sobre Desarrollo Social, Departamento para el Desarrollo Internacional, Londres.

de la Cruz, B. 1995. "The Socioeconomic Dimensions of Remittances: A Case Study of Five Mexican Families". *Berkeley McNair Journal* 3(1).

deSipio, L. 2000. "Sending Money Home... For Now: Remittances and Immigrant Adaptation in the United States". Instituto Tomás Rivera de Políticas, Universidad del Sur de California, Los Ángeles y Diálogo Interamericano, Washington, DC.

Dostie, B. y D. Vencatachellum. 2002. "An Empirical Analysis of Compulsory and Voluntary Remittances Among Domestic Workers in Tunisia". Documento de trabajo del Instituto de Economía Aplicada, Hautes Etudes Commerciales, Universidad de Montreal.

Dreze, J. y A. Sen. 1989. *Hunger and Public Action.* Oxford: Clarendon.

Edwards, A. C. y M. Ureta. 2001. "Income Transfers and Children's Schooling: Evidence from El Salvador". Documento de trabajo, Universidad Estatal de California. Long Beach, CA. http://www.csulb.edu/~acoxedwa/rem0607.pdf.

FMI (Fondo Monetario Internacional). 2001. *Balance of Payments Statistics Yearbook.* Washington, DC: FMI.

———. 2002. *Balance of Payments Statistics Yearbook.* Washington, DC: FMI.

Gammeltoft, P. 2002. "Remittances and Other Financial Flows to Developing Countries". *International Migration* 40(5): 181-211.

Hadi, A. 1999. "Overseas Migration and the Well-Being of Those Left Behind in Rural Communities of Bangladesh". *Asia-Pacific Population Journal* 14(1): 43-58.

Jones, R. 1998. "Remittances and Inequality: A Question of Migration Stage and Geographic Scale". *Economic Geography* 74(1): 8-26.

Kannan, K. y K. Hari. 2002. "Kerala's Gulf Connection: Emigration, Remittances y Their Macroeconomic Impact, 1972-2000". Documento de trabajo 328, Centro de Estudios para el Desarrollo, Copenhague.

Keely, Charles B. y Bao Nga Tran. 1989. "Remittances From Labor Migration: Evaluations, Performance y Implications". *International Migration Review* 24(3): 500-25.

Kothari, U. 2002. "Migration and Chronic Poverty". Documento de trabajo 16 CPRC, Instituto de Políticas para el Desarrollo y Gestión, Universidad de Manchester, Reino Unido.

Leon-Ledesma, M. y M. Piracha. 2001. "International Migration and the Role of Remittances in Eastern Europe". Estudios en Economía No. 0113, Departamento de Economía, Universidad de Kent, Reino Unido.

Levitt, P. 1996. "Social Remittances: A Conceptual Tool for Understanding Migration and Development". Documento de trabajo número 96, Centro de Estudios en Población y Desarrollo, Universidad de Harvard.

Lucas, R. B. y O. Stark. 1985. "Motivations to Remit: Evidence from Botswana". *Journal of Political Economy* 93(4): 901-918.

Martin, S. 2001. "Remittances as a Development Tool". Instituto para el Estudio de la Migración Internacional, Universidad de Georgetown, Washington, DC.

Meyers, B. 1998. "Migrant Remittances to Latin America: Reviewing the Literature". Instituto Tomás Rivera de Políticas, documento de trabajo, Universidad del Sur de California, Los Ángeles.

Orozco, M. 2002. "Worker Remittances: The Human Face of Globalization". Documento de trabajo, Fondo Multilateral de Inversiones, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.

Osili, U. 2002. "Remittances from International Migration: An Empirical Investigation Using a Matched Sample". Ponencia presentada ante la reunión sobre Entender la pobreza y el crecimiento en África subsahariana, Centro para el Estudio de las Economías Africanas, Universidad de Oxford, marzo 18-19.

Piesse, J. y J. Simister. 2003. "Bargaining and Household Dynamics: The Impact of Education and Financial Control on Nutrition Outcomes in South Africa". *South African Journal of Economics* 70(7): 163-72.

Portes, A. y J. Borocz. 1989. "Contemporary Immigration: Theoretical Perspectives on Its Determinants and Modes of Incorporation". *International Migration Review* 23 (otoño): 606-30.

Puri, S. y T. Ritzema. 2003. "Migrant Worker Remittances, Micro-Finance y the Informal Economy: Prospects and Issues". Documento de trabajo 21, Organización Internacional del Trabajo, Unidad de Finanzas Sociales, Ginebra.

Ratha, D. 2003. "Worker's Remittances: An Important and Stable Source of External Development Finance". En *Global Development Finance: Striving for Stability in Development Finance,* 157-75. Washington, DC.: Banco Mundial.

Russell, S. 1992. "Migrant Remittances and Development". *International Migration* 30(3-4): 267-87.

Skeldon, R. 2002. "Migration and Poverty". *Asia-Pacific Population Journal* 17(4): 67-82.

Sparreboom, T. y P. Sparreboom-Burger. 1996. "Migrant Worker Remittances in Lesotho: A Review of the Deferred Pay Scheme". Documento de trabajo 16, OIT, Unidad de Finanzas Sociales, Ginebra.

Stark, O. 1991. *The Migration of Labour.* Oxford: Basil Blackwell.

——— y R. Lucas. 1988. "Migration, Remittances y the Family". *Economic Development and Cultural Change* 36(3): 465-81.

Taylor, E. 1999. "The New Economics of Labour Migration and the Role of Remittances in the Migration Process". *International Migration* 37(1): 64-88.

———J., J. Arango, G. Hugo, A. Kouaouci, D. Massey y A. Pallegrino. 1996. "Migration and Community Development". *Population Index* 62(3): 397-418.

Woodruff, C. y R. Zenteno. 2001. "Remittances and Micro-enterprises in Mexico". En *Global Economic Prospects.* Washington DC: Banco Mundial.

Yang, D. 2003. "Remittances and Human Capital Investment: Child Schooling and Child Labour in the Origin Households of Overseas Filipino Workers". Documento de trabajo del Centro Littauer, Departamento de Economía, Universidad de Harvard.

Capítulo 4
Remesas y desarrollo económico en India y Paquistán

Roger Ballard

Hoy, cuando el desplazamiento de trabajadores emigrantes hacia lugares distantes en búsqueda de mejores ingresos se ha convertido en rasgo tan protuberante de la economía global, comienza a despertar la conciencia en el sentido que las remesas de los emigrantes –que ascienden a muchos miles de millones de dólares anuales– representan "fuente importante y estable de financiación externa para el desarrollo" (Ratha 2003). ¿Exactamente qué tipo de desarrollo financian en realidad estos flujos? ¿Qué proporción de los beneficios de estas afluencias de capital se filtran hacia las zonas rurales de las cuales procede la gran mayoría de la mano de obra emigrante? O ¿"aprovechan" una proporción significativa del valor de esas remesas las élites urbanas quienes controlan –y de manera desproporcionada se benefician de ella– la infraestructura financiera del país? En la medida en que los recursos de capital lleguen en realidad a los poblados de origen de los emigrantes, ¿con qué frecuencia se invierten de modo que fomenten el desarrollo económico sostenible? Y si con demasiada frecuencia, las oportunidades que surgen como resultado de esta afluencia de capital se derrochan en construcción de vivienda y en especulación de la propiedad, ¿cuáles son las iniciativas de las políticas que se deberían emprender para alentar a los trabajadores emigrantes a invertir sus ahorros de maneras más lucrativas?

Es con los anteriores interrogantes en mente que en el presente capítulo se explora la escala a la cual los trabajadores emigrantes de la región de Punjab, en el norte de India y Paquistán, que se han establecido en el Reino Unido, han acometido la tarea de enviar remesas a sus poblados de origen, así como el impacto que ha tenido la llegada de estos fondos en dos zonas pequeñas de donde proceden muchos trabajadores que se han afincado en Gran Bretaña: el distrito Jullundur en la región Punjab de India, y el distrito Mirpur, al otro lado de la frontera en la región Azad Kashmir de Paquistán. Son muchas diferencias que han existido en la historia y en la dinámica de la migración de estas dos zonas, como se ha demostrado en otras partes (Ballard 1983, 1988, 1989, 1991, 2003, 2004a). A la vez, estas diferencias han tenido un impacto de largo alcance en los patrones de giro de remesas hacia los poblados de donde proceden los emigrantes. En tanto, en ambos casos, estos fondos han tenido un propósito señalado por los remitentes como capital de inversión; en cada caso, los proyectos en los cuales se han invertido en

realidad estos fondos se han visto fuertemente condicionados por una amplia gama de factores locales ambientales, infraestructurales y político-económicos específicos. En ausencia de una comprensión cabal de las circunstancias ambientales, infraestructurales y político-económicas que afectan a los emigrantes y a sus familias, no existe manera alguna en que se pueda analizar o comprender el potencial de desarrollo de las remesas de los emigrantes, o los efectos observados que, en realidad, han acompañado la llegada de esas remesas.

Dicho lo anterior, sin embargo, en ninguna de las dos zonas se ha logrado a plenitud el potencial de las afluencias de remesas, aun si se hace bastante claridad en el sentido que los Jullunduris (de los cuales la mayoría son Sikh)* parecen haber logrado mejores resultados que sus contrapartes musulmanas de Mirpur. ¿Cuál es la mejor manera para explicar este patrón amplio de desempeño inadecuado? Las conclusiones a las que se llega en el presente capítulo, basadas en una cuidadosa observación etnográfica, indican que la insuficiente utilización del potencial de desarrollo de las remesas no ha sido el resultado de la falta de capacidades empresariales de los emigrantes y sus parientes, ni tampoco de niveles diferentes de competencias empresariales entre los musulmanes y los Sikhs. Por el contrario y en términos generales, el mal desempeño, así como los efectos diferentes entre las dos zonas, son, en gran medida, la consecuencia de las características ambientales, infraestructurales y político-económicas diferentes de los dos distritos, la cual se ha visto acrecentada por otros obstáculos estructurales en el ámbito regional, nacional e internacional. Por ende, en gran medida, estos obstáculos estructurales –los cuales surgen a lo largo y ancho de la mayor parte del mundo en desarrollo– son los que han ocasionado que las actividades empresariales de los receptores de estas afluencias de capital tengan un alcance relativamente limitado, tan limitado que poco o nada es lo que con frecuencia se ha hecho de una oportunidad sin precedentes para sentar bases más adecuadas en torno a las cuales se pudieran construir patrones más sostenibles de crecimiento económico. De hecho, en el peor de los escenarios, en el cual la llegada de un gran volumen de remesas de emigrantes produce el retiro local de las actividades productivas a favor de oportunidades disponibles a corto plazo en un sector de servicios casi completamente impulsado por las remesas, puede ocurrir con demasiada facilidad una espiral descendente de "des-desarrollo" local impulsado por niveles todavía más elevados de migración hacia zonas urbanas.

Con las anteriores consideraciones en mente concluye el presente capítulo, haciendo un análisis de la forma como se podrían detener, o mejor aún, reversar estas espirales descendentes, por medio de una serie de iniciativas cuidadosamente adaptadas de "ayuda inteligente", diseñadas, financiadas y ejecutadas de tal manera de superar los obstáculos más difíciles a formas de productividad de

---

* (Miembros de una religión monoteísta de India oriental, fundada en el siglo XVI. N. del T.)

capacidad empresarial; la meta de iniciativas como éstas sería la de impulsar el potencial productivo de las economías locales en zonas donde se han presentado niveles elevados de migración al extranjero.

Migración y desarrollo económico en Jullundur y Mirpur

La historia de muchos poblados de Jullundur Doab en el tema de la migración al extranjero es de vieja data, y la presencia de las mansiones de estuco hoy en ruinas, que construyeron quienes regresaron de la Columbia Británica y California a comienzos del siglo XX, lo testifica. La migración de esta zona se incrementó fuertemente cuando, durante el prolongado auge posterior a la Segunda Guerra Mundial, Gran Bretaña registró una aguda escasez de mano de obra. Cuando, a comienzos de los años noventa, alcanzó el punto más alto el flujo de remesas desde el Reino Unido, por pura casualidad, la zona de Punjab rural disfrutaba los beneficios de una revolución verde. Los rendimientos de los cultivos aumentaban a pasos agigantados, gracias a la disponibilidad de nuevas semillas de alto rendimiento, a la aplicación de fertilizantes químicos, de riego intenso y el uso mucho más generalizado de maquinaria agrícola. Sin embargo, en tanto el origen principal de estas nuevas técnicas era local, la aplicación exitosa de las mismas exigía un nivel bastante elevado de inversión de capital y, a este respecto, las familias locales cuyos parientes se habían establecido en el Reino Unido se encontraban en una situación ventajosa para beneficiarse de estas nuevas oportunidades. Por tanto, mientras en un comienzo se acostumbraba utilizar los recaudos de fondos de remesas para reconstruir o ampliar la vivienda de la familia, la mayoría de los emigrantes se mostraban dispuestos a girar fondos para comprar tractores, construir pozos y adquirir maquinaria para el manejo de los desproporcionados incrementos de la producción agrícola. Este tipo de inversiones resultaba muy rentable. Mientras los flujos de remesas desde el extranjero aumentaban consecuencialmente y de manera considerable la creciente situación de prosperidad de Jullundur, las remesas no fueron la *causa* de la revolución verde de Punjab: por el contrario, agregaron valor muy esperado a las inversiones planificadas en el ámbito local (Ballard 1983).

No obstante que la migración del distrito de Mirpur hasta tiene raíces históricas más profundas, las cuales se pueden rastrear en el pasado, a finales de 1880, a la demanda de fogoneros por parte de las compañías navieras británicas cuando las navieras cambiaron los barcos de vela por los barcos a vapor, la migración desde esa región hacia el Reino Unido no registró su punto máximo hasta finales de los años setenta, continuando a escala significativa a través de los primeros años del presente siglo. Sin embargo, mientras en consecuencia ha sido más grande la escala de la afluencia de remesas a Mirpur y más sostenida en el tiempo que en Jullundur, ha sido virtualmente inexistente la inversión en agricultura. En su

lugar, ha ocurrido una sucesión de auges masivos en la construcción de vivienda y en el sector de los servicios en general, con el resultado que el paisaje actual se encuentra salpicado de casas espectaculares de dos pisos, la mayor parte de las cuales permanecen cerradas, subsistiendo como testimonio público de los logros económicos de sus dueños en el extranjero. Pese al enorme potencial agrícola de la zona –en especial para suministrar productos agrícolas a las ciudades cercanas de Islamabad y Rawalpindi– la producción agrícola está desapareciendo. Por tanto, y en agudo contraste con el auge económico de Jullundur basado en la producción (el cual se manifiesta en la industria a pequeña escala así como en la agricultura), la economía local de Mirpur se ha desplazado en la dirección exactamente opuesta. Aunque, definitivamente, da una apariencia superficial de prosperidad, lo cierto es que se encuentra totalmente confinada al sector de servicios respaldado por las remesas. Cuando disminuye el flujo de las remesas, como ha sucedido varias veces durante las últimas décadas, es notorio el impacto en la economía local. Exactamente igual a como ha sucedido en otros lugares en los que se ha presentado migración masiva, Mirpur ha quedado atrapado en la dependencia. Considerando el decrecimiento de la producción agrícola y la carencia de cualquier tipo de actividad fabril, la riqueza actual de la región se fundamenta en bases que, a largo plazo, parecen ser insostenibles. La anterior no es simplemente la conclusión a la que llega un comentarista académico escéptico. La mayoría de los habitantes del distrito son plenamente conscientes de los cimientos superficiales de la economía local, con el resultado que el objetivo primordial de la mayoría de los jóvenes de Mirpur es encontrar la manera de emigrar al extranjero (Ballard 1983, 1988, 1989, 2004b).

Cómo explicar efectos divergentes

Encontrar el significado de estas diferencias requiere una agenda doble. La primera labor consistió en determinar las diversas formas en que reaccionaron los miembros de cada grupo a las características ambientales, históricas, políticas y administrativas especificas de sus localidades, junto con las maneras en las cuales el impacto particular de las convenciones divergentes de organización familiar, reciprocidad de parentesco y reglas que rigen el matrimonio dentro de cada comunidad han condicionado todavía más las estrategias de migración transnacional de esos individuos. La segunda tarea consistió en explorar las maneras en las cuales la dinámica interna de las redes transnacionales de emigrantes ha condicionado las distintas estrategias que ellos han diseñado para obviar la enorme gama de obstáculos excluyentes que encontraron –desde controles a la inmigración hasta discriminación racial. Como lo han indicado numerosos estudios, la efectividad y la eficiencia de estas estrategias impulsadas por redes son algunas de las claves principales del éxito de todos aquellos que participaron en procesos

de migración transnacional "desde abajo",[1] sin importar dónde se hayan podido originar en el mundo en desarrollo (Portes 2004; Smith y Guarnizo 1998).

Desde dondequiera que provengan estos emigrantes transnacionales, los activos que transfieren estas redes son una fuente importante de desarrollo económico (Ratha 2003). De la única manera en que es posible comprender la buena disposición de los trabajadores emigrantes a desviar hacia sus hogares en sus países de origen buena parte de sus ingresos en el extranjero –con frecuencia la mayor parte– es como el efecto de un compromiso de invertir profundamente enraizado. Sin embargo, si la anterior es ayuda para el desarrollo, se trata de ayuda de carácter muy específico. En fuerte contraste con la ayuda país a país o empresa a empresa, esa ayuda conlleva la canalización de recursos girados a sus familias residentes en localidades igualmente específicas en el extranjero, por trabajadores que viven en colonias étnicas muy localizadas en ciudades metropolitanas, a través de redes que ellos mismos han construido. Estos trabajadores emigrantes no están invirtiendo en conceptos tan abstractos como "Paquistán", "Filipinas" o "Sir Lanka". Por el contrario, su compromiso es con sus familias, los vecindarios y las comunidades inmediatas de las cuales provienen.

En apariencia, esta ayuda informal para el desarrollo parece ser integralmente superior a la que prestan los organismos formales internacionales. Las remesas llegan sin ataduras, no incurren en deudas externas y entregan recursos de capital a escala masiva directamente a los bolsillos de quienes más lo necesitan. Una de las razones más importantes de por qué el desarrollo económico permanece estancado en estas zonas es que los campesinos agricultores carecen de acceso a capital de inversión. Aun así, con demasiada frecuencia se observa un patrón: si bien los fondos que llegan del extranjero ofrecen un fuerte impulso al sector de servicios, muy especialmente en la construcción de vivienda, comienzan a languidecer los sectores más productivos de la economía local, la agricultura en particular.

Es lo suficientemente real y de largo alcance –aunque lejos de ser sencilla– la prosperidad a corto plazo que ocasiona el arribo de las remesas en zonas donde gran parte de la población local se ha convertido en trabajadores emigrantes. En consecuencia, por muy bienvenidos que puedan ser los repentinamente mayores niveles de prosperidad, las redes que establecen los emigrantes y el flujo siempre creciente de personas, ideas y recursos financieros a través de esas redes, precipitan siempre tensiones sociopolíticas y contradicciones. Esas contradicciones no son menos graves en contextos nacionales e internacionales de lo que son localmente. Precisamente debido a que estas redes empresariales surgen con tanta

1 Las comunidades locales, la economía informal, el nacionalismo étnico y el activismo de las organizaciones de base, son las que ocasionan la "migración desde abajo", a diferencia de la migración transnacional "desde arriba", la cual es motivada por el capital transnacional, los medios globales de comunicación y las nacientes instituciones políticas supranacionales.

frecuencia a partir de quienes permanecen tan lejos de la periferia global, es como el éxito de esas redes comienza muy pronto a "socavar el centro" (Addleton 1991) y, en consecuencia, desestabiliza el orden socioeconómico imperante (y por lo general profundamente desigual) que, en un principio, fue el que precipitó la actividad migratoria.

Las consecuencias locales de las afluencias de remesas

Muy pronto, el arribo de remesas en gran escala comienza a perturbar la jerarquía social local. Hombres jóvenes de estatus socioeconómico medio en sus poblados conformaron la inmensa mayoría de quienes integraron las primeras oleadas de emigrantes indios y paquistaníes. Quienes regresaron muy pronto se percataron de que habían adquirido mucho más poder, no sólo con respecto a sus padres, sino también frente a sus esposas y hermanos y hermanas menores que se habían quedado en casa. Como resultado de la nueva afluencia masiva de riqueza, aquellos que se sintieron marginados muy pronto comenzaron a diseñar medidas opuestas, e invariablemente empezaron a surgir tensiones entre las familias receptoras (Gardner 1995).

Muy pronto las familias con acceso a estos vínculos transnacionales tuvieron ventajas considerables, trastornando jerarquías socioeconómicas establecidas en sus poblados de origen. Las familias más ricas que habían desdeñado la idea de enviar a sus hijos al extranjero a trabajar como simples jornaleros, rápidamente abandonaron sus antiguas inhibiciones, mientras las familias más pobres recurrieron a sus vínculos con patrocinadores más ricos, a menudo dispuestos a facilitar el pasaje al extranjero a los hijos de sus clientes. Por tanto, los mismos nuevos patrones de riqueza y estatus en el poblado, ocasionados por la llegada de las remesas, se convirtieron en poderoso acicate de mayor migración y así se alimentaron los procesos resultantes de migración en cadena.

Una "escalera mecánica" que asciende desde localidades específicas en el mundo en desarrollo hacia colonias étnicas igualmente localizadas en ciudades específicas en el mundo metropolitano, resulta ser una forma útil para visualizar estos procesos. No menos que las remesas, los emigrantes se desplazan alrededor del mundo entero a través de redes fuertemente personalizadas. El acceso a este tipo de redes otorga privilegios reales: cada red ofrece a sus miembros acceso fácil a un proceso escalonado que puede transportarlos rápida y fácilmente de una situación de pobreza relativa a una de riqueza relativa (Ballard 2003). De manera similar, cada red también facilita la transmisión hacia el punto de partida de la "escalera mecánica" de grandes volúmenes de dinero. Sin embargo, cada una de estas escaleras es supremamente específica. Algunas de ellas solamente se alargan hasta el capital nacional, otras hasta destinos más distantes del mundo en desarrollo, en tanto una minoría selecta de ellas lo hace hacia centros urbanos en una u otra de

las economías metropolitanas del mundo industrializado. En tanto todas estas "escaleras mecánicas" ofrecen acceso a oportunidades empresariales, son aquellas que llegan hasta el núcleo mismo del mundo industrializado las que invariablemente ofrecen la gama mayor de oportunidades a los trabajadores emigrantes y a sus familias.

Consecuencias nacionales y contradicciones

Las remesas de los emigrantes también precipitan contradicciones en el plano nacional, en particular cuando la afluencia de fondos crece lo suficiente como para atraer la atención del gobierno nacional. Teniendo en cuenta que, virtualmente, todos los gobiernos del mundo en desarrollo adolecen de serias deficiencias de divisas (una vez aceptada), a la afluencia de remesas de emigrantes se la considera generalmente como enviada de Dios. No solamente a la afluencia de divisas se la percibe como sin costo alguno virtualmente, sino que como parece llegar sin ataduras, ofrece una oportunidad maravillosa para emprender todo tipo de objetivos nacionales.

A continuación se plantean algunos ejemplos:

- *Impulsan las reservas de divisas* al estimular mayor migración en lo que a menudo se describe explícitamente como programas de exportación de mano de obra y recordando a los emigrantes que tienen un deber patriótico de invertir sus ahorros en su propio país, con frecuencia en bonos del Tesoro nacional y cuentas de ahorros de alto rendimiento especialmente diseñados.
- *Acrecientan aún más las rentas del gobierno al imponer gravámenes en este flujo de ingreso*, si no directamente al menos fijando tasas infladas para la expedición de pasaportes y visas, impuestos de salida, llamadas telefónicas internacionales, etcétera, todos los cuales son servicios que de manera desproporcionada utilizan los trabajadores emigrantes.
- *Gira los fondos excedentes hacia depósitos en el sistema bancario formal,* mejorando enormemente la liquidez de ese sistema bancario, porque el volumen de fondos que se remiten por esta vía suele ser tan grande que los receptores son incapaces de utilizarlo en gastos inmediatos.

Sin embargo, en tanto se podría esperar que todas estas medidas permitan un gran incremento de los recursos financieros nacionales, también plantean un conjunto posterior de preguntas: ¿por quién, para qué fines y a quién en realidad le sirve esta afluencia de recursos financieros desplegados? Quienes toman estas decisiones son los funcionarios del Ministerio de Hacienda y del banco central. ¿Cuáles son los objetivos que buscan, y qué tipos de iniciativas financieras tien-

den a favorecer? Vale la pena distinguir las dimensiones cambiarias internas de las externas de las oportunidades que surgen de la afluencia de remesas, cuando se vayan a analizar estas cuestiones tan complejas.

Las remesas y la cuenta nacional en moneda extranjera

Las remesas de los trabajadores comienzan a surgir como fuente importante de divisas en muchos de los países en desarrollo más pobres del mundo, son una fuente a menudo tan grande que supera con creces el ingreso que producen las exportaciones de bienes y otros servicios. Cuando esto sucede, las remesas juegan papel significativo en las finanzas nacionales y suelen ser el único bastión contra una devaluación radical de la moneda local. La mayoría de los gobiernos dan por hecho que un objetivo vital de las políticas es la protección del valor de la moneda nacional. No obstante, bien vale la pena preguntarse cuáles son exactamente los segmentos de la población nacional que cosechan los mayores beneficios del logro de ese objetivo. Una baja del valor internacional de la moneda local tiende a tener un impacto relativamente mejor en la mayoría de los miembros de la población rural. Viviendo en una situación cercana a la subsistencia, es mínima la propensión de los campesinos agricultores a adquirir bienes y servicios importados; sin duda alguna, tal vez esos campesinos notarían que los precios de sus productos agrícolas aumentarían si aumentara el precio de los granos importantes como consecuencia de una baja en el valor externo de la moneda local –siempre y cuando las autoridades no mantuvieran bajos los precios de los granos argumentando razones de "justicia social". En comparación, los estilos de vida de las élites dependen en gran medida de los bienes y servicios que, en últimas, se tienen que pagar en divisas –ya sea en forma de automóviles, televisores, atención en salud para ellos mismos o educación para sus hijos. Antes que a los del campesinado, son los intereses de las élites a los que se favorece de manera desproporcionada cuando gobiernos nacionales elitistas utilizan las remesas de los emigrantes como un medio conveniente para mantener a niveles radicalmente subvalorados las divisas de sus países.

Existe otro trasfondo a la función que cumplen en contextos de este tipo las remesas de los emigrantes. En un intento por mantener el flujo externo de divisas, muchos países en desarrollo imponen controles cambiarios estrictos, tan rígidos que para los residentes locales carentes de conexiones políticas y oficiales resulta virtualmente imposible lograr acceso a las divisas. Habida cuenta de que los emigrantes prefieren conseguir una tasa cambiaria más favorable sobre sus remesas de la que ofrecen las instituciones controladas directamente por el gobierno nacional, pronto surge un mercado negro. Sin embargo, al evaluar la importancia de estos mercados, bien vale la pena recordar que éstos existen solamente –y sólo se les llama "mercado negro"– porque funcionan por fuera de

los procedimientos formales del Estado y aparecen en países donde la mayor parte de las actividades económicas también se desarrollan dentro del sector informal. Existen pocos indicadores en el sentido de que el crecimiento del sector informal resulta ser muy nocivo para los mismos emigrantes o para las economías locales de regiones geográfica y políticamente marginales de las cuales proceden la mayoría de esos emigrantes. De hecho, en aquellas partes del mundo donde ha desaparecido el centro –porque se trata de un Estado efectivamente fallido (como es el caso tanto de Somalia como de Afganistán en los albores del siglo XXI)– la economía nacional en su conjunto comienza a operar dentro del sector informal. En ambos casos, las remesas de los emigrantes ofrecen parte significativa de la liquidez del sistema (Maimbo 2003).

Las remesas y las dimensiones locales de la economía nacional

En tanto la Somalia contemporánea parece ser única en el sentido de que las remesas conforman actualmente la única fuente de divisas de la economía nacional, existen en el mundo en desarrollo muchas otras regiones en las cuales la afluencia de valor a partir de las remesas es considerablemente mayor que la acumulada de la exportación de bienes. ¿Exactamente a dónde va en realidad todo ese dinero? ¿Quién obtiene los mayores beneficios?

En un plano, es clara la respuesta a la primera pregunta: va directamente a las zonas rurales de donde procede invariablemente la mayoría de trabajadores emigrantes transnacionales. El distrito de Mirpur es una de estas zonas, en donde la prosperidad es evidente para los paquistaníes que no proceden de Mirpur, y lo es tanto que el éxito de los emigrantes provoca celos, aun entre los miembros de las élites urbanas. Es posible que se haga mofa de los emigrantes que regresan, debido a su comportamiento extraño, pues importan televisores de pantalla gigante y refrigeradores enormes a poblados que a duras penas cuentan con conexiones eléctricas. Desde la perspectiva de la élite urbana, los emigrantes que regresan disponen de más dinero del que sabrían cómo gastar. Es posible que expertos extranjeros en desarrollo, quienes básicamente se relacionan con miembros de las élites urbanas, puedan sentir la tentación de agregar a sus conceptos profesionales los argumentos anteriores.

Por supuesto, existe un grado sustancial de lógica o de sentido común a este tipo de argumentos: el nivel de vida de los habitantes de zonas desde las cuales se da una migración masiva al extranjero es mucho más elevado que el de las zonas donde no ha habido migración. Sin embargo, al evaluar el significado de esa situación de riqueza relativa, no se debe olvidar que la migración de estas zonas comenzó y continúa debido a la pobreza local; y, en términos más concretos, debido a la carencia de recursos como vías, escuelas, hospitales, mercados, etcétera. En tanto las remesas pueden ofrecer soluciones de alta tecnología a algunas de

las anteriores deficiencias –vehículos de tracción 4 x 4 pueden transitar por vías destapadas; generadores pueden suplir la carencia de acometidas eléctricas y los teléfonos móviles la ausencia de líneas telefónicas fijas–, apenas sí soslayan las deficiencias subyacentes en la infraestructura local, pero no logran resolverlas. Más aún, en tanto no se resuelvan estas deficiencias, como sucede invariablemente en tanto el enfoque de las prioridades del gobierno nacional esté en otra parte, va a ser lejana la posibilidad de que los emigrantes que regresan tengan la capacidad de hacer inversiones rentables en algún sector de la economía local diferentes a las impulsadas por más remesas. El resultado en Mirpur –como en muchos otros lugares en el mundo entero– es un declive pronunciado de la producción agrícola (la cual es cada vez menos rentable) en una zona con exceso de capital de inversión buscando dónde asentarse.

Aunque, de manera rutinaria, los miembros de las élites urbanas califican de analfabetas a los trabajadores emigrantes, y de atrasado al medio social y cultural de donde proceden, los emigrantes de zonas como éstas han desplegado niveles supremamente elevados de capacidad empresarial en el camino que han emprendido de lograr ingresar al mercado laboral global y de aprovechar al máximo las oportunidades que éste ofrece. Puesto en este contexto, no tiene sentido la sugerencia de que estas habilidades simplemente se han evaporado en el momento en que los emigrantes regresaron a sus hogares. Mejor explicación es la de que esos emigrantes se vieron frustrados por obstáculos locales, a pesar de todos sus empeños para desplegar de manera más sostenible sus capacidades empresariales. Es más probable que –antes que las suposiciones en el sentido que los emigrantes y sus familias carecen de las competencias empresariales necesarias para lograr hacer algo mejor– una investigación de las restricciones estructurales que continúan encontrando los habitantes de estas zonas ofrezca explicaciones significativas de los efectos observados.

Si los programas de desarrollo de infraestructura dejan de lado las zonas de las cuales muchas personas han emigrado al extranjero, con el pretexto de que estas zonas "no son pobres", se pospondrán todavía más las soluciones a las deficiencias infraestructurales subyacentes que en primer lugar ocasionaron la migración. Como estas zonas cuentan con sus propios programas autofinanciados de exportación de mano de obra y, en consecuencia, son productores de divisas supremamente eficientes, son escasos los incentivos para la mediación del gobierno.

Zonas como estas ofrecen igualmente al sistema bancario nacional un sostén crucial. Habiendo invertido grandes sumas en viviendas nuevas y en otros símbolos de estatus, los habitantes de estas zonas ricas en capital invierten sus excedentes monetarios en depósitos en los bancos locales. Por ende, por lo general las sucursales bancarias en zonas ricas en capital disponen de jugosas sumas en depósito, casi siempre sus carteras de empréstitos son insignificantes –en el plano local, por lo menos. En consecuencia, los ahorros de los emigrantes sirven de medio de

financiación de empréstitos a clientes que viven en otras partes –lo más usual a miembros de élites de ciudades distantes. Desde la anterior perspectiva, este tipo de estructuras bancarias surgen como motores de redistribución financiera, recurriendo a depósitos de los relativamente pobres y redistribuyendo a miembros de las élites urbanas el potencial de desarrollo de estas personas. Cuando se nacionalizan los bancos en cuestión, como sucede con frecuencia, prestatarios con buenas conexiones políticas no son solamente los receptores más usuales de estos empréstitos bancarios, sino que, a menudo, sus conexiones les permiten evitar tener alguna vez que reembolsar esos créditos. En estas circunstancias, con frecuencia demuestra ser permanente la redistribución temporal hacia los ricos de la riqueza de los pobres.

Cuando adquieren permanencia, estos mecanismos pueden desviar una proporción significativa de las remesas de valor a las que dan lugar las remesas de los emigrantes, para reforzar la riqueza y el nivel de vida de élites urbanas lejanas. Cuanto más extenso llegue a ser este proceso de desviación, tanto más van a disminuir los recursos para mejorar la infraestructura local en zonas de migración elevada, y tanto mayor serán las posibilidades de que surjan ciclos locales de un subdesarrollo rico en capital. Se puede esperar que esta tendencia refuerce la propensión local a emigrar.

El anterior efecto paradójico se basa en dos hechos totalmente inesperados, por lo menos desde una perspectiva elitista. El primero es el éxito impresionante que han logrado miembros de un grupo, de otro modo marginal, en la explotación de nichos pasados por alto en el mercado laboral global; el segundo es el éxito igualmente impresionante que han tenido enviando sus ahorros a sus pueblos de origen según sus propios términos. Dado que todas las iniciativas anteriores se han realizado de manera informal, los custodios del sector formal tienden a considerar con sospecha y alarma la creciente escala y vitalidad de estos hechos. En gran parte del mundo en desarrollo, continúan siendo enérgicos los esfuerzos para reprimir las iniciativas –tanto más considerando que los emigrantes se han convertido en fuente principal de liquidez. En estas circunstancias, resulta fácil observar por qué se les ha otorgado carácter de urgencia a los esfuerzos para desviar las remesas hacia canales formales. Muy lejos de los temores sobre la financiación del contrabando de drogas y del terrorismo, de manera bastante directa la economía informal "socava el centro", como lo afirma Addleton (1992). Sin embargo, y en la medida en que el centro socave la riqueza potencial de la periferia, invariablemente es del interés de los emigrantes diseñar estrategias con las cuales oponerse a tendencias de este tipo.

Consecuencias internacionales

No son menos complejas las contradicciones globales que desencadenan las remesas de los emigrantes debido, en parte, a que éstas representan un negocio

de tales dimensiones. A lo largo y ancho del sistema bancario formal, dependiendo de la suma girada y del destino, las comisiones sobre remesas internacionales de dinero fluctúan entre 8% y 20%.

Emigrantes en todo el mundo han diseñado sus propios sistemas de transferencia de fondos, habida cuenta de las comisiones elevadas que cobran los bancos, el ritmo lento con los que éstos transfieren los fondos a su destino y las dificultades que suelen experimentar sus parientes cuando cobran los fondos cuando, al fin, éstos llegan a su destino (El-Qorchi, Maimbo y Wilson 2003). El sistema *hawala* que utilizan los emigrantes del sur de Asia –cuyas raíces se afincan en el sistema bancario que utilizan los mercaderes que cubrían grandes distancias antes de la época de la colonia en la región del océano Índico– es uno de los más grandes y más refinados. Desde su sede en Dubai, el sistema *hawala* contemporáneo de consolidación y pago maneja diariamente muchos millones de dólares de remesas de emigrantes, ofreciendo de manera mucho más expedita y confiable a sus clientes pagos en efectivo en los destinos más lejanos de lo que lo hace el sistema bancario formal. Es más, las comisiones que cobra –por lo general apenas superiores a 1%– son mucho más bajas que las que cobra cualquier banco (Ballard 2004c).

Si bien algunos bancos han comenzado a incursionar en el mercado de las remesas, muchos han encontrado fuerte competencia de compañías de giro de remesas, constituidas menos formalmente. Además, han encontrado retos logísticos considerables debido a que con frecuencia se dan cuenta de lo prohibitivo del costo de pagos en efectivo utilizando técnicas formales en zonas rurales remotas.

Continúa siendo poco claro el efecto último de la mayor competencia entre sistemas formales e informales de giro de remesas. En la actualidad los *hawalards* ocupan una posición de ventaja competitiva claramente definida: pueden hacer el trabajo a menor costo, con mayor rapidez y confiabilidad de lo que lo hace el sector formal. Las redes construidas por los mismos emigrantes constituyen un reto para el orden establecido. Si el Tesoro de Estados Unidos logra hacer obligatorios los objetivos normativos que busca, tal vez se eliminen los sistemas informales de envío de dinero, y los emigrantes van a tener que correr con los costos adicionales de las remesas. Sin embargo, es improbable que esto suceda debido al éxito de las estrategias de capacidad empresarial de los emigrantes en tantos otros contextos.

Solución: lograr hacer más del potencial de desarrollo de las remesas de los emigrantes

Es claro que las remesas ofrecen la capacidad de transformar la situación económica de los poblados de donde son oriundos los emigrantes. Éstos han diseñado estrategias para evitar todos los obstáculos que encuentran a lo largo del viaje que emprenden. Al hacerlo, son las redes que ellos mismos construyen –conformadas y diseñadas por sus pares y organizadas en términos de valores determinados,

supuestos y patrones de reciprocidad– las que han demostrado ser el mayor activo de los emigrantes. Los esfuerzos que realizan miembros de organismos constituidos más formalmente para ofrecer ayuda o asistencia en circunstancias de este tipo, tienden a encontrar desconfianza y resistencia. A menudo, las reacciones iniciales de los emigrantes ante planes como estos son las de socavarlos para adaptarlos a sus propios fines.

Parte importante del secreto del éxito de las redes de emigrantes la constituye el hecho que sus miembros están continuamente a la búsqueda de oportunidades mejores, pero desaprovechadas o desconocidas. Por ende, en tanto invariablemente los miembros de estas redes se muestran cautelosos de la buena fe de los extraños, y razonablemente escépticos de los consejos ofrecidos, rara vez los rechazan de una vez; el principal criterio en que se basa es determinar si va a funcionar y cómo va a funcionar para ellos mismos en sus propias circunstancias particulares.

No sólo las iniciativas viables deben aceptar y respetar los recursos y las soluciones estratégicas que los miembros de redes locales ya han diseñado y ejecutado, sino buscar activamente la forma de aprovecharlas. Todas las iniciativas deben incluir, por lo menos, tres componentes para tener la posibilidad de afianzarse:

- Una apreciación integral del carácter preciso de las restricciones y oportunidades dentro de las cuales operan los miembros de la población local, considerando las características históricas, sociales, económicas, políticas, culturales y religiosas de su entorno inmediato.
- Una apreciación igualmente generosa de las iniciativas estratégicas que ya han diseñado los miembros de la población local mientras eludían los peores obstáculos que confrontaban y de aprovechar al máximo cualesquiera oportunidades que hasta entonces hubieran podido identificar.
- La buena disposición y la capacidad para ayudar a las poblaciones locales a identificar otras opciones que pudieran complementar las ya existentes y, al mismo tiempo, incorporar a las actuales otras capacidades empresariales valiosas, percepciones y comprensiones.

Restricciones estructurales al uso de las remesas de los emigrantes

En el plano global son varios los aspectos que se hace necesario abocar. Lo más destacado, es que no ayudan mucho los obstáculos en el camino de la entrega ágil, confiable y económicamente eficiente en el destino de las remesas de los emigrantes. No se puede pasar por alto el "lavado de dinero" ni la financiación del terrorismo, pero las campañas para contener el terrorismo y el tráfico de drogas no deben perjudicar a los emigrantes y a sus remesas.

El hecho de que los emigrantes se hayan visto obligados a trasladarse a otras partes en búsqueda de un mejor futuro subraya una dimensión crucial de su predicamento. Sin importar cuál sea el grado de su compromiso con el mejoramiento de las condiciones de sus hogares, los obstáculos están invariable y mucho más profundamente arraigados que los que ellos encuentran en el extranjero –de otra manera no habría necesidad de emigraciones masivas. También vale la pena observar que los hijos de emigrantes nacidos en el extranjero están mucho menos interesados en estimular iniciativas de desarrollo en el país de origen de los emigrantes. Por tanto, está muy restringida en el tiempo la ventana de oportunidades dentro de la cual se podrían llevar a cabo iniciativas financiadas por las remesas.

Dejando a un lado estas dudas, ¿cuál debería ser exactamente la forma que deberían asumir iniciativas de este tipo? En tanto las deficiencias infraestructurales representen un obstáculo significativo al progreso, vale la pena recordar que los emigrantes ya han comenzado a abordar estos temas por su propia cuenta (Ballard 2004b). En todas las localidades de donde proviene la migración a gran escala al extranjero, ya se observan los esfuerzos colectivos para construir santuarios y templos, para pavimentar las calles de las aldeas y para construir escuelas, clínicas y hasta hospitales. Sin embargo, parece ser remota la perspectiva de que se pudieran financiar proyectos de infraestructura más significativos –como autopistas, puentes, represas, redes eléctricas, etcétera– a través de iniciativas voluntarias de redes de emigrantes como estas. Sin importar las dimensiones de los beneficios colectivos que iniciativas de este tipo pudieran significar, la escala de estos beneficios es de tal magnitud que es poco probable que los financiara un organismo diferente al Estado. Si los gobiernos nacionales en el mundo en desarrollo continúan fijando en otros lugares sus prioridades, bien pueden intervenir otros grupos de interés, como la empresa privada.

Las perspectivas de ayuda inteligente

Las así llamadas iniciativas de ayuda inteligente, desplegadas en las islas ricas en capital, y alrededor de ellas, creadas por las remesas que envían los emigrantes desde el mundo industrializado, tendrían dos objetivos complementarios: primero, solucionar deficiencias específicas en la infraestructura local, suprimiendo, de este modo, bloqueos fundamentales al potencial de desarrollo inherente a la zona; y, segundo, fomentar y apoyar iniciativas empresariales más sostenibles –pero afines a las redes.

Resulta ilógico pretender que para estimular el crecimiento sostenible de una economía local, de otra manera estancada, sería suficiente en sí misma y por sí misma la eliminación de obstáculos infraestructurales. Existe, por tanto, la necesidad de complementar iniciativas como estas con esfuerzos para identificar for-

mas novedosas, pero más rentables, de generación de ingresos que aprovechen los recursos locales al máximo. Por ejemplo, podría ser que se pudieran mejorar radicalmente los ingresos si los agricultores abandonaran el cultivo generalmente no rentable de granos alimenticios a favor de cultivos de mayor valor, como hortalizas y frutas; sin embargo, la única forma en que se podrían hacer realidad este tipo de ganancias sería si ya existiera un mercado listo en los centros urbanos vecinos, junto con una infraestructura de transporte para garantizar la entrega oportuna de esos productos.

No sería práctico para las iniciativas de ayuda inteligente administrar fincas de frutas y hortalizas como estas, ni las agencias de comercialización y sus redes asociadas de distribución; más bien, los objetivos de la iniciativa serían los de establecer –principalmente con base en investigación empírica específica a localidad– exactamente cuáles serían los cultivos que de la mejor manera llenarían los nichos de alto valor en mercados accesibles y la forma más adecuada para sembrar estos cultivos, comercializarlos y distribuirlos. Desde la perspectiva anterior, el objetivo primario de la iniciativa sería el de investigar soluciones potenciales y comprobar su viabilidad económica, dejando su ejecución en manos de empresarios locales.

Conclusión

Con toda razón, Ratha (2993) ha insistido en que las remesas de los emigrantes representan "una fuente importante y estable de financiación externa para el desarrollo", y una fuente cuyo potencial para estimular el crecimiento económico han olvidado principalmente quienes estudian estos asuntos mirándolos desde arriba. En comparación, millones de trabajadores emigrantes que trabajan desde abajo, quienes durante muchos años han estado enviando a sus poblados de origen miles de millones de dólares de fondos de inversión, no se han mostrado tan negligentes. Aun si todavía queda por liberar, apenas una pequeña parte del potencial de desarrollo de estos fondos, no lo ha sido por carencia de esfuerzo por parte de los mismos emigrantes, por parte de sus hijos nacidos en el extranjero y ni siquiera de sus parientes en sus hogares. La pobreza absoluta, la falta de capital y la carencia de capacidades empresariales no han sido los obstáculos principales a la generación de patrones más sostenidos de crecimiento económico a partir de estas afluencias de fondos. Más bien, son las restricciones institucionales, estructurales e infraestructurales –en muchos casos las mismas restricciones que provocaron la migración– las que explican los malos resultados de estas oportunidades en el campo del desarrollo.

Pocas partes del mundo en desarrollo continúan sin ser tocadas por la migración al extranjero –incluyendo las regiones más económica y espacialmente periféricas. Al mismo tiempo, en todo el mundo en desarrollo comienzan a surgir círculos viciosos de retroceso del desarrollo, como lo evidencian los patrones ex-

plosivos de crecimiento urbano, en particular en los países más pobres. Todos tenemos un interés en las consecuencias negativas de efectos como los anteriores, los cuales ponen en mayor desventaja todavía a los que son tan desafortunados como para encontrarse confinados a la periferia subdesarrollada y, por tanto, refuerzan la propensión de esas personas a emigrar. Si resulta imposible detener esa migración, no solamente los centros metropolitanos –en el mundo industrializado y en el mundo en desarrollo– van a estar cada vez más superpoblados, sino que a medida que sus periferias rurales se vean despojadas de sus poblaciones, va a disminuir a ritmo constante su potencial productivo, impulsando todavía más la urgencia de emigrar. En tanto las iniciativas de las políticas y las estructuras institucionales favorezcan a la metrópolis a expensas de la periferia, lo urbano a lo rural y lo formal a lo informal, parece determinado a continuar un círculo vicioso de concentración siempre mayor de personas y recursos en las zonas metropolitanas y un proceso paralelo de retroceso del desarrollo.

Bibliografía

Addleton, Jonathan. 1992. *Undermining the Centre: The Gulf, Migration y Pakistan.* Karachi: Oxford University Press.

Ballard, Roger. 1983. "Emigration in a Wider Context: Jullundur and Mirpur Compared". *New Community* 11: 117–36.

———. 1988. "The Political Economy of Migration: Pakistan, Britain and the Middle East". En *Migrants, Workers y the Social Order,* ed. J. Eades, 19–48. Londres: Tavistock.

———. 1989. "Overseas Migration and Its Consequences: The Case of Pakistan". En *The Sociology of Developing Societies: South Asia*, ed. H. Alavi y J. Harriss, 112–120. Londres: Macmillan.

———. 1991. "Migration and Kinship: the Differential Effect of Marriage Rules on the Process of Punjabi Migration to Britain". En *South Asians Overseas,* ed. C. Clarke, C. Peach y S. Vertovec, 210–249. Cambridge: Cambridge University Press.

———. 2003. "The South Asian Presence in Britain and Its Transnational Connections". En *Culture and Economy in the Indian Diaspora,* ed. H. Singh y S. Vertovec, 197–222. Londres: Routledge.

———. 2004a. "A Case of Capital-Rich Under-Development: The Paradoxical Consequences of Successful Transnational Entrepreneurship from Mirpur". En *Migration, Modernity and Social Transformation in South Asia,* ed. F. Osella y K. Gardner. New Delhi: Sage.

———. 2004b. "Remittances and Economic Development". En *Migration and Development: How to Make Migration Work for Poverty Reduction,* Comité de la Cámara de los Comunes sobre Desarrollo Internacional. Londres.

———. 2004c. "Delivering Migrant Workers' Remittances: The Logistical Challenge". *Journal of Financial Transformation* 12: 141–53.

El-Qorchi, M., S. Maimbo y J. Wilson. 2003. "Informal Funds Transfer Systems: An Analysis of the Informal Hawala System". Documento Ocasional 222 de FMI, Fondo Monetario Internacional, Washington, DC.

Gardner, Katy. 1995. *Global Migrants, Local Lives.* Oxford: Oxford University Press.

Maimbo, Samuel. 2003. *The Money Exchange Dealers of Kabul: A Study of the Hawala System in Afghanistan.* Washington, DC: Banco Mundial.

Portes, Alejandro. 1997. *Globalization from Below: The Rise of Transnational Communities.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

Ratha, Dilip. 2003. "Workers' Remittances: An Important and Stable Source of External Development Finance". En *Global Development Finance 2003.* Washington, DC: Banco Mundial.

Smith, M. P. y L. E. Guarnizo, eds. 1998. *Transnationalism From Below.* New Brunswick: Transaction Publishers.

Capítulo 5
Remesas de los trabajadores emigrantes: ¿fuente de financiación para el desarrollo de la microempresa en Bangladesh?

Abu Kalam Azad

Si bien las microempresas constituyen una antigua forma de vida para los pobres rurales, sólo hace poco se las comienza a reconocer como herramienta eficaz de empleo, generación de ingreso y desarrollo económico a largo plazo a través de la reducción de la pobreza. Los empresarios de estas diminutas empresas las financian con los ahorros familiares. En las sociedades empobrecidas, donde los pobres no tienen la capacidad para acumular ni siquiera cantidades minúsculas de capital inicial, los prestamistas se muestran renuentes a prestar dinero por temor de que los prestatarios no puedan reembolsarlo. Y cuando lo prestan, cobran tasas de interés altas. considerando estas circunstancias difíciles, y a pesar de su potencial para reducir la pobreza, el sector de la microempresa continúa en el olvido por parte de los sistemas financieros tanto formales como informales.

En los últimos años comenzó a crecer el interés en este olvidado sector a través del surgimiento de instituciones de microfinanciación (IMF), las cuales han puesto el énfasis en el desarrollo de la microempresa como mecanismo potencial para la reducción de la pobreza. Lamentablemente, la mayoría de IMF son organizaciones no gubernamentales (ONG) a las que financian organismos donantes –a menudo de forma insuficiente. Carentes de recursos propios para satisfacer la creciente demanda de microcrédito, las ONG ofrecen créditos muy pequeños a los muy pobres, recuperando apenas sumas pequeñas de ahorros de sus propios miembros prestatarios –insuficientes para financiar las necesidades financieras existentes del sector de la microempresa, y mucho menos para ayudar a empresarios potenciales a crear nuevas empresas. Sin ser ni bancos ni formar parte de un sistema financiero formal, las IMF se encuentran registradas según leyes[1] diversas, la mayoría de las cuales no les permiten aceptar depósitos públicos.

---

1 Las ONG y las cooperativas de Bangladesh se encuentran registradas según cinco leyes. La mayor parte lo están según la Ley de 1860 de Registro de Sociedades, la cual administra el Departamento de Bienestar Social. Otras lo están bajo cualquiera de las siguientes acepciones: (a) como organismos voluntarios de seguridad social (según la Ordenanza de 1961 de Registro y Control); (b) como empresas sin fines de lucro limitadas por garantía y con licencia según la Sección 28 de la Ley de 1994 de Compañías; (c) como fideicomisos, al tenor de la Ley de 1992 de Fideicomisos o la Ley 120 de Fideicomisos de Beneficencia y Religiosos; o (d) como cooperativas, según la Orde-

Como en todas partes, en Bangladesh las microempresas conforman un subconjunto de la economía informal, con elementos comunes de facilidad de ingreso; empleo independiente, producción a pequeña escala, trabajo de mano de obra intensiva, falta de acceso a mercados organizados y falta de acceso a formas tradicionales de crédito debido a déficit de oferta y altos costos de los empréstitos. Las microempresas de propiedad particular en zonas rurales y urbanas ni están registradas ni se les exige que se registren ante organismos fiscales o de normatividad. Tampoco las cubre una normatividad uniforme. La gran mayoría emplea a menos de diez personas, por lo general miembros de la familia del empresario y funcionan en locales distintos a la casa del propietario. Con frecuencia, para los empresarios pobres, las microempresas son la única fuente de ingreso familiar. En muchos casos, los prestamistas locales, los amigos y hasta los parientes se muestran renuentes a darles o prestarles dinero.

Rara vez los bancos comerciales muestran algún interés en ofrecerles capital inicial, por las razones siguientes:

- Se percibe como riesgoso prestar dinero a la pequeña empresa. Las incertidumbres que enfrenta una compañía pequeña –entre ellas las elevadas tasas de fracaso del negocio y la susceptibilidad a cambios de mercado y fluctuaciones económicas– hacen que los bancos se muestren renuentes a manejar estos clientes. El no pago o hasta el pago retrasado, por parte de algunos pocos clientes importantes, puede ocasionar el derrumbe de una empresa pequeña.
- Los bancos muestran un claro sesgo institucional hacia otorgar empréstitos al sector corporativo más grande. En muchos casos existen vínculos con las juntas directivas, propiedades comunes y otros tratos financieros comunes entre los bancos y las grandes corporaciones.
- Son elevados los costos administrativos de prestar dinero a las empresas pequeñas, lo cual reduce la rentabilidad.
- Muchas empresas pequeñas son incapaces o no están dispuestas a presentar registros contables completos y otros documentos. En la mayoría de los casos, simplemente no existen estos registros, dificultando la evaluación de solicitudes locales.
- Con frecuencia los pequeños prestatarios no tienen la capacidad para ofrecer las garantías reales y la seguridad que exigen los bancos y otras instituciones prestatarias.
- Las empresas del sector informal carecen de estatus legal.

---

nanza de 1984 de Sociedades Cooperativas (Ordenanza No. 1 de 1985). En el caso de IMC que reciben subsidios del exterior, la Oficina de Asuntos de las ONG, creada según la Ordenanza de Normatividad de 1978 de Donaciones Extranjeras (Actividades Voluntarias), debe autorizar la entrega de fondos.

Paralela a la renuencia a prestar a las empresas pequeñas por parte de los bancos está la renuencia de esas empresas a contratar empréstitos con los bancos. Las formalidades para obtener financiación bancaria, en especial el tiempo y los trámites que implica hacerlo, representan un disuasivo mayor para las empresas pequeñas. La mayoría de los microempresarios carecen de educación formal lo cual, unido a problemas de localización y tiempo, dificulta cumplir a los posibles prestatarios con los requisitos de los bancos y de otras instituciones financieras formales. En muchos casos, además de los costos en que tienen que incurrir por cuenta de las numerosas visitas a la institución crediticia, los prestatarios potenciales tienen que pagar por la preparación de cuentas o de estudios especiales.

Una gran brecha entre la demanda y la oferta de crédito es el resultado de lo anterior.

Vinculación de las remesas de los emigrantes con el desarrollo de la microempresa

El floreciente volumen de remesas de emigrantes internacionales ha surgido como fuente potencial de fondos para actividades de desarrollo, entre ellas las microempresas, las cuales hoy día son parte de la estrategia de desarrollo de muchos países en desarrollo. Las remesas –una parte de los salarios de trabajadores emigrantes ganados en otros países y girados a sus países de origen– son fuente importante de divisas para los países que envían la mano de obra, las cuales se utilizan para pagar pasivos de importaciones, mejorar la balanza de pagos, construir reservas en moneda extranjera, pagar la deuda externa y mejorar la viabilidad del sector externo del país receptor. En el frente interno, las remesas aumentan los ingresos de los hogares de las familias de los emigrantes, mejoran el nivel de vida, acrecientan los ahorros y hacen por lo general un aporte al crecimiento económico nacional.

Sin embargo, contra el trasfondo de la pobreza rural, la prestación ineficiente e insuficiente del crédito y los inadecuados servicios públicos en muchos países en desarrollo, parece ser una tarea compleja la de dirigir los flujos de las remesas hacia el desarrollo de la microempresa.

Pese a las dificultades, algunos países receptores –El Salvador, Guatemala, México y Filipinas entre ellos– han logrado establecer empresas y varios proyectos de desarrollo comunitario respaldados por las remesas. Los ejemplos que aparecen a continuación permiten algunas percepciones prácticas de los vínculos beneficiosos entre remesas de emigrantes y desarrollo de la microempresa.[2]

---

2 Se ha recurrido a Johnson y Sedaca 2004, para algunos de los ejemplos que se mencionan.

Canalización de recursos hacia el desarrollo de la microempresa en México

La falta de crédito para capital semilla y capital de trabajo para las empresas, en particular la pequeña y la mediana empresa, constituye una de las principales restricciones al crecimiento del sector privado en los países en desarrollo. Las remesas mancomunadas pueden ofrecer este tipo de créditos, apoyando por tanto el crecimiento de empresas en países cuyas comunidades de emigrantes giran montos elevados de remesas. Aunque viven en el extranjero, muchos emigrantes tienen interés en invertir en empresas en su país de origen, bien sea para dar empleo a miembros de su familia, ganar otros ingresos o prepararse para la jubilación o el posible regreso. Las remesas giradas a través de las así llamadas Asociaciones País de Origen (HTA) y otros grupos de autoayuda responden por cerca de 20% del capital invertido en microempresas en el México urbano. Estos tipos de inversiones por parte de remitentes de remesas pueden reducir de manera significativa la pobreza ampliando oportunidades de negocios en las comunidades de los girados en sus propios países y generando empleos e ingreso que no existirían de otra manera. En tanto el número real de empleos generados y las ganancias globales van a variar con el entorno del mercado, inversiones como estas pueden ayudar a dar ímpetu económico en economías locales en dificultades.

Nacional Financiera, México

Nacional Financiera (Nafin), un banco de desarrollo, ha ofrecido desde 1994 apoyo financiero y técnico a más de 80 mil microempresarios. Utilizando las remesas de los trabajadores emigrantes, respalda proyectos productivos en México. El programa Nafin ofrece varias ventajas a los emigrantes interesados en establecer una empresa en su país de origen o ampliarla, entre ellas capacitación financiera y técnica y asistencia en comercialización. Nafin ha creado fondos comunitarios de inversión que se pueden adaptar para movilizar las remesas para inversiones manejadas por la comunidad en microempresas.

Aumento del impacto de las remesas colectivas en México

Después de comprender los efectos benéficos de sus comunidades emigrantes en el extranjero, varios gobiernos, entre ellos el de México, han emprendido proyectos económicos para atraer y utilizar las remesas colectivas. El programa más exitoso de México es un fondo compensatorio de tres por uno, para estimular las inversiones de los emigrantes en infraestructura a pequeña escala y otros proyectos y programas comunitarios.

En 1992, el estado mexicano de Zacatecas inició el programa Iniciativa Ciudadana 3x1, en el cual los dineros que donan los emigrantes se compensan con fondos del gobierno federal y del estatal. El programa se amplió para incluir fondos municipales, y por cada dólar donado se agregan tres dólares de fuentes oficiales. El dinero recaudado se deposita en un fondo para proyectos de desarrollo en comunidades con asociaciones País de Origen (HTA).

En 2002, grupos de emigrantes y autoridades oficiales canalizaron a través el programa dieciséis millones de dólares. Los montos de dinero que las HTA han comprometido en el programa han aumentado en los últimos años con tanta rapidez que, en ocasiones, el gobierno no dispone del presupuesto para compensar estos fondos. Otros estados están ejecutando sus propios programas de compensación debido al éxito del programa.

El Fondo Multilateral de Inversiones en Ecuador y Brasil

Además de facilitar el acceso a servicios financieros por parte de los receptores de remesas, el Fondo Multilateral de Inversiones (MIF) del Banco Interamericano de Desarrollo, ha liderado un programa para vincular las remesas con el desarrollo de la pequeña y la mediana empresa.

En Ecuador, el MIF ha trabajado con el Banco Solidario para apoyar microempresas a través de líneas de crédito. Facilitar el flujo de remesas es uno de los objetivos principales del proyecto como a los emigrantes ecuatorianos y a sus familias el acceso a servicios, tener ahorros y participar en inversiones productivas. Además, el proyecto está ampliando al sector de la microempresa la cobertura del sistema financiero formal de Ecuador, en especial en las zonas rurales, induciendo a más personas, entre ellas receptores de remesas, a utilizar los instrumentos financieros, demostrando a la vez a las instituciones financieras la factibilidad de lograr rendimientos financieros atractivos a través de los empréstitos a mediano y largo plazos.

En Brasil, el MIF ha trabajado con Banco Sudameris do Investimento en un fondo de remesas para empresarios (el Fondo Dekassegui). A través de la creación de un mecanismo mediante el cual una parte de las cuentas de remesas giradas periódicamente se pueda aplicar a usos más productivos, el proyecto busca fomentar actividades empresariales por parte de trabajadores de temporada de Brasil en el extranjero, quienes deseen crear una empresa a su regreso al país.

Unlad Kabayan, Filipinas

Unlad es una de las pocas organizaciones de Filipinas que busca movilizar los recursos de trabajadores emigrantes hacia un uso productivo y al desarrollo comunitario. Unlad ha movilizado ahorros mancomunados de emigrantes, ayuda-

do a identificar inversiones apropiadas y facilitado solicitudes de crédito con el objetivo de generar nuevos empleos a través de empresas sostenibles. Entre los servicios disponibles a los emigrantes están:

- Cuentas de ahorro;
- Inversiones en empresas existentes;
- Fondos especiales para el montaje de empresas;
- Capacitación en competencias, apoyo logístico y trabajo en red.

Además de estos servicios, Unlad ha creado un programa de apoyo social para educar y organizar a los trabajadores emigrantes.

El potencial de inversión de la diáspora india

Para facilitar el desarrollo de la empresa en India, el Centro Indio de Inversiones ha creado mecanismos que permiten la colaboración de empresas indias con ciudadanos indios no residentes en la identificación de fuentes de capital y tecnología. Este organismo cuenta con un servicio de información industrial que proporcional datos sobre la situación de las industriales y perfiles de proyectos industriales potenciales. Además, la página del organismo en internet ofrece a indios no residentes respuestas a una larga lista de preguntas de inversiones en cuentas bancarias; repatriación de utilidades; e inversiones en títulos valores, acciones, depósitos de compañías y propiedades. El sitio en internet también ofrece facilidades especiales a inversionistas no residentes que repatrían fondos.

Plan de pagos diferidos en Lesotho

Más del 60% de la población económicamente activa de Lesotho trabaja en las minas sudafricanas. Con el objetivo de garantizar que una proporción mayor del dinero que ganaban los trabajadores de Basotho se invirtiera o se gastara en la economía interna, la asociación de mineros creó, en 1974, un plan de pagos diferidos. El plan también tenía como finalidad crear mayor conciencia del ahorro entre los trabajadores emigrantes. El fondo lo administra una junta de fiduciarios, presidida por el primer secretario de Trabajo y Empleo y con representantes del banco central de Lesotho y los ministros de Empleo y Trabajo, Agricultura y Hacienda; y del Ministerio de Trabajo de Sudáfrica.

Las normas que regulan el plan estipulan que todos los dineros en el fondo que no se requieran de manera inmediata para reembolso se deben invertir en bonos del Tesoro o en cualesquiera otros títulos valores garantizados por el gobierno. Una enmienda de 1990 disminuyó de 60% a 30% el requisito mínimo de porcentaje de pagos diferidos, permitiendo a los empleados acordar voluntaria-

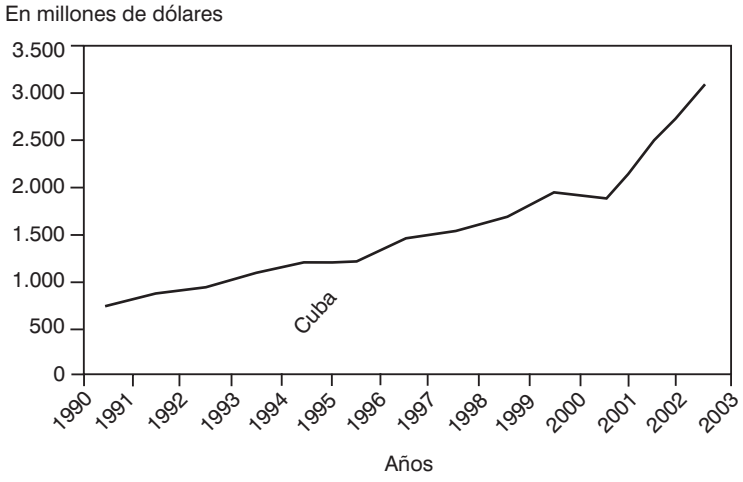
mente un aplazamiento de hasta 50%. Durante los primeros y los últimos treinta días calendario de un contrato, no se permiten deducciones, y se permiten dos retiros por periodo de contrato, cada uno de los cuales no puede exceder el 50% del pago diferido en la cuenta del empleado. La junta decide la tasa de interés pagadera sobre las cuentas en el Banco de Lesotho.

El caso de Bangladesh

¿Puede Bangladesh aprovechar algunos de los experimentos que se describen? Para responder esta pregunta es importante tener en cuenta si Bangladesh ofrece el entorno y la infraestructura necesarios para atraer las remesas de los emigrantes hacia el desarrollo de la microempresa.

Bangladesh es principalmente un país exportador de mano de obra. Desde su independencia en 1972, han viajado al extranjero más de tres millones de ciudadanos de este país. Las remesas acumuladas de estas personas durante el periodo 1976-2003 fueron de cerca de US$22 mil millones de dólares. El banco central calcula que sólo en 2003, el país recibió de los expatriados US$3 mil millones de dólares. En los últimos años se ha registrado un incremento agudo de las entradas al país de remesas de emigrantes (gráfico 5.1).

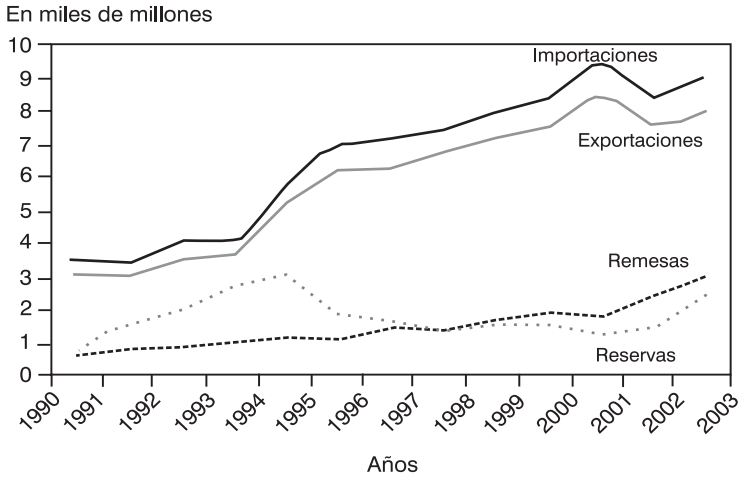
Gráfico 5.1
Remesas de los emigrantes a Bangladesh, 1990-2003



Fuente: estimaciones de los autores a partir de datos del Departamento de Políticas Cambiarias del Banco de Bangladesh (Banco Central de Bangladesh).

Los tres millones de emigrantes de Bangladesh apenas representan 2,5% de la población total del país: porcentaje pequeño en comparación con otros países exportadores de mano de obra. Los emigrantes pueden representar casi 9% de la población de Filipinas y 15% de la de México. Por tanto, en comparación con la actividad económica general, las remesas son pequeñas, si bien, desde 1997 (gráfico 5.2) han superado las reservas del país en moneda extranjera. De los tres millones de emigrantes, 2,5 millones son trabajadores semicalificados o no calificados, con ingresos mensuales promedio inferiores a US$300, la mitad o menos de los ingresos de trabajadores emigrantes filipinos o mexicanos. Según estiman Siddiqui y Abrar (2003), un emigrante típico gira 55,65% de sus ingresos y esa transferencia constituye el 51,22% del ingreso total de las familias receptoras.

GRÁFICO 5.2
POSICIÓN COMPARATIVA DE LAS REMESAS DE LOS TRABAJADORES EN BANGLADESH, 1990-2003



Fuente: estimaciones de los autores a partir de datos del Departamento de Políticas Cambiarias del Banco de Bangladesh (Banco Central de Bangladesh).

La ley y las costumbres de Bangladesh prohíben estrictamente el envío de remesas a través de canales informales, del tipo de *hundi* y *hawala*. A pesar de esta prohibición, se estima que las remesas recibidas a través de canales bancarios, las únicas registradas en Bangladesh, apenas ascienden a 46% de las remesas totales (Siddiqui y Abrar 2003). Otro 40% llega por medio del sistema informal *hundi* (prohibiciones legislativas no han logrado poner freno a la atracción que ejercen los bajos costos y la velocidad de entrega de este sistema), cerca de 5% por medio

de amigos y parientes y la mayor parte del resto a través de trabajadores emigrantes en sus visitas al país.

El Estado es el beneficiario final de todas las ganancias en divisas en Bangladesh; las familias de los emigrantes reciben la contraparte de las remesas en moneda local (*taka*), ya sea directamente o a través de sus cuentas bancarias. Por consiguiente, en la actualidad no existe mecanismo alguno para captar y mancomunar el equivalente de las remesas de los emigrantes en moneda local.

Los emigrantes de Bangladesh pueden invertir la contraparte en moneda nacional de sus ganancias en moneda extranjera en "bonos de desarrollo de trabajadores" denominados en la moneda local, que devengan un interés de 12% al año, superior a las tasas que ofrecen otros bonos del gobierno y certificados de ahorros. El interés devengado está exento de impuestos. Las utilidades son convertibles a moneda extranjera y se pueden transferir al extranjero.

Los saldos de cuentas en moneda extranjera con bancos comerciales en Bangladesh son el dinero de los emigrantes, convertibles y transferibles sin restricciones. A menos que los saldos se cobren o se conviertan en dinero en efectivo en moneda local, no se reflejan en la economía y ofrecen escasas oportunidades para estimular la microempresa u otras actividades generadoras de ingreso.

Los depósitos que mantienen los inmigrantes en "cuentas de depósito en moneda extranjera" devengan interés, con frecuencia con tasas superiores a las del mercado para la divisa europea. El interés devengado está exento de impuestos. Las cuentas son renovables y se pueden mantener durante tiempo indefinido, aun después de que emigre el cuentahabiente. Los tenedores de cuentas pueden retirar en cualquier momento dinero de sus cuentas y convertirlo a la moneda local de Bangladesh. No tienen incentivos para renunciar a recibir estas primas por concepto de intereses e invertir en microempresas rurales arriesgadas.

En la actualidad no sería posible reproducir alguno de los sistemas descritos en la sección anterior. El plan de pago diferido de Lesotho o una alternativa similar ofrece cierto potencial aunque mancomunar las remesas de los emigrantes requeriría cambios importantes de las políticas y estructurales. El funcionamiento de un sistema de este tipo requiere de un órgano central para reglamentar el empleo en el extranjero, rigurosamente responsable ante las autoridades institucionales de más alto rango. Si este órgano fuera a ser responsable de canalizar las divisas hacia el mercado financiero, sería necesario introducir cambios importantes en las leyes y reglamentaciones cambiarias. Una vez se hicieran estos cambios, se tendrían que crear mecanismos para redirigir hacia la economía rural la contraparte en moneda local de las remesas para invertirla en microempresas. Se necesitarían instituciones en zonas rurales remotas para llevar a cabo las transacciones. Estas instituciones podrían ser sucursales rurales de bancos comerciales nacionales, o MIF que ya cuenten con experiencia y capacidades operativas. Sin embargo, las leyes existentes no permiten que las MIF participen en financiación formal.

Es obvio que, antes de poder llevar a cabo cambios tan arrolladores, se necesitaría de investigaciones detenidas y de construcción de consenso. Entre los aspectos que sería necesario abordar en el proceso de construcción de consenso se encuentran los siguientes:

- ¿Quieren los expatriados de Bangladesh ayudar a las comunidades pobres de Bangladesh necesitadas de crédito?
- ¿Son los ingresos de fuente extranjera de los emigrantes de Bangladesh suficientes para permitir el ahorro después de cubrir los gastos del hogar y los costos de la migración? ¿Cuáles incentivos motivarían a ahorrar más a las familias de los emigrantes?
- ¿Invertirán en microempresas y en pequeñas empresas los emigrantes de élite antes de su regreso a casa y después? Considerando que los emigrantes y sus familias en las zonas rurales se sienten superiores a los no emigrantes y sus familias, ¿cómo se puede motivar a los emigrantes y a sus familias para que participen conjuntamente con empresarios pobres en actividades de empresas minúsculas en el mismo poblado o comunidad?
- ¿Pueden los emigrantes de Bangladesh organizarse en colectivos, cooperativas y otras organizaciones de autoayuda en el país de empleo que pudiera manejar de manera más eficiente los fondos destinados al ahorro y a la inversión en su país de origen?
- ¿Deberían hacerse esfuerzos mayores para aumentar la afluencia de remesas de los emigrantes, ampliando las oportunidades de inversión, facilitando los procedimientos oficiales para el envío de remesas, y aumentando la migración hacia destinos en el extranjero?
- ¿Se pueden abrir canales informales para recibir las remesas de los emigrantes? Si es así, ¿cómo se reglamentarían y cómo se explicarían los flujos informales? ¿Cómo se haría seguimiento a la observancia de leyes y reglamentaciones contra el "lavado de dinero"?
- ¿Es factible involucrar a MIF en el manejo de las remesas de emigrantes que regresan al país?
- ¿Tienen las autoridades el poder para hacer las reformas necesarias a las políticas relacionadas con el manejo de las remesas?

Propuestas de las políticas

Queda claro que no va a ser tarea fácil vincular las remesas de los emigrantes con el desarrollo de la microempresa en Bangladesh. Con el ánimo de reducir los riesgos y la vulnerabilidad, se pueden considerar las propuestas que se analizan en las secciones siguientes:

Adopción de un programa de desarrollo de la microempresa

Tal vez sea necesario adoptar un programa nacional de desarrollo de la microempresa para redirigir las remesas de los trabajadores hacia iniciativas de desarrollo de la microempresa, financiado exclusivamente por medio de las remesas de los emigrantes o en combinación con otras fuentes de financiación, para mancomunar y transferir las remesas a destinos específicos. Una vez creado el programa, el gobierno podría introducir instrumentos o estrategias financieras para recanalizar las remesas hacia el desarrollo de la microempresa.

Creación de vínculos con la diáspora

Casi siempre, los miembros de las comunidades diáspora son ricos y están bien organizados debido a su larga permanencia en el extranjero y a mayores niveles de ingreso. Aun así conservan estrechas relaciones culturales con su país de origen. Si a esta relación se le puede convertir en una preocupación por el bienestar social y económico de los amigos y miembros de familia restantes, o en preocupaciones humanitarias, intereses económicos, aspiraciones profesionales o hasta el deseo de regresar algún día al país, el país de origen va a lograr beneficios enormes. Las comunidades de la diáspora disponen del dinero, el tiempo y los recursos intelectuales para ayudar a reducir la pobreza, contribuir a la expansión del sector privado y mejorar la competitividad global de su país de origen. Potencialmente, la creación y el fortalecimiento de vínculos con la diáspora pueden lograr la disponibilidad de recursos para actividades de reducción de la pobreza, como el desarrollo del microempresariado.

La creación de mecanismos de inversión indirecta que se conviertan en parte de las carteras de inversionistas individuales constituye una manera de movilizar a las comunidades de la diáspora. En tanto inversionistas "al detal" de la diáspora de este tipo pueden invertir en instrumentos financieros para hacer un aporte al desarrollo económico de su país de origen, también quieren obtener una rentabilidad razonable sobre sus inversiones para cumplir sus propias metas financieras. Entre los instrumentos financieros dirigidos a los inversionistas de la diáspora se cuentan fondos privados accionarios, o instrumentos de deuda, como empréstitos comerciales o bonos del Tesoro. Si bien puede variar la escala real de inversiones individuales, el resultado de los recursos mancomunados pueden ser montos significativos de inversión extranjera directa y financiación oficial. Además de servir como fuente crucial de financiación, estos instrumentos pueden estimular inversiones individuales más grandes, contribuyendo a reforzar los sistemas financieros de otra manera tan débiles y ayudando a inyectar en el sector financiero local más capacidades avanzadas.

Bajo el fideicomiso del gobierno de Bangladesh, se podría crear un "fondo diáspora de inversión" y ponerlo en conocimiento de la diáspora de Bangladesh

como oportunidad de inversión con incentivos adecuados. Si la Corporación de Inversiones de Bangladesh se encargara de su gestión, un fondo de este tipo ameritaría la confianza de los miembros de la diáspora. Las utilidades se podrían canalizar hacia los microempresarios o hacia otros sectores.

Tal vez bajo la dirección del banco central o de la Fundación Palli Karma Sahayak, la institución cimera para el mercado de microfinanciación, se podría crear un fondo benéfico de desarrollo rural, permitiéndole a los miembros de la diáspora ayudar a los pobres rurales. Un comité o una junta de fiduciarios de alto rango tendría a su cargo la gestión del fondo, cuyas utilidades se canalizarían a través de MIF hacia la microempresa y a otras actividades generadoras de ingreso.

Participación de las instituciones de microfinanciación (IMF)

Si bien los bancos comerciales se encuentran mejor equipados para explotar sistemas financieros y de envío de dinero, y prestan servicios tecnificados a receptores de remesas, con su infraestructura actual tal vez no estén en capacidad de atender las necesidades de clientes más pobres, en especial en las zonas rurales. En este caso, para llegar a los pobres sin acceso a los bancos, estos bancos pueden vincular instituciones financieras más pequeñas, de mercados inactivos. Acrecentar la participación de IMF en la entrega de la proporción en moneda local de las remesas internacionales de los emigrantes de Bangladesh representa mecanismos prometedores para ampliar el acceso financiero a los pobres, en especial en las zonas rurales que carecen de acceso a los bancos comerciales más grandes. Las IMF podrían dedicar su atención a la explotación de las remesas giradas por medio de canales informales. Igualmente, con el fin de remplazar eventualmente esos canales informales no autorizados, se les podría permitir realizar estudios para calcular el volumen de remesas informales, incluyendo remesas en especie y otras remesas no monetarias.

Los bancos podrían involucrar a las ONG y a las IMF como asociados en la explotación del potencial del mercado del microcrédito y apalancar su estructura y relaciones hacia la prestación de servicios de microfinanciación. Por medio de un modelo general de vinculación, los bancos podrían ofrecer crédito a IMF intermediarias para hacer préstamos a microempresarios. El problema de la capitalización insuficiente se reduciría de esta manera y la capacidad inutilizada de las IMF se aplicaría a la prestación de nuevos servicios financieros. Los bancos consolidarían y restructurarían actividades de microfinanciación, inyectando nuevo ímpetu a la expansión del mercado microfinanciero y superando las restricciones actuales a la ampliación de sus inversiones.

Bonos respaldados con remesas

Los bonos respaldados con remesas permiten a los países apalancar los fondos de la diáspora para recaudar financiación externa para el desarrollo. En los últimos años, para evitar el racionamiento del crédito de cara a calificaciones en deterioro del riesgo país, los nuevos emisores han utilizado el aseguramiento de flujos futuros de divisas. Los bonos los expiden los bancos que reciben grandes cantidades de remesas cablegráficas de trabajadores y compañías en el extranjero. Antes de su conversión a moneda local para pagar al receptor del giro, los fondos que respaldan los bonos se depositan en una cuenta en el extranjero.

Los instrumentos de inversión actualmente disponibles para expatriados o emigrantes de Bangladesh cuentan con el respaldo del gobierno y las utilidades aparecen como deuda pública en las cuentas oficiales. El gobierno podría introducir bonos respaldados con las remesas de los emigrantes, y la contraparte de esos bonos en moneda local se transferiría a un fondo para el desarrollo de la microempresa. Si se hace una gestión adecuada de ellos, para los emigrantes podrían ser muy atractivos estos bonos respaldados por el gobierno.

Bonos especiales de emigrantes

A los bancos comerciales nacionalizados y privados se les puede permitir emitir bonos especiales o planes de ahorro para los emigrantes, o estimularlos a hacerlo. A través de sus propias redes de sucursales, los bancos podrían prestar estos fondos a iniciativas microempresariales. Como alternativa, los bancos podrían convertir en socios industriales a las IMF en las zonas rurales para manejar actividades de microfinanciación. Las IMF actuarían como agentes de servicio de empréstitos y colaborarían con empresarios sociales para crear IMF rurales. Según un acuerdo de este tipo, cada banco o grupo de bancos podría establecer una cartera de empréstitos de microfinanciación y crear una red que en algún momento podría prestar diversos servicios financieros en las zonas rurales. De esta manera, los bancos comerciales se podrían beneficiar del potencial del sector de la microfinanciación.

La cooperación entre las IMF y los bancos comerciales cuenta con el potencial para mejorar el acceso a servicios financieros para emigrantes y sus beneficiarios, creando por consiguiente relaciones bancarias formales para ofrecer mayor seguridad financiera, rentabilidad razonable, liquidez y mayor capacidad para apalancar fondos para actividades productivas. Las instituciones financieras se sienten más cómodas prestando a remitentes que utilizan sus servicios porque un flujo regular de pagos de remesas puede significar una forma de garantía real. En algunos casos, los receptores podrían utilizar las remesas futuras como garantía real para obtener empréstitos a tasas más bajas.

Conclusión

En el presente capítulo se ha analizado la posibilidad de vincular las remesas con el desarrollo de la microempresa en Bangladesh y de desviarlas hacia este propósito, mejorando por consiguiente los usos productivos de esas remesas. Si bien en la actualidad se está utilizando este enfoque en América Latina y en todas partes, todavía queda por confirmar el éxito del mismo. Para Bangladesh, las remesas de los trabajadores emigrantes son fuente poderosa de entradas de divisas, pero la mayoría de los emigrantes de Bangladesh son trabajadores semicalificados o no calificados, con ingresos bajos. Estos trabajadores muestran la tendencia a ser adversos al riesgo y no les atrae invertir en microempresas y en otras actividades rurales. La carencia de infraestructura para canalizar estas pequeñas cantidades hacia el desarrollo de la microempresa, hace todavía más difícil mancomunarlas y redirigirlas a estos propósitos. Si bien el gobierno continúa ofreciendo mejores facilidades para girar a través de canales bancarios estas remesas privadas, gran parte de ellas todavía se moviliza a través de canales informales.

Pese a todas estas dificultades, si se logran crear los instrumentos adecuados para atraer su interés, las comunidades de la diáspora de Bangladesh pueden estar dispuestas a participar del desarrollo de su país. Se podrían ofrecer varias oportunidades de inversión, junto con incentivos para hacer aportes unilaterales. Una opción útil puede ser la creación exitosa de fondos diáspora de desarrollo comunitario, dirigidos y administrados por gente digna de confianza. El gobierno podría crear fondos de este tipo, los cuales podría manejar el banco central del país, la Fundación Palli Karma Sahayak u otra entidad similar digna de respeto.

La inversión exitosa de remesas ofrece el potencial de revitalizar las actividades contra la pobreza en Bangladesh.

Bibliografía

Johnson, Brett y Santiago Sedaca. 2004. "Diasporas, Émigrés y Development: Economic Linkages and Programmatic Responses". Estudio elaborado para el Fortalecimiento Comercial para el Sector de Servicios (TESS), de la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional Washington, DC. http://www.tessproject.com/products/special_studies/emigre_pop.htm.

Siddiqui, Tasneem y Chowdhury R. Abrar. 2003. "Migrant Worker Remittances and Micro-Finance in Bangladesh". Documento de trabajo 38, Programa de Finanzas Sociales, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra.

Capítulo 6
Migración y desarrollo: la experiencia de Filipinas

I. F. Bagasao

Filipinas es uno de los dos primeros países con emigrantes en el mundo y el número más alto de emigrantes de Asia, con cerca de 9% de su población de 82,8 millones que vive y trabaja en el extranjero. Los filipinos, con remesas cercana a los US$7 mil millones de dólares anuales, ofrecen un potencial enorme para convertir en mayor capacidad productiva a estas entradas netas. En parte, el presente capítulo se basa en consultas con comunidades de filipinos en Europa, sobre los métodos mediante los cuales sacan el máximo provecho de sus ingresos y recursos para mejorar su situación económica y la calidad de vida de sus familias.

Para los países en desarrollo, las remesas representan una fuente más constante de ingreso que otros flujos privados y la inversión extranjera directa; y a las decisiones que toman los emigrantes para enviar a su país de origen parte de sus ingresos las afectan menos las crisis financieras y de mercado internacionales, que las decisiones de inversionistas privados y especuladores (Gammeltoft 2002). En el presente capítulo se hace primero un análisis breve de datos sobre migración filipina y remesas, métodos de envío de las remesas y sistemas de seguimiento. Se hace un intento por examinar el impacto de las remesas en el desarrollo del país y en sus ciudadanos, y luego, en tanto se percibe que afectan la capacidad del país para apalancar estas remesas y hacer un aporte al crecimiento y al desarrollo a largo plazo del país, se describen las preocupaciones, los problemas y los costos de la migración. A continuación, se busca evaluar la forma en que el gobierno y el sector privado, incluyendo las organizaciones de la sociedad civil, han intentado aprovechar para un uso más productivo los recursos de los emigrantes.

La situación actual de las remesas de filipinos en el extranjero

Se calculaba que 7,4 millones de filipinos trabajaban en el extranjero para diciembre de 2001. A estas personas se las clasifica entre aquellas con estatus permanente, trabajadores de temporada o por contrato y trabajadores irregulares o aquellos que trabajan en otros países sin los documentos apropiados de trabajo. En 255.269 se calculan los trabajadores a bordo de buques mercantes, o sea cerca de la cuarta parte de la población de marineros mercantes del mundo entero.

De los US$103 millones de dólares registrados en 1975, más o menos la época en que los filipinos comenzaron el programa de trabajo en el extranjero, las remesas anuales alcanzaron en 2002, la suma de US$7 mil millones de dólares. No parece haber pausa para la migración de filipinos, registrada hoy día en más de 800.000 cada año o cerca de 2.500 diariamente. Se espera que aumente el monto de remesas ante la nueva demanda por parte de Norteamérica, Japón y Reino Unido de profesionales, como enfermeras, personas para cuidar enfermos y otros en campos relacionados con la medicina, quienes devengan salarios más elevados que sus contrapartes menos capacitadas.

Dependiendo de las circunstancias que rodean la transferencia, los principales factores que afectan el sistema de remesas utilizado son el costo, la velocidad de la transferencia y las tasas de cambio. Western Union, la cual utiliza como conductos a bancos comerciales y rurales en Filipinas y hasta prenderías, parece ser el intermediario de transferencia preferido cuando el factor tiempo está involucrado, en particular para emergencias médicas o de otro tipo, cuando a los emigrantes no les preocupa los costos elevados de la transferencia.

Mecanismos formales e informales de seguimiento de las remesas

En virtud de la supervisión que ejerce sobre bancos comerciales, instituciones financieras y sus filiales, el banco central de Filipinas (Bangko Sentral ng Pilipinas, o BSP) registra las remesas formales y les hace seguimiento. Los centros de cambio de dinero no se incluyen en este mandato de supervisión. Más aún, si bien las remesas fluyen a través de bancos comerciales, el BSP no está autorizado para divulgar los montos que reciben bancos individuales, y los bancos comerciales no muestran disposición alguna para revelar estos montos.

Las autoridades del BSP afirman que las estadísticas de remesas no reflejan las remesas que se movilizan a través de canales informales, como las remesas que llevan al país los mismos emigrantes cuando regresan, el dinero que se envía con los amigos y las cantidades que se transfieren por medio de canales informales de envío de dinero. Las remesas informales no son susceptibles de un conteo exacto. No obstante, la Encuesta de Filipinos en el Extranjero, realizada por la Oficina Nacional de Estadísticas de Filipinas (2003), la cual incluyó cuarenta y un mil hogares, demostró que de los 822.000 trabajadores filipinos en el extranjero (TFE) que envían remesas de dinero, 554.000 o 67,4% lo hicieron a través de bancos, en tanto 27,6% utilizaron canales informales o que comúnmente se conoce como canales de entrega "puerta a puerta". Otro 2,4% hizo las remesas por medio de una agencia u oficina local, mientras el resto lo hizo por intermedio de amigos, colegas de trabajo u otros medios.

Con respecto a la fuente, BSP se muestra cauteloso en el sentido que los datos de remesas no reflejan el país fuente real de las remesas, debido a la práctica

común de canalizar las remesas a través de bancos corresponsales que a menudo se localizan en Estados Unidos. Como los bancos asignan a la fuente más inmediata el origen de los fondos, resulta difícil verificar el origen verdadero.

Las remesas informales consisten en dinero que envían los trabajadores emigrantes y los residentes permanentes a través de amigos, parientes y visitantes que regresan al país, o dinero que llevan consigo los mismos emigrantes de regreso a casa. También se incluyen las remesas a través de intermediarios que participan en transacciones puerta a puerta. De las remesas informales hacen parte los costos de los artículos u obsequios que los emigrantes envían a sus familias en Filipinas, así como las mercancías que ellos mismos compran a su llegada a Manila en almacenes exentos de impuestos.

Lo más probable es que los emigrantes indocumentados, quienes a menudo no están dispuestos a abrir cuentas bancarias por temor a dejar su situación legal al descubierto, o a quienes quizás no se les permite abrir cuentas bancarias en sus lugares de trabajo en el extranjero, utilicen los canales informales.

Además de las encuestas, es posible darse cuenta del alcance de estos canales informales mediante la simple observación de las largas filas de personas haciendo transacciones con vendedores de divisas en los centros comerciales y en los centros urbanos. Además, una medida del volumen de las remesas informales la da el monto de las compras exentas de impuestos realizadas por visitantes filipinos del extranjero, a quienes se les concede el privilegio de hacer compras exentas de impuestos dentro de las 48 horas siguientes a su ingreso a Filipinas.

Fuentes, beneficiarios y usos de las remesas

Las remesas que capta de canales formales el BSP provienen de trabajadores con contratos con empresas en tierra firme y navieras mercantes, y van directamente a las familias de esos trabajadores. Los montos, la frecuencia y los intervalos varían según la ocupación y el nivel salarial de los trabajos en el extranjero. En 2000, más de 17% de los hogares filipinos tenían trabajando en el extranjero a un miembro de familia por lo menos; 64% de estos hogares eran urbanos y 36% rurales (De la Cruz 2003). El uso principal que estos hogares daban a las remesas eran los siguientes:

- Necesidades básicas del hogar
- Pago de deudas contraídas para garantizar los gastos de migración
- Educación de los niños
- Gastos médicos o emergencias
- Compra de tierra o construcción de vivienda o mejoras
- Compra de electrodomésticos u otros productos no perecederos
- Ahorros e inversiones en microempresas

Además de enviar dinero a la familia, durante largo tiempo los emigrantes individuales así como cerca de doce mil asociaciones de filipinos emigrantes regionales, sociales, cívicas y de otro tipo han estado recaudando fondos para garantizar pequeños proyectos de infraestructura y otras causas humanitarias en Filipinas, como construcción de escuelas, hospitales, iglesias, pozos; financiación de misiones médicas, medicinas y alivio de calamidades; y apoyo a niños de la calle y huérfanos, iglesias y otros. La Comisión sobre Filipinos en el Extranjero, un organismo del gobierno de Filipinas adscrito al Departamento de Asuntos Extranjeros, ha manejado un programa de diez años denominado Linkapil que ha movilizado de filipinos en el extranjero en Norteamérica, Australia y Europa, más de mil millones de pesos (cerca de US$18 millones). Varios proyectos comunitarios en las provincias han hecho uso de este dinero, de acuerdo con un sistema de identificación de necesidades, diseñado por Linkapil, el cual probablemente representa apenas una pequeña parte de la filantropía continua de la extensa diáspora filipina.

Por medio de programas de reintegración del emigrante, algunas organizaciones de la sociedad civil de Filipinas, como el Centro de Emigrantes Asiáticos, Unlad Kabayan y Atikha, ayudan a preparar a los emigrantes para su posible regreso a Filipinas. Estas organizaciones ayudan a que los emigrantes conformen grupos de ahorros en lugares como Hong Kong, Japón e Italia. Luego los grupos invierten en empresas de su elección en su pueblo natal. Estos programas, los cuales fomentan la formación de valores, la cultura del ahorro, competencias empresariales y aun la participación en pequeñas empresas de las familias de los emigrantes, han atraído la atención no sólo para filipinos como preparación del regreso de los emigrantes a sus países de origen, sino también para emigrantes de otras nacionalidades (Departamento de Asuntos Extranjeros 2002).

El impacto de la migración en el desarrollo de Filipinas

En Filipinas, la migración afecta al país tanto en el ámbito de la familia como en el nacional.

Impacto en las familias

Es un hecho cierto que ha mejorado la situación económica de muchas familias filipinas porque el sostén de esas familias en el extranjero gana muchísimo más de lo que pueden ganar en Filipinas. Una elevada proporción de familias filipinas ha dependido a lo largo de los años de las remesas del extranjero o del ingreso en el exterior como fuente principal de ingreso. En 1997, la Encuesta de Ingreso y Gasto Familiar, reveló que 6,2% de familias filipinas derivaban de las remesas su fuente principal de ingreso. Lo anterior se traduce en un total de 881.263 familias que reciben ingresos del extranjero (Go 2002).

Impacto en la nación

Aunque los economistas han señalado que las remesas se han utilizado más en consumo que en acrecentar la capacidad productiva del país, el comportamiento consumista sí tiene un efecto multiplicador, en especial cuando se utiliza para gastos en salud, educación y vivienda, los cuales sirven al desarrollo (Lamberte 2002). Así mismo la migración alivia el peso de la carga que soporta el gobierno de lidiar con tasas elevadas de desempleo, las cuales, a finales de los años noventa, llegaron al tope de 12,4%, en tanto, en épocas de crisis, las remesas actúan de amortiguador para el déficit de la balanza de pagos del país y para las reservas de la nación. Ente 1990 y 1999, las remesas significaron un aporte promedio de 20,3% a las entradas por concepto de exportaciones del país y 5,2% de producto nacional bruto (Go 2002).

Es factible que existan factores que afecten la capacidad del país para apalancar para el crecimiento y el desarrollo las afluencias de los emigrantes y aun para disuadir al gobierno de abordar los fundamentos básicos del crecimiento. Estos factores pueden ser resultado de los efectos de la migración misma o de la dificultad del país para resolver los problemas económicos y políticos internos o para mejorar su competitividad global.

Filipinas tiene que lidiar con sus propios problemas económicos, políticos y sociales, siendo los más sobresaliente de todos la ausencia de gobernabilidad eficaz, una guerra secesionista prolongada en el sur, y políticas de gobierno inestables que parecen favorecer la perpetuación de grupos de poder y a la élite. No sirve de nada que un tercio del presupuesto filipino se reserve para el pago de la deuda externa y que importaciones de bajo costo derroten en el mercado a los productos del país.

A pesar de los beneficios que ofrece, la migración también puede haber perpetuado el crecimiento injusto y haya generado una cultura de dependencia de las remesas. Las afluencias de remesas podrían permitir que se pospongan reformas que, aunque penosas, son necesarias en la gobernabilidad, para mejorar la distribución del ingreso por medio de medidas directas de equidad y confrontar la necesidad de controlar el crecimiento de la población. En consecuencia, como una bola de nieve gigantesca que se expande geométricamente con su circunferencia, la migración engendra mayor migración –es decir, hasta que las fuerzas antagónicas del crecimiento económico en el país alcanzan la fuerza suficiente para equipararlo. Según estudios de la Organización Internacional del Trabajo, la transición de la migración sólo se presenta cuando un país cruza un umbral de cerca de cinco mil dólares de ingreso per cápita. Por consiguiente, si va a alcanzar ese umbral, a menos que Filipinas disminuya el crecimiento de la población, la economía va a tener que crecer a un ritmo de 10% anual hasta el año 2024. Lamentablemente, la población de Filipinas crece al doble de la tasa de la región de Asia en conjunto, en tanto la tasa de ahorros continúa siendo la mitad de la de sus vecinos exitosos (Abella 2002).

Persiste el interrogante de si los beneficios de la migración compensan los costos que ella representa para el país fuente: como la migración de los más capaces y el resquebrajamiento social de las familias. El desangre de tanto capital humano de un país, a menudo los mejores y los más brillantes, reduce la capacidad de crecimiento económico y el desarrollo humano a largo plazo del país. En el conjunto de países de la OCDE, hay cerca de tres millones de inmigrantes con educación terciaria. Se ha indicado que si la educación de alguien hasta este nivel cuesta cerca de veinte mil dólares, hoy día equivale a cerca de sesenta mil millones de dólares la riqueza total que se ha transferido de los países pobres a los ricos (Stalker 2003).

¿Qué hacer?

Poco a poco, durante los últimos veinte años, en Filipinas se han promulgado leyes dirigidas a aprovechar los recursos de la gran diáspora filipina. Invariablemente estas leyes contienen incentivos y privilegios para que los expatriados inviertan, donen, compren propiedad raíz o abran empresas locales en zonas normalmente reservadas para ciudadanos filipinos. La más reciente de estas leyes –la Ley Republicana 9225, de agosto 29 de 2002, conocida de otro modo como la Ley de Doble Nacionalidad– permite participar en las elecciones de Filipinas y tener doble nacionalidad a filipinos en el extranjero. (Con anterioridad a la promulgación de la ley, se permitía volver a adquirir la ciudadanía filipina a los antiguos filipinos que la habían perdido por diversas causas. Hoy día, la Ley de Doble Nacionalidad les permite adoptar la ciudadanía filipina sin que se considere que han abandonado su ciudadanía extranjera anterior). Por desgracia, no se ha diseñado ningún sistema de seguimiento para medir la eficacia de estas leyes para atraer capital expatriado, ni tampoco existe evidencia amplia que demuestre que muchos emigrantes han aprovechado estos incentivos. Por el contrario, después de haberse desencantado con la burocracia del país y con las inestables políticas de gobierno, muchos emigrantes que podrían regresar han decidido desechar los planes de jubilarse, trabajar o invertir en Filipinas.

No obstante, subsiste el gran deseo de ayudar y, además de las remesas que envían a sus familias, los emigrantes todavía pueden jugar papel significativo ayudando al desarrollo de la economía filipina, sobre todo por medio de actividades que emprenda el sector de la empresa privada y organizaciones de la sociedad civil tendientes a crear un entorno viable de negocios, ahorros e inversiones. Para tener impacto significativo en el desarrollo, los ahorros, las inversiones y los programas filantrópicos de los emigrantes deben lograr ciertas economías de escala y una masa crítica. La única manera de alcanzar estos atributos es si a las inversiones y a los ahorros se les organiza y gestiona de manera profesional con el fin de garantizar que se utilicen en industrias o en infraestructura requeridas con

urgencia para mejorar la productividad, resolver ineficiencias de producción y mercado y ayudar a los productores a mejorar sus productos y a encontrar mercados para los mismos. Hacerlo va a ayudar a mejorar la tasa de ahorro del país, la cual, a 20%, es una de las más bajas de la región. Por lo general, las decisiones de ahorro e inversión que hacen los emigrantes son individuales y, con demasiada frecuencia, se basan en datos incompletos y poco confiables. Según indican algunos estudios, el resultado de este tipo de decisiones son muchas empresas pequeñas dirigidas por miembros de la familia del emigrantes que no logran tener impacto significativo en la productividad o, si lo tienen, es muy limitado.

Las zonas rurales deben ser el enfoque de nuevos programas. Es allí donde vive cerca de 60% de filipinos pobres y de donde procede la mayoría de emigrantes. La mayoría de los emigrantes ahorra en grandes bancos comerciales, no en bancos localizados en las zonas rurales, por tanto, el dinero de los emigrantes se utiliza principalmente para pagar los intereses de las cuentas voluminosas de los grandes bancos.

Algunas perspectivas posibles tal vez puedan resolver estos aspectos imperiosos, apalancando las remesas de los emigrantes para que sirvan de motores de crecimiento. Estos programas ofrecen nuevas alternativas al enfoque tradicional de la filtración y a la dependencia excesiva de la inversión extranjera.

En tanto la reducción de los costos de las transacciones de remesas sería de gran ayuda para aumentar el ingreso disponible de los emigrantes y, tal vez, para atraerlos a que inviertan en sus países de origen, es necesario hacer algo más. Todavía es necesario aprovechar de manera eficiente el incremento potencial de los ingresos resultante de la reducción de los costos de transferencia para que éste tenga algún impacto importante en el desarrollo de los países de origen de esos ingresos. Se hace necesario que, tal vez siguiendo modelos como el ejemplo mexicano, en el cual los bancos han comenzado a aceptar como tarjeta de identificación las tarjetas de identificación consular expedidas por el gobierno mexicano, las instituciones multilaterales y los organismos internacionales coordinen con los gobiernos de los países anfitriones para, de esta manera, permitir que los trabajadores abran cuentas habilitándolos para efectuar sus remesas utilizando canales formales.

En la sección siguiente se describen algunas iniciativas piloto que, con la finalidad de aprovechar el impacto de las remesas en el desarrollo, han emprendido instancias locales del gobierno con el apoyo de organizaciones de la sociedad civil.

Fomento del comercio y la inversión por parte del gobierno local

Algunas instancias locales del gobierno (ILG) están tomando la iniciativa para alentar a los expatriados a visitar y explorar posibilidades de comercio e inversión en sus países de origen. Con ayuda de instituciones y organismos internacionales,

así como de organizaciones no gubernamentales (ONG) e instituciones financieras privadas, esas instancias están empeñadas en construir capacidades y competencias propias en el fomento del comercio, la inversión y el turismo dirigidas a visitantes extranjeros, por medio de la organización del comercio y la promoción turística en el extranjero y de la promulgación de ordenanzas locales de inversión e incentivo para ser ejecutadas por una oficina de inversiones. Por ejemplo, en 2003, la provincia de Bohol organizó la visita de más de 300 expatriados de la región, quienes actualmente viven en Norteamérica, a su pueblo natal para participar en un foro sobre contrapartidas de inversiones, el cual tuvo buenos resultados. Otras ILG se han mostrado interesadas en este modelo y tienen planes para reproducirlo.

Recaudación de rentas para infraestructura rural

Las ILG están mejorando las competencias en gobernabilidad local y, aprovechando el poder que les ha otorgado una ley de descentralización, promulgada hace diez años, han comenzado a aprender la manera de recaudar rentas independientes del gobierno nacional. En 2003, cerca de diez ILG recaudaron fondos en el ámbito local a través de emisiones de bonos, para construir mercados públicos, puertos, muelles, lugares de veraneo, centros de convenciones y otra infraestructura rural. Estos esfuerzos fueron posibles gracias a la ayuda de una empresa de gestión financiera que fue la primera en aplicar el uso de bonos ILG para el desarrollo local. En tanto bancos comerciales normalmente garantizaban las emisiones de estos bonos, se trabaja actualmente en el diseño de una garantía especial con filipinos en el extranjero como inversionistas potenciales de bonos emitidos por sus propias provincias o regiones de origen para financiar proyectos públicos urgentes, como plantas procesadoras, instalaciones poscosecha, hospitales, vías que conecten las fincas con los mercados, y otra infraestructura estratégica.

Campañas para ahorros e inversiones de emigrantes en bancos e instituciones de microfinanciación

Algunos han cuestionado la existencia del papel que pueden jugar las instituciones de microfinanciación para crear un vínculo entre las remesas informales y el desarrollo (Puri y Ritzema 1999). ¡Por supuesto! La microfinanciación llega hasta la gente marginada y hasta otros en el sector informal, cuyo único mecanismo de subsistencia puede ser el de participar en la microempresa. Los emigrantes o sus familias podrían ahorrar o invertir en bancos o instituciones de microfinanciación y todavía manejar una tasa de rentabilidad comparable a la que ofrecen bancos comerciales. Más aún, considerando dos ciclos usuales de microfinanciación de seis meses cada uno, una inversión a un año de cerca de cien mil pesos filipinos

(aproximadamente US$200), podría apoyar a cerca de veinte microempresarios en un año. Así mismo, establecer un vínculo entre los emigrantes y sus familias con las instituciones de microfinanciación, ofrece a las familias de los emigrantes capacitación empresarial y acceso al capital, lo cual puede ser exactamente lo que un emigrante ausente necesita para asegurarse de que el dinero que envía se utiliza de manera productiva y no se dilapida. Una red de instituciones de micro financiación trabaja en el diseño de un sistema de este tipo y lo está comercializando en el extranjero. El gobierno de Filipinas ha prestado apoyo relativo a la industria de la microfinanciación eximiendo de la moratoria a la apertura de nuevos bancos o de sucursales bancarias, y ofreciendo otros incentivos a los bancos de microfinanciación.

Apoyo a una asociación entre iniciativas económicas de filipinos en el extranjero, gobiernos locales y organismos de desarrollo

En la actualidad se están agrupando recomendaciones y sistemas para facilitar la construcción de capital y capacidad, y para mejorar la gobernabilidad local, con el fin de hacer pilotos de proyectos de asociación entre filipinos en el extranjero con un posible interés en ahorrar e invertir en su pueblo natal o hacer donaciones a sus localidades, en los que las ILG ofrecen incentivos financieros, exenciones tributarias o servicios de apoyo, y organismos de financiación o de desarrollo participan con una suma equivalente que se puede utilizar para construcción de capacidad o para financiación. Filipinos en el extranjero o emigrantes que han regresado han emprendido tres proyectos de este tipo. Además, organismos de desarrollo han comenzado a interesarse en aportar contrapartidas de dinero con el fin de compensar los fondos mancomunados de los emigrantes y utilizar esos dineros en empréstitos micro, para construir capacidad u otros tipos de apoyo para los microempresarios.

Conclusión

En tanto algunos estudios señalan a las remesas como sustento de actividades terroristas en el país de origen o en cualquier otra parte, o que se utilizan para operaciones de "lavado de dinero", el grueso de las remesas las envían los emigrantes para apoyar las necesidades básicas de sus familias. Un control excesivo y arbitrario puede resultar en un incremento de los costos de las remesas, empujar a más personas hacia el sector informal y, lo más importante, producir demoras que afecten la supervivencia de las familias de los emigrantes.

Un avance bienvenido son los programas novedosos que, en asociación con organismos locales de desarrollo, instituciones multilaterales como el Banco Mundial y otras, comienzan a introducir a Filipinas en temas de gobernabilidad, trans-

parencia y rendición de cuentas. Iniciativas de este tipo controlan los abusos posibles en el gobierno y facilitan la entrega a los beneficiarios objetivo de fondos tan necesarios. Filipinas y otros países en desarrollo requieren de más programas como estos, que minimizan a los intermediarios y permiten a las instituciones el contacto directo y, por tanto, la capacidad para conocer de primera mano las necesidades, las preocupaciones y los problemas reales relacionados con la reducción de la pobreza. En verdad existe un vínculo entre pobreza y migración; se hace necesario conferir poder a los emigrantes y ser conscientes de su aporte al desarrollo, no sólo de los países donde trabajan sino también de sus países de origen.

BIBLIOGRAFÍA

Abella, Manolo. 2002. "Filipinos are Bound to Be a Global People". Ponencia presentada durante la ceremonia de entrega de premios a filipinos sobresalientes en el extranjero, Manila, noviembre 21–22.

Bangko Sentral ng Pilipinas (BSP). Informes anuales disponibles en la dirección electrónica http://www.bsp.gov.ph/resources/special_publications/default.htm.

De la Cruz, Josaias. 2003. "OFW Savings and Investments in Microfinance". Ponencia presentada ante la reunión ERCOF, Silang, Cavite, Filipinas, julio 16–18.

Departamento de Asuntos Extranjeros (Filipinas). 2002. "Final Report on Empowering Overseas Filipinos". Manila.

Durano, Marina. 1999. "Finance and Development Issues Arising from the Asian Crisis-A View from the Philippines". Nueva York: Global Policy Forum. http://www.globalpolicy.org/socecon/ffd/durano99.htm.

Gammeltoft, Peter. 2002. "Remittances and Other Financial Flows to Developing Countries". Centro de Investigaciones para el Desarrollo. Documento de trabajo 02.11. Copenhague. http://www.cdr.dk/working_papers/wp-02-11.pdf.

Go, Stella. 2002. "Migration, Poverty and Inequality: The Case of the Philippines". Departamento de Estudios Conductuales, Universidad de La Salle, Manila.

Lamberte, Mario. 2002. "Investments of OFWs in Rural Banks". Ponencia presentada ante la Reunión internacional ERCOF, Davao, Filipinas, abril 10–12.

OFW Journalism Consortium. 2003. OFW *Journalism Handbook.* Asociación de Trabajadores Filipinos en el Extranjero: Manila http://www.theofwonline.com/ .

Oficina Nacional de Estadísticas de Filipinas. 2003. "Survey on Overseas Filipinos". Manila.

Puri, Shivani y Tineke Ritzema. 1999. "Migrant Worker Remittances, Micro-Finance y the Informal Economy: Prospects and Issues". Documento de trabajo 21, Organización Internacional del Trabajo, Unidad de Finanzas Sociales, Ginebra.

Stalker, Peter. 2003. "Proceedings of the NOVIB Experts Meeting on Migration, Globalization and Development". Países Bajos, marzo 13–14.

Capítulo 7
Remesas desde Canadá hacia Centroamérica y el Caribe

Barnabé Ndarishikanye

Canadá se convirtió en el hogar de 4,2 millones de inmigrantes entre 1980 y 2002. Durante ese periodo, cada año ingresó al país un promedio de 181.000 personas (CIC 2002). Durante los noventa se aceleró la tasa de inmigración a Canadá, con un total de 2,9 millones de inmigrantes que llegaron durante la década. Para 2001, 5,4 millones de canadienses, o 18,4% de la población total del país, habían nacido fuera de Canadá. Entre 1996 y 2001, la inmigración fue la fuente principal de crecimiento de la población, representando más de la mitad del crecimiento (Statistics Canada 2001).

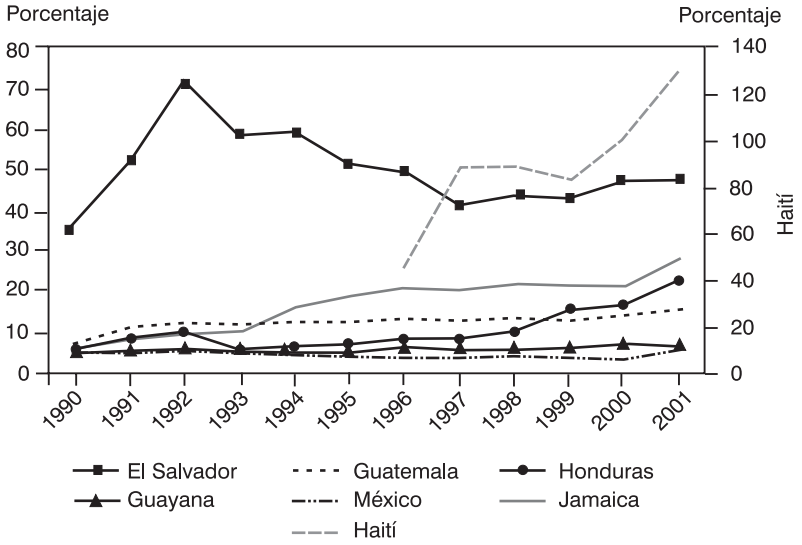
En su mayoría, los inmigrantes proceden del mundo en desarrollo y de países en transición. Entre 1991 y 2001, 58% de los inmigrantes canadienses eran oriundos de Asia y de Medio Oriente, 20% de Europa central y oriental, 11% de América Latina y el Caribe, 8% de África y 3% de Estados Unidos. En 2002 predominaron las mismas proporciones (CIC 2002).

Entre 1980 y 2001, entraron a Canadá cerca de 400.000 inmigrantes de países centroamericanos y caribeños. La mayoría provenían de Jamaica (21,5%), Guayana (16%), Haití (3%), El Salvador (12,6%) y Trinidad y Tobago (11%). La inmigración de mexicanos es reciente y representa 6% del total. La proporción de inmigrantes de Guatemala, Honduras y Nicaragua no supera el 5% para cada país. Para todos estos países, las remesas son fuente significativa de rentas (gráfico 7.1).

Junto con los inmigrantes, cada año permanecen en Canadá entre diecisiete y veinte semanas cerca de 18.500 trabajadores agrícolas de temporada de México y el Caribe. Con base en el número de trabajadores que necesitan los agricultores canadienses, los países de origen seleccionan trabajadores de temporada y expiden documentos legales de viaje; Canadá otorga los permisos de trabajo. Se les proporciona vivienda y los empleadores pueden retener hasta seis dólares canadienses diarios como costos de alimentación. A los trabajadores de temporada se les paga en dólares canadienses, en efectivo o en cheque; los bancos donde tienen sus cuentas los agricultores canadienses aceptan estos cheques.

Con excepción de trabajadores mexicanos, se retiene el 25% de las ganancias de trabajadores de temporada y se envían a sus países de origen, donde el dinero se entrega a la familia del trabajador, mientras esperan su regreso a casa. Cada año se transfieren a las familias de trabajadores de temporada más de once millones de dólares canadienses (cuadro 7.1).

GRÁFICO 7.1
REMESAS COMO PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES EN PAÍSES SELECCIONADOS DE CENTROAMÉRICA Y EL CARIBE, 1990-2001



Fuentes: FMI, *Anuario de estadísticas de la balanza de pagos*; varios años; Banco Mundial, *Global Development Finance 2003*; para Haití, M. Orozco, 2002.

CUADRO 7.1
TRABAJADORES AGRÍCOLAS DE TEMPORADA PROCEDENTES DE MÉXICO Y EL CARIBE, 2000-2002

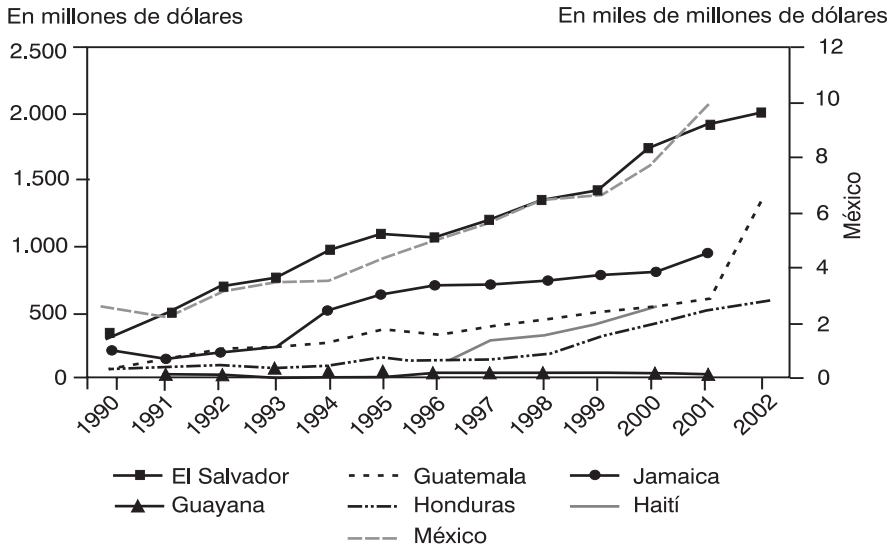
	México			El Caribe		
	2000	**2001**	**2002**	**2000**	**2001**	**2002**
Trabajadores	9.265	10.709	10.779	7.438	8.063	7.756
Número de semanas	19.9	19.9	19.9	16.9	16.9	16.9
Horas por semana	45	45	45	45	45	45
Jornal por hora	$7,5	$7,5	$7,5	$7,5	$7,5	$7,5
Jornales por trabajador	$6.716,25	$6.716,25	$6.716,25	$5.703,75	$5.703,75	$5.703,75
Total jornales	$62.226.056	$71.924.321	$72.394.459	$45.424.492	$45.989.336	$44.238.285
Transferencia obligatoria de 25%				$11.356.123	$11.497.334	$11.059.571

Fuente: Human Resources Development Canada 2003.
Nota: la unidad monetaria son dólares canadienses. Países participantes: Barbados, Jamaica, México, Trinidad y Tobago; y estados miembro de la Organización de Estados del Caribe Oriental: Antigua y Barbuda, Dominica, Granada, Montserrat, St. Kitts y Nevis, Santa Lucía y San Vicente y las Granadinas.

Remesas de emigrantes hacia países seleccionados de Centroamérica y el Caribe

Las remesas globales registraron un aumento significativo entre 1990 y 2002 para los países que hacen parte de la presente investigación. Esas remesas se sextuplicaron en El Salvador (de US$336 millones a US$1.996 millones), aumentaron once veces en Guatemala (de US$119 millones a US$1.320 millones), nueve veces en Honduras (de US$53 millones a US$585 millones); y se cuadruplicaron en México (de US$2,5 mil millones a US$9,8 mil millones). Entre 1991 y 2001 se duplicaron en Guayana (de US$21 millones a US$44 millones) y, entre 1990 y 2001, se cuadruplicaron en Jamaica (de US$229 millones a US$940 millones) y, entre 1996 y 2001, lo hicieron en Haití (de US$152 millones a US$600 millones) (gráfico 7.2).

Gráfico 7.2
Remesas a países seleccionados de Centroamérica y el Caribe, 1990-2002

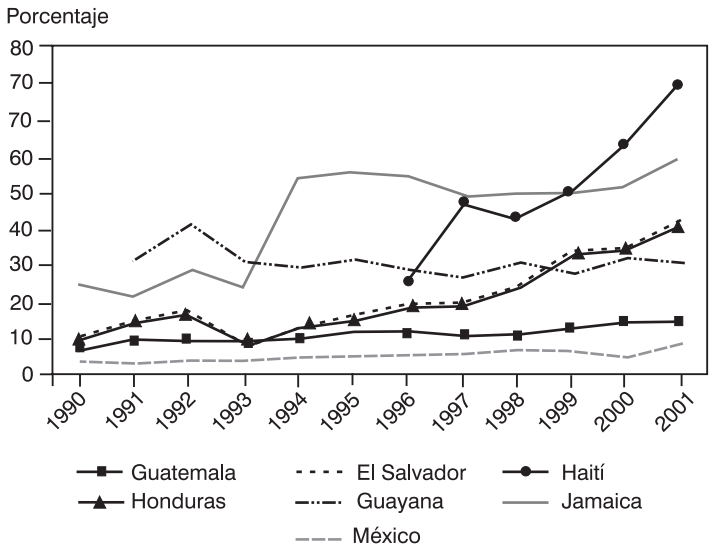


Fuentes: FMI, *Anuario de estadísticas de la balanza de pagos*; varios años; Banco Mundial, *Global Development Finance 2003*; para Haití, M. Orozco, 2002.

Durante el periodo de doce años objeto del presente estudio, las remesas representan un promedio de 11% del PIB de El Salvador, registrando un crecimiento de 7% a 14%. El mismo promedio es de cerca de 10% en Haití, habiendo aumentado de 5% a 16% entre 1996 y 2001. Las remesas representan un promedio de 8%

del PIB de Honduras y Jamaica, y 6% en Guayana. Si bien México es el segundo país receptor más grande de remesas en el mundo, es insignificante la proporción de las remesas en el PIB del país (gráfico 7.3).

GRÁFICO 7.3
REMESAS COMO PORCENTAJE DEL PIB EN PAÍSES SELECCIONADOS DE CENTROAMÉRICA Y EL CARIBE, 1990-2001



Fuentes: FMI, *Anuario de estadísticas de la balanza de pagos*; varios años; Banco Mundial, *World Development Indicators,* varios años y Banco Mundial, *Global Development Finance 2003*.

En Haití, la relación de remesas a exportaciones de bienes y servicios es cercana a 90%, con un incremento de 46% a 128% entre 1996 y 2001 (*véase* gráfico 7.1). También aumentó para Guatemala (de 7% a 16%), Honduras (de 6% a 22%) y Jamaica (de 10% a 28%) entre 1990 y 2001. En Guayana, la relación de remesas a exportaciones es de cerca de 6% y, en México, de 5%.

ENVÍO DE DINERO POR INTERMEDIO DE COMPAÑÍAS DE REMESAS

Compañías de remesas dominan el mercado formal de remesas de dinero a Guayana, Haití y Jamaica, mientras bancos canadienses cumplen una función menor en la industria; una proporción desconocida de remesas se canaliza de manera informal. Las características de las remesas entre estas dos regiones ponen de manifiesto el análisis de estos tres países, para los cuales se dispone de información suficiente.

Haití: Para la población haitiana en Canadá, seis compañías son las principales empresas de remesas. A Haití se transfiere la mayor parte de los fondos (95%), el resto va a Estados Unidos. La empresa CAM Transfert es la más importante del mercado, seguida por Unitransfer y, a alguna distancia, Bobby Express. Las otras tres compañías son actores relativamente pequeños: SOCA Transfert, Meli Melo Transfert y Western Union Money Transfer.

CAM Transfert, establecida en 1985 en Canadá, paga cerca de 13 millones de dólares canadienses en más de 38.000 transacciones (cuadro 7.2). Bobby Express, fundada el mismo año, maneja 7.500 transacciones por un total cercano a 58 millones de dólares canadienses.

CUADRO 7.2
MONTOS DE DINERO ENVIADOS A HAITÍ POR COMPAÑÍAS ENCUESTADAS, JULIO 2003

Compañía	Número de transacciones mensuales	Monto por transacción	Número de transacciones mensuales, temporada alta	Monto de transacción mensual, temporada alta	Número de transacciones anuales	Sumas giradas por año
CAM Transfert	4.000	$150	8.000	$300	38.400	$12.000.000
Unitransfer	1.000	$150	2.000	$300	20.000	$10.000.000
Bobby Express	500	$150	1.000	$300	7.500	$1.575.000
SOCA Transfert	250	$75	400	$150	3.450	$348.750
Meli Melo Transfert	300	$150	500	$200	4.200	$705.000
Total					73.550	$25.228.750

Fuente: entrevista con gerentes.
Nota: las unidades monetarias son dólares canadienses. Las temporadas altas son a finales de diciembre, en la semana de Pascua y en agosto.

Tres compañías participan en remesas en especie: CAM Transfert, Bobby Express y SOCA Transfert. En estas transacciones, la compañía de remesas o bien vende mercancías a remitentes y las entrega en Haití o actúa como intermediario entre el remitente y los almacenes participantes.

CAM Transfert y Bobby Express tienen bodegas propias en Haití. Un emigrante que viva en Canadá puede comprar artículos en Canadá utilizando la cartelera de precios que se exhibe en la entrada principal de la compañía. CAM entrega las mercancías al receptor, igual a lo que hace con el dinero.

Los artículos más comunes son arroz, arveja, azúcar, leche en polvo, productos cárnicos ahumados, pescado, aceite y harina de trigo. Cerca de cien personas envían mensualmente paquetes preempacados de artículos individuales, con un peso de cincuenta libras cada uno, volumen que aumenta a cien libras en la temporada alta. Considerando que cada bolsa vale aproximadamente 20 dólares canadienses, el valor total anual de las remesas en especie que entrega CAM Transfert

es de cerca de 2 millones de dólares canadienses. Bobby Express ofrece un servicio parecido, aunque a menor escala.

SOCA Transfert utiliza un catálogo de artículos, casi todos muebles para el hogar, que suministran almacenes participantes localizados en Haití. La empresa actúa como intermediario entre el remitente y los almacenes y entrega al beneficiario las mercancías.

Jamaica: Además de Western Union Money Transfer y MoneyGram, tres grandes compañías de transferencia de fondos atienden las necesidades de la extensa comunidad jamaiquina en Canadá. Se trata de Rapid Remittances, Jamaica National Building Society (NJBS) y Victoria Mutual Building Society (VMBS), todas ellas con sede en "La Pequeña Jamaica", en el distrito de York, en Toronto.

JNBS y VMBS se fundaron, respectivamente, en 1991 y 1992 en Canadá. Las dos compañías venden propiedades en Jamaica y transfieren el dinero de los emigrantes a sus parientes en la isla. En vez de crear una empresa propia de remesas, utilizan el Bank of Nova Scotia, un banco comercial canadiense. JNBS y VMBS mantienen cuentas en el Bank of Nova Scotia en las cuales depositan dinero los jamaiquinos que quieren enviar remesas. Luego esas personas llevan a JNBS o a VMBS el comprobante de la transacción. Entonces, diligencian los formularios de envío con las instrucciones necesarias. Antes de seguir adelante con la transferencia, la compañía verifica con el Bank of Nova Scotia la disponibilidad de los fondos en la cuenta del remitente. Las sumas de dinero que se envían fluctúan entre 200 y 300 dólares canadienses por transacción. JNBS calcula en 400 el número de transacciones mensuales, mientras VMBS informa sobre 75 transacciones (cuadro 7.3).

CUADRO 7.3
MONTOS DE DINERO ENVIADOS A JAMAICA POR COMPAÑÍAS ENCUESTADAS, JULIO 2003

Compañía	Número de transacciones mensuales	Monto por transacción	Número de transacciones mensuales, temporada alta	Monto de transacción mensual, temporada alta	Número de transacciones anuales	Sumas giradas por año
JNBS	400	$250	800	$800	6.000	$2.820.000
VMBS	75	$250	200	$400	1.275	$408.750
Total					7.275	$3.228.750

Fuente: entrevista con gerentes.
Nota: las unidades monetarias son dólares canadienses.

Para la época del nuevo ciclo escolar (agosto), para antes de Navidad y de la semana de Pascua, ambas empresas esperan un incremento en el número de transacciones y en el monto promedio.

En noviembre de 2002, la Oficina Canadiense de la Superintendencia de Instituciones Financieras (OSFI) ordenó a las dos empresas dejar de utilizar los servicios de banca comercial del Bank of Nova Scotia. En concepto de OSFI, las remesas en dinero significan una pérdida neta de depósitos para los bancos, los cuales no se deben especializar en exportar fondos que se podrían ahorrar en Canadá. Además de evitar el posible "lavado de dinero" u otras actividades delictivas, a los bancos se les exige saber quiénes son sus clientes y no pueden delegar en un tercero esta obligación. OSFI concedió un plazo de seis meses a las dos compañías jamaiquinas para dejar de utilizar el Bank of Nova Scotia y para cumplir con la Ley de Bancos Extranjeros. En Canadá, convertirse en banco extranjero exige disponer de activos de por lo menos 5 mil millones de dólares canadienses o 20 mil millones de dólares jamaiquinos. Los activos totales de JNBS ascienden a 34 mil millones de dólares jamaiquinos, o 6 mil millones de dólares canadienses. Los activos de VMBS son mucho más pequeños.

JNBS creó a Jamaica National Money Transfer, una compañía de remesas, para poder continuar su actividad principal de envío de dinero para pagos de hipoteca y ahorros en Jamaica. En 2004, VMBS creó una sucursal de remesas: Canada Overseas Inc.

Guayana: Una empresa atiende las necesidades de la comunidad guayanesa en Canadá. Laparkan abrió en Canadá su sede en 1993 y hoy día tiene oficinas en Toronto y agencias en Montreal, Halifax, Winnipeg, Ottawa y Edmonton. Laparkan canaliza hacia Guayana 90% del dinero que maneja; el resto va a Barbados, Jamaica y Trinidad y Tobago.

El monto por transacción fluctúa entre 150 y 200 dólares canadienses, aumentando a 400 dólares canadienses en septiembre, Navidad y semana de Pascua. El número de clientes mensuales varía entre 200 y 300, y casi se duplica en temporadas altas. Por tanto, el monto mínimo anual enviado son 70.000 dólares canadienses, mientras el máximo son 1.260.000 dólares canadienses. El número anual de clientes varía entre 3.000 y 3.600.

Además de las remesas de dinero en efectivo, los inmigrantes guayaneses que viven en Canadá envían a sus parientes artículos por intermedio de Laparkan. Mensualmente, cerca de 300 cajas salen de Canadá hacia Guayana, con un valor declarado cercano a dos mil dólares canadienses cada uno. Durante las temporadas altas, el volumen de envíos es de 600 a 800 cajas mensuales; por ende, la comunidad guayanesa residente en Canadá envía a su país mercancías por valor de 1.8 millones a 4.8 millones de dólares canadienses. El valor anual total de las remesas, incluyendo dinero y mercancías, fluctúa entre 2.550.000 y 6.060.000 dólares canadienses.

Western Union Money Transfer. Creada en 1851, Western Union se especializa en servicios de transferencia electrónica, tarjeta de crédito, giros telegráficos y servicio de fax. En 1995 se convirtió en una división de First Data Company, con sede

en Denver, importante compañía procesadora de tarjetas de crédito. En 2001, las remesas globales de Western Union ascendieron a US$52 mil millones, eclipsando las de los competidores más cercanos: Pay Pal (US$6,2 mil millones) y MoneyGram (US$5,2 mil millones) (Rawe 2003).

Aproximadamente 10% del negocio de remesas de la compañía se origina en Canadá: cerca de US$5,2 mil millones (casi ocho mil millones de dólares canadienses). Cerca de dos tercios de ese monto se gira al Caribe, Centroamérica y Suramérica.

Las ventajas y desventajas de los servicios de remesas

Son dos las formas en que las compañías de remesas obtienen utilidades: primero, cobran comisión por transacción; segundo, obtienen ganancias en el cambio de divisas, las cuales no suelen divulgar a los clientes.

La comisión por transacción es fija para cualquier monto inferior a ciertos umbrales. Por ejemplo, Western Union cobra 14 dólares canadienses por el envío de menos de cien dólares canadienses; 18 dólares canadienses por enviar entre 101 y 200 dólares canadienses, y así sucesivamente (cuadro 7.4).

Cuadro 7.4
El costo de enviar dinero, julio 2003
costo por transacción para gamas de remesas

Compañía	$50 a $100	$101 a $200	$201 a $300	$301 a $400
Western Union	14	18	20	22
VMBS	10	15	20	25
JNBS	10	14	14	22
CAM Transfert	10	10 a 16	16 a 24	24 a 32
Bobby Express	12	12 a 24	24 a 36	30 a 48
SOCA Transfert	8	8 a 16	16 a 32	32 a 48
Meli Melo Transfert[a]	3	0	0	0
Laparkan	10	15	20	25

Fuente: entrevista con gerentes de las compañías.
Nota: las unidades monetarias son dólares canadienses.
[a] no cobra comisiones sobre montos elevados que se entreguen en gourdes, la divisa haitiana.

Debido a que manejan hipotecas para clientes y devengan intereses sobre depósitos efectuados en el Bank of Nova Scotia, JNBS y VMBS cobran comisiones relativamente bajas. Para 2005, las dos compañías trabajan con MoneyGram y con representantes propios en Jamaica. El Bank of Nova Scotia pensaba abrir su propia compañía de remesas.

Transferir dinero a Haití resulta más costoso que a Jamaica y a Guayana. Las compañías grandes cobran entre 10% y 16% del monto girado. Por ejemplo, si el destinatario vive en una ciudad de Haití, CAM Transfert cobra 12,5% por una transferencia de cien dólares canadienses, y 15,80 dólares canadienses para entregarla en una zona rural. SOCA Transfert y Meli Melo Transfert cobran comisiones competitivas, pero el mercado al que prestan servicios no es muy extenso.

A pesar de las comisiones elevadas y los costos ocultos, las compañías de remesas ofrecen la ventaja de su cercanía a los clientes en ambos extremos del canal. Son ágiles, flexibles y confiables.

Las compañías que manejan remesas a Haití tienen su sede en Montreal, en los vecindarios donde se localizan la mayor parte de los negocios de propiedad de inmigrantes haitianos. Las compañías cuentan con centros de distribución en las principales ciudades de Haití y en todas las zonas rurales. Por ejemplo, en Montreal, CAM Transfert, tiene catorce oficinas de cobro, entre ellas barberías y almacenes de comestibles, los cuales frecuenta la comunidad haitiana. Las once oficinas de Haití pagan las remesas con gran rapidez. SOCA Transfert tiene diez agentes recaudadores en Montreal y dos en Ottawa. En Haití tiene oficina en todas las ciudades principales y un agente pagador en los pueblos pequeños. Meli Melo Transfert tiene seis oficinas en Haití. En las zonas donde no tiene cobertura, alquila los servicios de Point Transfer, compañía de remesas con sede en Estados Unidos, la cual tiene quince centros de distribución en Haití.

JNBS tiene 23 oficinas en Jamaica y 23 agentes recaudadores en Canadá. VMBS tiene quince oficinas en Jamaica; Rapid Remittances tiene 24. Una vez reciben los fondos, las compañías deducen el pago de hipoteca, si es del caso, y depositan el remanente en una cuenta de ahorros o lo entregan al destinatario.

La red de MoneyGram, con quien han firmado acuerdos de distribución, maneja la distribución de JNBS y VMBS. El proceso completo, desde el depósito de las remesas hasta su entrega al beneficiario, toma menos de treinta minutos en las zonas urbanas y ni siquiera supera las doce horas en las zonas rurales.

Laparkan distribuye en Guayana 60% a 70% de las remesas totales (el resto lo maneja MoneyGram, Werster Union y otras compañías pequeñas) y tiene arreglos con 65 oficinas postales que distribuyen a los destinatarios dinero y paquetes en todo el país. Por lo general, las compañías entregan el mismo día y siempre antes del anochecer del segundo día. Los métodos de entrega varían un poco entre una y otra compañía, pero todas ellas ofrecen velocidad, conveniencia, flexibilidad y confiabilidad. Dependiendo del destino final de la entrega, se pueden utilizar vehículos, motocicletas, bicicletas, caballos y burros.

La competencia entre las compañías es feroz. SOCA Transfert hace propaganda en Radio Haití y ofrece descuentos en las temporadas altas. Otras, como JNBS y VMBS, crean confianza entre sus clientes por medio de actividades sociales en Canadá y Jamaica. Por ejemplo, VMBS ofrece apoyo financiero a New Hope Children's Home, National Prayer Breakfast, Women's Centre Foundation of Jamaica y

Association of Street People. En Canadá, VMBS organiza un seminario anual sobre matrimonio y familia y financia becas y subsidios universitarios.

Servicios de envío de dinero que ofrecen bancos canadienses

Los bancos canadienses no participan activamente en ayudar a trabajadores inmigrantes a enviar dinero a sus países de origen. Sin embargo, se están haciendo pilotos de iniciativas y algunas sucursales de bancos locales ofrecen servicios de remesas.

Los bancos canadienses cobran 80 dólares canadienses en promedio para transferir dinero. La transferencia requiere de 48 horas por lo menos para llegar a la cuenta de destino en un banco corresponsal o al banco que determina el cliente. Por ejemplo, los bancos corresponsales del National Bank of Canada en Haití son: Banque de l'Union Haitienne, Universal Bank y Société Caraibéenne des Banques; y con Citibank y Capital & Credit Merchandize Bank, en Jamaica.

Comisiones tan elevadas sólo atraen remesas grandes, por lo general tres mil dólares canadienses, o más. Usualmente, las remesas de los inmigrantes están muy por debajo de este nivel. Es más, como los bancos prefieren llevar a cabo transacciones con otros bancos, para transferir dinero se necesita una cuenta bancaria.

La compra de un giro postal a un costo de quince dólares canadienses representa también una opción para enviar dinero al extranjero, pero puede tardar semanas antes de que el destinatario lo reciba. Una vez reciben el giro postal por correo, los usuarios deben llevarlo a un banco, el cual para verificar la disponibilidad de los fondos, lo remite a un intermedio recaudador, como Chase Manhattan Bank. Este proceso puede demorar hasta seis meses (Camerún) o cuatro semanas (Bangladesh), dependiendo de la calidad de los servicios postales y del sistema bancario en el país del receptor.

A pequeña escala y por una comisión de dos dólares canadienses, los haitianos compran giros postales de la Caisse Populaires Desjardins y los envían a Haití, donde los aceptan en cooperativas y en bancos corresponsales. El requisito de tener cuenta bancaria limita el potencial de este canal.

En respuesta a la gran demanda de una comunidad de inmigrantes cercana, algunas oficinas locales ofrecen servicios de remesas. En este caso, las personas abren una cuenta en un banco canadiense y otra en su país de origen. Los remitentes depositan dinero en la cuenta en Canadá, luego informan a los destinatarios la lista de depósitos, junto con los montos y las instrucciones de pago.

En algunos países en desarrollo donde existen los cajeros automáticos, los inmigrantes que viven en Canadá entregan tarjetas débito a sus parientes junto con el número correspondiente de identificación personal. En realidad, el dinero que se retira en el extranjero es una transferencia, aun cuando el cuentahabiente lo registra como un gasto en el extranjero.

Servicios para trabajadores agrícolas de temporada

El Bank of Nova Scotia tiene operaciones en 28 países de Centroamérica y el Caribe. En el Caribe tiene 200 sucursales, entre ellas 43 en Jamaica, cinco en Guayana y tres en Haití. Controla el Scotia Bank Inverlat, en México, con 400 sucursales en todo el país.

El Bank of Nova Scotia ha creado un programa de remesas a la medida de los trabajadores agrícolas de temporada procedentes de México y se encuentra en una posición ventajosa para ofrecer el mismo servicio a trabajadores de temporada de los países caribeños.

Desde mediados de los años noventa, el gobierno de México ha estimulado a bancos extranjeros para que colaboren en el envío de dinero con los trabajadores mexicanos. Una vez adquirió el Inverlat Bank, el Bank of Nova Scotia respondió al llamado diseñando un modelo de envío de dinero para diez mil trabajadores agrícolas de temporada, procedentes de México, quienes todos los años viajan a Canadá. El modelo permite a estos trabajadores de temporada enviar una cantidad de dinero inferior a mil dólares canadienses semanales a sus parientes, a un costo uniforme de 9,99 dólares canadienses por transacción.

El gobierno selecciona a los trabajadores en México y les expide documentos de identificación adecuados para una institución financiera. Luego un empleado del banco los familiariza con los mecanismos de transferencia, mediante el uso de una tarjeta plástica, conocida como MiPago. La tarjeta contiene el número único de identificación del trabajador, información sobre la cuenta bancaria y un aviso válido únicamente para remesas con el Bank of Nova Scotia. Los trabajadores entregan a sus parientes el duplicado de la tarjeta.

Los trabajadores de temporada presentan a una oficina del Bank of Nova Scotia la tarjeta MiPago, junto con dinero en efectivo o en cheque, especificando la suma que quieren transferir. Si el cheque pertenece a otro banco que tenga tratos con el agricultor empleador, el Scotia Bank no retiene el dinero para fines de cobro. En su lugar, utiliza el servicio ScotiaDirect, el cual le permite verificar en corto tiempo la disponibilidad de fondos. A la mañana siguiente, en las 400 sucursales de Scotia Bank Inverlat en México ya se encuentran los informes de depósitos y los parientes de los trabajadores pueden retirar el dinero con sus tarjetas MiPago.

En 2002, se registraron mil trabajadores y cerca de cien fueron los primeros en utilizar el sistema. Al programa se le podría dar mayor utilidad con más publicidad y tiempo suficiente para fines de registro, tanto en México como en Canadá.

Desde julio de 1997, la Caisse Centrale Desjardins ha estado prestando servicio a trabajadores de temporada mexicanos. A un costo fijo de veinte dólares canadienses, los trabajadores pueden enviar la cantidad que deseen. Banca Serfin, el banco corresponsal en México, no hace cobros adicionales por remesas en dólares canadienses. En 2003, el servicio efectuó 1.500 remesas por más de dos millones de dólares canadienses.

Aspectos de las políticas

Carencia de datos sobre remesas en Canadá. Canadá no prepara estimaciones oficiales de remesas de inmigrantes. En la encuesta anual de hogares que realiza, Statistics Canada incluye una pregunta sobre obsequios de dinero, pensiones y donaciones benéficas que los hogares canadienses envían al resto del mundo. Cada año, entre 1997 y 2001, estas remesas ascendieron a 89 dólares canadienses por hogar. Considerando que en el país hay más de once millones y medio de hogares, esta estimación representativa indica transferencia de un poco más de mil millones de dólares canadienses. Sería interesante incluir en la encuesta anual de hogares una pregunta específica sobre remesas.

A partir del 11 de septiembre de 2001 y por razones de seguridad, las compañías de remesas y las instituciones financieras participantes en remesas de dinero al resto del mundo deben presentar informes al Centro de Informes y Análisis sobre Transacciones Financieras (Fintrac). Fintrac, Statistics Canada y la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional (CIDA) podrían cooperar en el diseño de un sistema apropiado para recabar, almacenar y compartir datos sobre remesas.

Falta de normatividad. La Oficina del Superintendente de Instituciones Financieras de Canadá fomenta y protege el marco legal dentro del cual funcionan bancos, cooperativas de crédito y otras instituciones similares. Como quiera que esta oficina no reglamenta a las compañías de remesas, puede quedar oculto a los ojos de los consumidores el uso de diferenciales cambiarios para producir rentas y muchas compañías no tienen incentivo alguno para resolver las quejas de los consumidores.

Conclusión

Canadá es el hogar de muchos ciudadanos de países en desarrollo y destino de miles de trabajadores agrícolas de temporada. Una razón imperiosa para emigrar, es la perspectiva de poder aportar a los presupuestos familiares enviando dinero a casa.

En tanto se ha documentado de manera adecuada la inmigración a Canadá, no existen registros de las remesas relacionadas y es escasa la comprensión del fenómeno. En consecuencia, todavía no se ha explorado el aporte al desarrollo que hacen las remesas de Canadá. Sin embargo, es bien clara la necesidad de mejores servicios de infraestructura y de un marco de normatividad más adecuado relacionado con el proceso de remesas.

La evidencia indica que la microfinanciación puede jugar papel fundamental para reducir la pobreza y aumentar la productividad; en este sentido, CIDA desarrolla una estrategia de microfinanciación. Este organismo ha trabajado durante largo tiempo con instituciones de microfinanciación y les ha prestado su apoyo –como Proshika, Grameen, Bancasol y cooperativas de crédito en muchos

países en desarrollo en África– así como con organizaciones canadienses no gubernamentales. CIDA podría utilizar su estrategia de microfinanciación para facilitar las remesas de los inmigrantes y apoyar actividades programáticas sobre remesas, como apoyar alianzas de asociaciones de emigrantes, cooperativas de crédito, compañías de remesas y bancos comerciales. La inclusión de programas de envío de dinero le daría forma concreta a la atención internacional que se centra en lograr que las remesas funcionen para los pobres.

NOTA

Los autores desean expresar sus agradecimientos a las organizaciones que colaboraron con sus opiniones: Banque Nationale du Canada, Bank of Nova Scotia, BMO Banque of Montreal, Royal Bank of Canada, CIBC, Caisses Populaires Desjardins, Caisse Central, Développement International Desjardins, CAM Transfert, Bobby Express, SOCA Transfert, Meli Melo Transfert, Regroupement des Organismes Canada-Haïtiens pour le Développement, Statistics Canada, Office of the Superintendent of Financial Institutions, Jamaica National Building Society, Victoria Mutual Building Society, Laparkan, Jamaica Information Service, Gestion et conseil en coopération internationale.

BIBLIOGRAFÍA

CIC (Citizenship and Immigration Canada). 2002. "Citizen and Immigration Statistics". Ottawa, Ontario. http://www.cic.gc.ca/english/pub/index-2.html#statistics.

Human Resources Development Canada. 2003. "Foreign Workers". Ottawa, Canadá.

Orozco, M. 2002. "Remittances to Latin America and Its Effect on Development". Diálogo Interamericano, Washington, DC.

Rawe, Julie. 2003. "The Fastest Way to Make Money". *Time Canada.* junio 23.

Statistics Canada. 2001. "Census of Population". Ottawa, Canadá.

———. 2002. "Census of Population". Ottawa, Canadá.

Parte III

Fortalecimiento de la infraestructura financiera formal para las remesas

Capítulo 8
Análisis de la experiencia de las cooperativas de crédito con las remesas en el mercado de América Latina

David C. Grace

Tradicionalmente, con la fundación de las cooperativas de crédito se ha buscado corregir una falla del mercado –la carencia de servicios financieros para personas con ingresos modestos. En la actualidad, los países industrializados disponen de sistemas financieros bien desarrollados y de amplio acceso para la mayoría de la gente, excepto los inmigrantes recién llegados. A la inversa, todavía subsisten en muchos países en desarrollo las fallas del mercado en el tema de los servicios financieros; por tanto, los países en desarrollo son fuente de crecimiento para cooperativas de crédito recién conformadas. Cuando ofrezcan servicios de transferencia de remesas, las cooperativas de crédito de países en desarrollo van a tener la oportunidad de interactuar con miembros potenciales y de captar ahorros de las comunidades de esos miembros.

A finales de los años noventa, las cooperativas de crédito en Centroamérica miembros del Consejo Mundial de Cooperativas de Crédito (Woccu) apremiaron al Consejo en la búsqueda de métodos para facilitar la transferencia de fondos hacia América Latina desde cooperativas de crédito en Estados Unidos. En julio de 1999 se formalizó el proyecto y se lanzó el servicio en red (IRnet®) de Woccu de Remesas Internacionales, con el objetivo de permitir el ingreso de las cooperativas de crédito al negocio de las transferencias de remesas en los dos extremos de las transacciones, con la meta final de aumentar el número de miembros de las cooperativas de crédito. Para septiembre de 2003, 190 cooperativas de crédito en 36 estados de Estados Unidos, con 850 puntos de atención utilizaban el servicio para enviar dinero a 42 países en cinco continentes. En el sector de la distribución de las transacciones en América Latina, Woccu trabaja en la prestación de servicios de transferencia de remesas con dos compañías comerciales de transferencia de dinero y asociaciones nacionales de cooperativas de crédito en El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, México y Nicaragua.

Las cooperativas de crédito ocupan una posición ventajosa para influir en el mercado de transferencia de remesas como intermediarios financieros, ofreciendo a sus miembros una gama de servicios como ahorro, crédito y productos financieros relacionados. Para manejar esta clase de pagos, más de cuarenta mil cooperativas de crédito y noventa mil puntos de servicios ampliamente distribui-

dos en 85 países ofrecen una de las infraestructuras físicas más grandes de cualquier red financiera en el mundo.

En el presente capítulo se busca ofrecer recursos a profesionales y donantes, y describir claramente el funcionamiento del mercado de transferencias, partiendo de experiencias obtenidas a partir de transacciones actuales de remesas. En el capítulo se describe cómo y por qué las cooperativas de crédito han comenzado a ofrecer servicios de transferencia de remesas, se analiza el impacto actual y potencial de las remesas en el mercado, tanto en el mercado donde se originan como en el mercado donde se distribuyen, y se presentan lecciones aprendidas para otras instituciones financieras y profesionales de las finanzas para el desarrollo.

Motivación y método para ofrecer servicios de transferencia de remesas

Por diversas razones, las cooperativas de crédito participan en la oferta de servicios de transferencia de remesas, entre ellas, construir relaciones con clientes existentes o potenciales, generar nuevas fuentes de ingreso por concepto de comisiones y como medio para prestar servicios a la comunidad dentro de la cual funcionan. A continuación se analizan estas motivaciones.

Motivación

Las cooperativas de crédito son cooperativas financieras sin fines de lucro, que funcionan desde hace más de 150 años. Se encuentran en casi todo el mundo y sirven a 123 millones de miembros (Woccu 2003). En general, la competencia aumenta y los precios caen cuando a un mercado ingresan cooperativas de crédito seguras, sólidas y eficientes y ofrecen servicios de bajo costo (Emmons y Schmid 2001). Si bien las cooperativas de crédito ocupan posición ventajosa respecto del mercado, una combinación de tres factores es la que ha motivado la búsqueda de mercado.

Construcción de relaciones

Para las instituciones que prestan el servicio de transferencia de remesas, estos servicios fungen como mecanismo para llegar a nuevos mercados pujantes de inmigrantes y, a la vez, estrechar las relaciones con inmigrantes ya existentes. La demografía de las comunidades ha cambiado de manera tan sorprendente que, si las instituciones pretenden continuar teniendo pertinencia, en algunos casos, el hecho de no pretender servir a nuevos inmigrantes simplemente no es opción alguna. Para las instituciones encargadas de la distribución, el acto de distribuir

transacciones de remesas atrae repetidamente (mensualmente a menudo) a personas que todavía no son miembros de la organización y ofrece la oportunidad de captar como miembros a esos receptores y convertir en ahorros al menos parte de las remesas de esos miembros.

Nuevas fuentes de ingreso por concepto de comisiones

Las cooperativas de crédito participantes generan ingresos por concepto de toda transacción que se origina y se distribuye. En las decisiones que toman de ofrecer servicios de transferencia de remesas (Lugo 2003), las cooperativas de crédito tienen en cuenta el volumen de la industria de remesas internacionales: calculada en 72,3 mil millones de dólares por lo menos en 2001 (Ratha 2003), con cerca de doce mil millones de dólares transferidos a México desde Estados Unidos en 2003. A semejanza de la mayoría de los intermediarios financieros en el mundo entero, para las cooperativas del crédito, el ingreso por concepto de comisiones es una proporción creciente del ingreso total.

Compromiso con las comunidades

Las cooperativas de crédito ofrecen servicios de transferencia de remesas en muchos países industrializados como una manera de volver a vincularse con la misión original de servir a grupos de personas que, de otra forma, no tendrían acceso a servicios bancarios de depósito.

La demografía de los inmigrantes latinoamericanos en Estados Unidos, quienes lo más probable es que envíen dinero a sus países de origen, se correlaciona bien con la demografía de los inmigrantes latinoamericanos quienes lo más probable es que no cuenten con servicios bancarios. Aproximadamente 69% de todos los inmigrantes latinoamericanos envían dinero a sus familias –por lo general a través de proveedores por fuera del sistema bancario que cobran tasas exorbitantes. Cerca de 73% de los inmigrantes latinos entre los 18 y los 24 años de edad, que ganan menos de US$20 mil anuales, envían dinero a sus familias; 68% de inmigrantes latinoamericanos entre 18 y 24 años de edad que ganan menos de US$20 mil al año no cuentan con servicios bancarios (Bendixen and Associates 2002). La razón fundamental por la cual estas personas no tienen cuentas bancarias es que no creen que necesiten tenerla (38%); no tienen la documentación que creen se necesita para abrir la cuenta (25%); o el proceso parece ser demasiado complicado (9%) (Bendixen and Associates 2002). Los datos anteriores demuestran claramente que llegar al corazón del sector de las remesas de dinero de los latinoamericanos en Estados Unidos equivale a prestar servicios a los mal servidos.

En comparación, de 65% a 80% de la población de muchos países en desarrollo no tiene acceso a servicios financieros de depósito. Si no fuera por sus cooperati-

vas de crédito, muchos de los actuales miembros de cooperativas de crédito tal vez no tendrían acceso a servicios de depósito (Westley y Branch 2000). Dado que los receptores de remesas en América Latina suelen ser miembros de grupos de ingreso bajo a moderado, muchos bancos no se muestran muy activos en la idea de abrir cuentas de ahorro para estos clientes o de ofrecerles crédito (entrevistas personales 2000 y 2002). Aún así, esta clientela ya es la médula de la membresía de las cooperativas de crédito en estos países y es posible que no se requieran nuevas estrategias por parte de las cooperativas de crédito para vincularse con este tipo de miembros potenciales.

Método de servicio de transferencia de remesas

Con base en eficiencia, probabilidad de adopción por parte de usuarios y cooperativas de crédito, y adaptación tecnológica con las operaciones actuales fueron algunas de las opciones que se evaluaron cuando Woccu comenzó a investigar los métodos para ofrecer servicios de transferencia de remesas en el mundo entero. Entre las cuatro categorías amplias de opciones se incluyen sistemas de tarjetas, transferencias electrónicas cuenta a cuenta, sucursales internacionales compartidas y transferencias electrónicas de dinero en efectivo. En el periodo de cinco años hasta 2001, la zona de crecimiento de cooperativas de crédito que trabajaban con Woccu se concentró en el modelo de transferencias electrónicas de dinero en efectivo. En la presente sección se hará un análisis detenido de esta metodología, de manera que a continuación aparece un examen breve de los métodos alternativos estudiados.

Sistemas de tarjetas

A medida que evoluciona la tecnología, las cooperativas de crédito continúan haciendo seguimiento a las estrategias de servicio de transferencia de remesas que utilizan. En tanto estimulan el uso de tarjetas débito para las remesas de algunos emigrantes, en comparación con el pago en efectivo en el punto de venta, el anterior sistema continúa siendo una estrategia secundaria por las siguientes razones:

- El ingreso de dinero a través de un cajero automático no facilita los ahorros ni la prestación de servicios bancarios a quienes no los tienen de manera tan efectiva como cajeros bien capacitados que transfieren los servicios de las cooperativas de crédito.
- Los inmigrantes en el país anfitrión deben tener una cuenta de depósito y una tarjeta débito afiliada a una red internacional. Aproximadamente 66% de los inmigrantes centroamericanos en Estados Unidos no tienen relaciones con los bancos (Bendixen and Associates 2002).

- Es limitada la disponibilidad en zonas rurales de redes internacionales de cajeros automáticos, como lo es el monto de los retiros.
- En tanto los cajeros automáticos pueden ofrecer eficiencia de costos a los remitentes, los programas que a la fecha ofrecen los grandes bancos estadounidenses han sido más costosos que el pago en efectivo (Orozco 2002).

Transferencias electrónicas cuenta a cuenta

Cerca de todas las diez mil cooperativas de crédito y los cuatro mil bancos comerciales que funcionan en Estados Unidos, cuentan con la capacidad para ofrecer las tradicionales transferencias telegráficas internacionales cuenta a cuenta. Aunque, durante décadas, intermediarios financieros han ofrecido estos servicios, este método tiene escasa penetración en transferencias de remesas a familias, debido principalmente a los requisitos, tanto para el remitente como para el receptor, de tener una cuenta con una institución financiera de depósito con relaciones con corresponsales internacionales. Además, estas transferencias cuenta a cuenta ocurren a través de sistemas cablegráficos bancarios tradicionales o establecidos que manejan y se crearon para pagos comerciales de sumas elevadas, que se originan a través del Fedwire del Sistema de la Reserva Federal y se llevan a cabo a través del sistema de mensajes de SWIFT (Sociedad para las Telecomunicaciones Mundiales Financieras Interbancarias). Como estos mensajes son supremamente flexibles y omnipresentes en su capacidad para hacer pagos a muchísimos bancos en el mundo entero, el autor de la transferencia dispone de poca información sobre la tasa cambiaria a la que se va a efectuar la transacción en el tiempo en que se realice el pago. Las anteriores limitaciones también han dado lugar a un entorno en el cual, debido a experiencias negativas en el pasado, muchos bancos o cooperativas de crédito en países en desarrollo han dejado de buscar activamente la promoción de este tipo de servicios.

Sucursales internacionales compartidas

Las sucursales internacionales compartidas se refieren a un entorno integrado según el cual las instituciones permiten a las personas acceso pleno a sus cuentas; esas personas pueden realizar servicios bancarios relacionados en las instalaciones bancarias en países diferentes a aquel donde se encuentra la sucursal donde tienen sus cuentas. Por ejemplo, una persona miembro de una cooperativa de crédito en México podría depositar o retirar fondos, solicitar un préstamo o efectuar pagos sobre préstamos y utilizar los servicios relacionados en una cooperativa de crédito participante y diferente en Estados Unidos. Estos servicios no se han ejecutado debido a los retos que significa cuantificar la posible rentabilidad de las inversiones para las cooperativas de crédito. Sin embargo, sí parece existir

un mercado para estos servicios, debido a que la disponibilidad de un sistema como este ofrecería acceso pleno a los inmigrantes a las instituciones financieras de su país, eliminando la necesidad de abrir una cuenta en el extranjero, manejar fondos en diferentes instituciones a través de las fronteras y remitir dinero a sus países para pagar préstamos.

Transferencias electrónicas de dinero en efectivo

Las transferencias electrónicas de dinero en efectivo son el método más común y en continuo crecimiento para transferir dinero dentro y fuera del país. Estas transferencias permiten a las personas presentar el dinero en efectivo o hacer que lo carguen a una cuenta en una institución receptora, luego el dinero se entrega al destinatario final o, en algunos casos, se puede acreditar a una cuenta en una institución distribuidora en el extranjero. Considerando la popularidad de este método entre los inmigrantes y la facilidad de ponerlo en práctica entre un conjunto de instituciones tecnológicamente diverso, Woccu eligió por esta opción como método óptimo para ofrecer servicios de transferencia de remesas; además, el contacto personal requerido para iniciar y distribuir las transacciones, ofrece oportunidades para conseguir nuevos miembros.

La limitación de este método radica en que para tener una presencia o un impacto significativo en el mercado se necesita una gran red física, tanto en el lado del origen como en el de la distribución, además de una infraestructura tecnológica sólida para interconectar a los participantes. En la sección de Lecciones aprendidas se hace un análisis más detenido de este tipo de redes.

Después de escoger como método preferido las transferencias electrónicas por medio de tarjeta, Woccu comenzó la identificación y selección de posibles asociados de una alianza. Al igual que con la selección de algún socio estratégico, los criterios clave comprendieron un análisis institucional con la diligencia debida, que abarcara la evaluación de franquicias, la determinación de una orientación cultural similar (en este caso, compromiso con comunidades de inmigrantes de ingreso bajo a moderado, como quedó demostrado por medio de operaciones transparentes y bajos precios) y garantizar objetivos económicos complementarios. El principal objetivo económico complementario fue la necesidad de combinar una red tecnológica de asociado, tanto en el lado del origen como en el de la distribución de una transacción, con la inmensa infraestructura física que ofrecen las cooperativas de crédito.

Como intermediarios de la participación de las cooperativas de crédito en las remesas, Woccu y Vigo Remittance Corporation (su asociado estratégico global seleccionado) consideran esencial que, para poder participar, las instituciones remitentes y distribuidoras satisfagan estándares financieros y operativos mínimos.

Requisitos para participar

Existen algunos requisitos operativos diferentes que deben cumplir las cooperativas de crédito en el origen y en la distribución de las transacciones, habida cuenta de la tecnología y el método elegido para facilitar las transferencias. La diferencia clave radica en la capacidad para trabajar con instituciones individuales en el origen de la transacción *vs.* la necesidad de trabajar en la distribución por medio de redes de cooperativas de crédito. Las instituciones en el origen de la transacción pueden ofrecer un servicio conveniente y consistente, con respecto a precios, tasa cambiaria y servicio a los remitentes, si cuentan con redes amplias en el lado de la distribución. En términos operativos, las instituciones que originan las transacciones pueden enviar a servidores centralizados la información sobre la misma por medio de un proveedor en red y pagar individualmente los fondos con el proveedor en red. A la inversa, una red de organizaciones distribuidoras debe identificar dentro de la red a una localización única centralizada para recibir información y fondos para pago del proveedor centralizado en red en el origen.

A continuación se describen los requisitos potenciales que deben cumplir las redes de distribución:

- *Una red de instituciones que, conjuntamente, ofrezcan un sistema de distribución física en todo el país*. El número de puntos de servicios que ofrezca, constituye el elemento clave de una red de distribución fuerte, con énfasis especial en las regiones del país de los inmigrantes. Si se trata de organizaciones por separado, una institución única en la red contrata con el proveedor centralizado en red y subcontrata con las instituciones de distribución.
- *Aprobación aplicable y reglamentaria para ofrecer servicios de transferencia de dinero y observancia de medidas contra el lavado de dinero.* Algunos gobiernos permiten que sólo ciertos tipos de instituciones participen en la transferencia de dinero o pueden exigir el uso de licencias específicas para ingresar al mercado. Cada vez más, si las transacciones pasan por Estados Unidos, los requisitos de normatividad exigen la observancia de los principios contra el lavado de dinero de la Unidad de Acción Financiera o de la Ley Patriota de Estados Unidos.
- *Servicio Central de Financiación (oficina de gestión de dinero) con capacidad técnica y operativa para manejar el desembolso de fondos e información.* Todas las instituciones que ofrecen servicios de transferencia de remesas deben tener su propia cuenta con el Servicio Central de Financiación (CFF), por medio del cual se distribuyen los fondos. Todos los fondos se compensan a través de un CFF y el pago se efectúa entre el CFF y cada institución de distribución. Si es del caso, el CFF también es responsable, en nombre de la red, del manejo de las operaciones cambiarias. La gestión de divisas incluye informar al

proveedor centralizado en red sobre la tasa de cambio diaria que se va a aplicar a los pagos, y realizar el cambio de las monedas.

- *Una infraestructura confiable de comunicaciones a través de la cual se pueda distribuir la información de manera segura y eficiente.* Debe existir un sistema de comunicaciones entre la entidad nacional y las instituciones participantes. En tanto se pueden utilizar tecnologías diferentes, se debe contar con un sistema formal, capaz de movilizar de manera segura y eficiente la información a través de la red. El grado de automatización y eficiencia de la red afecta su capacidad para ampliar el servicio.
- *Un nivel mínimo de desempeño financiero, estabilidad y capacidad para captar ahorros.* La metodología para ofrecer servicios de transferencia de remesas en efectivo necesita de instituciones de distribución para que efectúen los pagos al recibo de las instrucciones de pago; sin embargo, el pago de fondos entre las instituciones de origen y de distribución no ocurre hasta la siguiente jornada laboral. En consecuencia, las instituciones distribuidoras están ofreciendo crédito al día a las instituciones de origen (el riesgo Herstatt) y necesitan suficiente capacidad de manejo de liquidez para hacer inmediatamente los pagos. Para estar en situación de hacer pagos en efectivo inmediatos a los receptores, las instituciones necesitan una fuente disponible de dinero en efectivo, como los ahorros en depósito de un miembro (de la cooperativa). Sin la capacidad de captar ahorros adecuados, se vuelve cuestionable la confiabilidad de los servicios de transferencia de remesas si a los clientes se les solicita volver en otra ocasión mientras la institución trata de conseguir el dinero requerido.
- *Fuerte orientación de servicio al cliente que estimula a los receptores a continuar utilizando el servicio.* En el país receptor, la responsabilidad básica radica en el ente reglamentario nacional. Este órgano debe decidir el rigor con el cual debe hacer responsables de la observación de las normas a instituciones distribuidoras individuales o a sus sucursales. Los horarios de atención al público de instituciones distribuidoras deben ser de cinco días laborales a la semana, realizar una auditoría externa completa una vez al año, disponer de servicios de teléfono y fax y mantener una cuenta de compensación con la CFF.

Análisis del impacto actual y potencial

El impacto más significativo que puede tener la oferta de servicios de transferencia de remesas por parte de cooperativas de crédito es el de abrir cuentas de depósito de transacciones e integrar al sistema financiero a remitentes y receptores sin servicios bancarios. Este impacto no reduce el interés en costos decrecientes en el mercado de transferencias de dinero, por el contrario, acepta el hecho que, en sí

mismos, los menores costos no son suficientes para atraer nuevos clientes. Por ejemplo, si las transferencias de remesas no tuvieran ningún costo, pero 50% de los remitentes mexicanos continuaran dependiendo de servicios bancarios marginales o pusieran los ahorros debajo del colchón, pagaran de 1% a 3% para cambiar los cheques de sus salarios, no tuvieran antecedentes crediticios convencionales y utilizaran agiotistas o usureros para conseguir préstamos, la situación económica de esas personas no sería mejor. Como se analizó, las cooperativas de crédito en el lado del remitente y del receptor de la transferencia ofrecen el producto por razones similares. El servicio permite a las cooperativas de crédito apalancar sus actuales infraestructuras para ofrecer servicios de transferencia de remesas de dinero y desarrollar nuevas relaciones. En tanto se ofrezcan al costo o debajo del costo cuentas corrientes para construir relaciones para las instituciones financieras, las cooperativas de crédito pueden ofrecer servicios de transferencia de remesas como producto de relaciones con la expectativa de generación de ingreso que abarque ahorros, crédito y productos de seguros, de estos miembros con base en relaciones recientes. Este posicionamiento del producto y el hecho de ser cooperativas de crédito sin fines de lucro, les permite ofrecer sus servicios a precios inferiores de los de las compañías con fines de lucro de transferencia de dinero (como se aprecia en el cuadro 8.1) y generar rentas a partir de las relaciones que se pueden crear. En comparación, las principales compañías de transferencia de dinero son empresas cotizadas en bolsa que deben obtener el máximo provecho de sus utilidades a partir de las comisiones que cobran y de un estrecho conjunto de productos.

CUADRO 8.1
COSTO DEL ENVÍO DE US$300 DE CALIFORNIA A MÉXICO, VIERNES, MAYO 17 DE 2002

Servicio de transferencia de dinero	Comisión sobre tasa de cambio[a] (en dólares)	Comisión cobrada (pesos a dólares)	Costos reales en México	(Dólares)	Dinero real recibido en México[b] (en dólares)
IRnet	10	9,30	ninguno	15	285
Bank of America (SafeSend)	10	9,20	ninguno	18	282
MoneyGram	15	9,31	ninguno	20	280
Western Union	14,99 (aproximadamente)	9,26	ninguno	21	279
Wells Fargo (Intercuenta)	10	8,95	ninguno	25	274
Citibank (C2it con Banamex)	14,99	8,92	ninguno	31	269

Fuente: Greenlining Institute, San Francisco, CA.
[a] La tasa de cambio interbancaria en mayo 17 de 2002 fue de 0,46 pesos por dólar.
[b] El dinero real que se recibe son los US$300 iniciales menos la comisión y la pérdida de la tasa de cambio (la diferencia entre la tasa de cambio interbancaria y la tasa de cambio ofrecida).

Impacto en el país remitente

Si bien es significativo el impacto de las remesas en las economías en desarrollo dependientes de estos flujos de fondos para una proporción importante de sus exportaciones, no se debe pasar por alto el impacto de incluir a los remitentes de las transacciones en las instituciones financieras porque la presencia de una cuenta es un factor determinante de peso de la capacidad para acumular en Estados Unidos activos financieros individuales básicos (Beverly y Sherraden 2001). Con relación al resto de los residentes de Estados Unidos, los inmigrantes, latinoamericanos en particular, tienen ingresos bajos, menos educación y, cuatro veces por lo menos, es probable que no tengan cuentas bancarias (Bendixen and Associates 2002; U.S. Census Bureau 2002). Los jóvenes, los pobres y los no ciudadanos son los inmigrantes latinoamericanos quienes, la mayoría de las veces, son los que envían dinero a sus hogares y son también los inmigrantes que con mayor probabilidad no tienen servicios bancarios –un hecho inextricablemente unido lo constituye el llegar a los inmigrantes recientes y a los sin servicios bancarios.

Según la Encuesta de Finanzas de los Consumidores (*1998 Survey of Consumer Finances*), realizada por la Reserva Federal en 1998, 9,5% de todas las familias carecían de servicios bancarios (Kennickell, Starr-McCluer y Surette 2002). Datos inéditos no totalizados de la encuesta indicaban igualmente que 36% de familias latinoamericanas y 38% de familias asiáticas carecían de servicios bancarios. Estudios posteriores señalan que 44% de todos los inmigrantes latinoamericanos a Estados Unidos o 6.38 millones de personas carecían de esos servicios. Tanto como cualquier otro grupo en Estados Unidos, resulta desproporcionado el número de inmigrantes sin servicios bancarios (Bendixen and Associates 2002).

Mediante la divulgación de las tasas de cambio reales en el punto de venta y reembolsando el dinero de sus miembros y la comisión que pagan en caso de surgir algún problema, las cooperativas de crédito en Estados Unidos tratan de ganarse la confianza de los inmigrantes creando nuevas relaciones con centros comunitarios de inmigrantes. Las anteriores prácticas hacen realidad las promesas de crear confianza entre el proveedor y el usuario.

Además de las anteriores prácticas comerciales transparentes y las campañas para llegar hasta las comunidades de inmigrantes, las cooperativas de crédito de Estados Unidos ofrecen a mercados clave, como México y Centroamérica, servicios de transferencia a precios muy por debajo de los de la competencia (*véase* cuadro 8.2). por ejemplo, sólo US$10 cuesta el envío de hasta US$1.000 a El Salvador, Guatemala u Honduras a través de las cooperativas de crédito participantes.

No obstante lo anterior, ha sido escaso el éxito de las cooperativas de crédito y de otras instituciones financieras con sus ofertas de servicios de transferencia de dinero para penetrar el mercado de los inmigrantes. En parte, esta dificultad radica en la falta de conocimientos de los inmigrantes sobre los beneficios de tener cuentas bancarias y, en parte, se debe a los retos de infraestructura que confron-

CUADRO 8.2
COMPARACIÓN DE COSTOS ENTRE COOPERATIVAS DE CRÉDITO Y LÍDERES DEL MERCADO

Monto enviado a Guatemala	Costo (US$)		
	Líder 1 del mercado	Líder 2 del mercado	Cooperativas de crédito
300	25	18	10
500	38	30	10
1.000	65	60	10

Fuente: Encuestas de Woccu, octubre 2003.

tan las instituciones financieras para servir el mercado (falta de personal bilingüe, horarios limitados de atención al público para un segmento que realiza las transacciones en persona y localización inconveniente de sucursales). Como instituciones financieras controladas prudencialmente, en comparación con los servicios de transferencia de remesas en un rincón de almacenes de abarrotes, las cooperativas de crédito también se han visto restringidas por los requerimientos de capital y la reglamentación que restringe a aquellos a quienes estas cooperativas pueden prestar servicios. Muchos inmigrantes indocumentados creen que no pueden abrir una cuenta porque carecen de los documentos necesarios para residir en Estados Unidos. De hecho, en tanto las personas indocumentadas puedan identificarse con toda seguridad por medio de una fotografía que compruebe su identidad, pueden abrir una cuenta que no devengue intereses u obtener de la Oficina de Impuestos (IRS) un número personal de identificación tributaria.

El impacto más significativo que han tenido las 205 cooperativas de crédito que hoy día ofrecen servicios de transferencia de remesas no ha sido la captación de una proporción significativa de negocio, sino la presión que han ejercido en el mercado y el interés que han provocado. En 2000, las cooperativas de crédito comenzaron a ofrecer servicios de transferencia de remesas a México a una tasa uniforme de US$10 por el envío de US$1.000. Seis meses después, un banco importante de Estados Unidos, localizado en un mercado en el cual la nueva oferta de las cooperativas de crédito comenzaba a atraer el interés de los medios, comenzó a ofrecer servicios de transferencia de remesas exactamente con la misma estructura de precios pero a una tasa de cambio peor. Tres meses después, el banco más grande de Estados Unidos dedicado a la banca minorista comenzó a ofrecer un servicio de transferencia de remesas por medio de tarjetas con la misma estructura de precios pero con más comisiones. Otros cuatro meses después, el banco más grande de Estados Unidos anunció un programa de remesas a México, de nuevo con una estructura de precios similar como oferta de introducción.

En tanto ni las cooperativas de crédito ni los bancos en Estados Unidos han logrado captar proporciones significativas del mercado, su ingreso sí ha cam-

biado al mercado. Al mismo tiempo que las instituciones financieras estadounidenses ingresaban al mercado, empresas de Wall Street (por ejemplo, Celenet Communications, Sun Trust Banks Markets Group) analizaban el impacto que tendrían los nuevos actores del mercado en las utilidades futuras de los remitentes de dinero y las cooperativas de crédito de Estados Unidos se reunían con representantes del Congreso estadounidense del gobierno de Fox en México, para hacer hincapié en nuevas alternativas de envío de dinero. Si bien no hay claridad sobre la causalidad, las principales compañías de transferencia de dinero disminuyeron los precios y tasas de cambio. Durante los primeros 18 meses del gobierno de Fox, los precios de transferencia de dinero de Estados Unidos a México disminuyeron 36% (Orozco 2002).

Impacto en países receptores

En tanto ha sido indirecto el impacto de mercado en el extremo del envío de la transacción, es más directa y mensurable la influencia en los países receptores. Esta influencia se ha hecho sentir en la fijación de precios, en la prestación de servicios bancarios a quienes no los tenían y en la captación de ahorros y de participación de mercado.

Investigaciones realizadas en noviembre de 2002 por Woccu sobre cooperativas de crédito en Guatemala y El Salvador, revelan lo siguiente:

- *El ingreso de la cooperativa de crédito al mercado rebaja los costos y crea competencia.* En El Salvador, Guatemala y Honduras, por una transferencia de US$200, las cooperativas de crédito cobran 40% por debajo del promedio del mercado, y 300% por debajo del líder del mercado, por la transferencia promedio (datos de Woccu 2003).
- *La distribución de las cooperativas de crédito facilita la prestación de servicios bancarios a quienes no los tienen.* Entre 14% y 28% de los receptores no miembros de remesas a través de cooperativas de crédito terminan afiliándose por primera vez a una institución financiera (Fedecaces 2002; Fenacoac 2002).
- *Recibir remesas en las cooperativas de crédito estimula el ahorro.* 37% de las personas miembros de la cooperativa de crédito terminan ahorrando parte de las remesas que reciben. Además, en comparación con 1% a 4% del valor de las remesas que se ahorra en otras instituciones distribuidoras de remesas, 10% del valor de las remesas enviadas se deposita en una cuenta de ahorros en la cooperativa de crédito receptora[1] (Fedecaces 2002; MIF y Pew Hispanic Center 2003).

1 El Banco Central de El Salvador registra que únicamente se ahorra en una institución financiera 1% del valor de las remesas recibidas en sitios de distribución distintos a cooperativas de crédito. Según datos de una encuesta de 2003 realizada por IMF y el Centro Hispánico Pew, en El Salvador se ahorra el 4% de las remesas.

Por lo general, los receptores de remesas son de ingreso bajo y no se sienten estimulados para ahorrar porque reciben los dineros en lugares localizados dentro de grandes almacenes, o no llenan los requisitos para abrir cuentas en los bancos que desembolsan los fondos, debido a los saldos mínimos tan elevados que exigen. Se calcula que 65% de la población de México no tiene cuentas en una institución financiera (Westley y Branch 2000). En la medida en que recibir remesas en cooperativas de crédito introduzca a las instituciones financieras a personas de todos los grupos de ingreso, este programa va a acrecentar en los países receptores la cultura de la banca y va a ofrecer oportunidades de ahorro. Como consecuencia del uso del procedimiento de transferencia electrónica de dinero en efectivo para las remesas, si a las cooperativas de crédito que entregan los fondos y que, generalmente, exigen identificación fotográfica, el nombre de quien gira el dinero, el monto y el número de transacción del receptor, se les informa debidamente en el registro de la transacción, ésta también pueden prestar sus servicios a personas de ingreso muy bajo, carentes de identificación. Entre el remitente y el receptor se comunica la notificación de la transferencia y toda la información necesaria, como el número de transacción. En ocasiones, si el receptor no tiene teléfono y los mensajes se tienen que transmitir a través de sus conocidos, la notificación se puede prolongar más de la cuenta.

A diferencia de las remesas que se entregan en almacenes comerciales minoristas, que alientan a la gente a gastar, es mucho más probable que las personas ahorren si las remesas se reciben en instituciones financieras formales seguras y sólidas que permiten y facilitan ahorrar parte de cada transferencia. Esta capacidad para ahorrar haciendo que los fondos se depositen directamente en una cuenta, puede ayudar a la gente a acumular activos financieros facilitando el proceso de ahorrar dinero.

Para septiembre de 2004, después de 36 meses de actividad en el mercado, las cooperativas de crédito en El Salvador y Guatemala habían entregado aproximadamente 55.000 remesas mensuales o más de US$24 millones (datos de Woccu 2004).

Si las remesas se envían o se entregan por medio de instituciones financieras formales, ¿se debería tratar también de canalizar las remesas hacia usos productivos? Según Puri y Ritzema (1999), con excepción de República de Corea, país que ha exigido el uso de un sistema específico como condición de empleo, los países asiáticos, entre ellos Bangladesh, India, Paquistán, Filipinas, Sri Lanka y Tailandia, no han logrado canalizar las remesas. Ni siquiera lo lograron cuando se ofrecieron incentivos financieros. Según indican datos de cooperativas de crédito en Guatemala, 80% de las remesas se utiliza en consumo (Fenacoac 2002).

Lecciones aprendidas

Desde 1999, cuando se puso en servicio la red IRnet® de Remesas Internacionales de Woccu, para permitir el ingreso de cooperativas de crédito al negocio de las

remesas, Woccu ha aprendido las lecciones siguientes en el desarrollo de su producto:

- Escuchar al mercado. Las cooperativas de crédito centroamericanas fueron la génesis del producto y, a medida que sabía más acerca del mercado, Woccu tuvo que modificar el diseño.
- Debe existir igual interés de parte de los proveedores de ambos lados de la transacción y, si se opta por transacciones en efectivo, es probable que se necesiten aliados estratégicos porque los obstáculos son difíciles de sortear.
- Las remesas son un negocio de volumen; en consecuencia, si se van a ofrecer precios competitivos y a producir ingresos, resulta crucial contar con sistemas que puedan procesar eficientemente grandes volúmenes de transacciones a costos marginales bajos.
- Para las instituciones financieras que buscan servir a los latinoamericanos resulta difícil penetrar en el sector de envío de remesas en Estados Unidos.
- En muchos mercados, el negocio de las remesas es más competitivo que el microcrédito. En el negocio del microcrédito, la competencia se origina en los prestamistas locales o en otras organizaciones no gubernamentales con recursos limitados. La competencia dispone de recursos significativos en el negocio de las remesas de dinero.

Aunque las lecciones anteriores se derivan de la experiencia de Woccu de trabajar con cooperativas de crédito en Estados Unidos, y América Latina y el Caribe, para Woccu estas lecciones han sido de gran pertinencia conforme ha ido creando alianzas con otras instituciones de microfinanciación (IMF) en el campo de las remesas y en las actividades preliminares de la misma Woccu en los mercados de transferencia de remesas de Polonia y Filipinas.

En la superficie, existen muchas similitudes entre los tipos de servicios y clientes con los cuales trabajan las IMF y los receptores de transferencias de remesas. Entre esas similitudes están las siguientes:

- Tamaño pequeño del pago
- Relaciones cercanas con personas de medios modestos y los pobres
- Redes amplias, a menudo en zonas rurales
- Acceso a servicios financieros informales
- Necesidad de confianza y de interacción personal.

Conclusión

Desde un comienzo, es probable que las IMF se den cuenta de que ofrecer servicios de transferencia de remesas con algún éxito va a ser más competitivo que en las

primeras épocas de la microfinanciación. Este proceso va a necesitar que las instituciones cuenten con redes y alianzas para comenzar a ofrecer estos servicios. En tanto estos retos son considerables, existen oportunidades enormes para captar más clientes y ayudar a las familias a luchar contra las prácticas inseguras o contra comisiones de usura asociadas con las opciones actuales para enviar dinero a familias o a amigos en el país de origen.

Todavía queda mucho por explorar en la comercialización a través de las fronteras de los servicios de transferencia de remesas y todavía falta por crear una base amplia de experiencias respecto de ofrecer productos financieros asociados a las remesas (por ejemplo, préstamos y seguros de día de transferencia). Es necesario un análisis más detenido del impacto de las remesas en la adquisición de cuentas y en la movilización de ahorros. Aun con estas preguntas sin respuesta parece haber claridad en que para que haya un impacto sostenible y a largo plazo de la prestación de servicios de transferencia de remesas, tanto quienes las envían como quienes las distribuyen, deben contar con la capacidad y la práctica para alentar a remitentes y receptores para que abran cuentas de depósito y captar ahorros, en donde sea posible.

Bibliografía

Bendixen and Associates. 2002. "Survey of Remittance Senders: U.S. to Latin America. Noviembre/diciembre 2001". Miami, Fl: Bendixen and Associates.

Beverly, Sondra D. y Michael Sherraden. 2001. "How People Save and the Role of IDAs". En *Building Assets: A Report on the Asset-Development and IDA Field,* ed. Ray Boshara. Washington, DC: New America Foundation.

Consejo Mundial de Cooperativas de Crédito (Woccu). 2001–2003. Datos internos.

———. 2003. "2003 Statistical Report". Washington, DC: Consejo Mundial de Cooperativas de Crédito. https://www.woccu.org/pdf/stateng03.pdf.

Emmons, William R. y Frank A. Schmid. 2001. "Membership Structure, Competition y Occupational Credit Union Deposit Rates". *Federal Reserve Bank of St. Louis Review* 83(1): 41–50.

Fedecaces (Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador). 2002. Datos internos.

Fenacoac (Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito y Servicios Varios). 2002. Datos internos.

FMI (Fondo Multilateral de Inversiones) y Centro Hispánico Pew. 2003. "Receptores de remesas en Centroamérica". Ciudad de Guatemala, Guatemala: Fondo Multilateral de Inversiones y Centro Hispánico Pew.

Kennickell, Arthur B., Martha Starr-McCluer y Brian J. Surette. 2002. "Recent Changes in U.S. Family Finances: Results from the 1998 Survey of Consumer Finances". *Federal Reserve Bulletin* 86 (enero): 1–29.

Lugo, Luis Alfonso. 2003. "Fox Says U.S.-Mexico Remittances Hit High". Associated Press. Septiembre 24.

Oficina del Censo de Estados Unidos. 2002. "Coming to America: A Profile of the Nation's Foreign-Born (Actualización a 2000)". Washington, DC: Departamento del Comercio de Estados Unidos.

Orozco, Manuel. 2002. "Attracting Remittances: Market, Money and Reduced Costs". Informe preparado para el Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, DC.

Puri, Shivani y Tineke Ritzema. 1999. "Migrant Worker Remittances, Micro-finance and the Informal Economy: Prospects and Issues". Documento de trabajo No. 21, Unidad de Finanzas Sociales, Organización Internacional del Trabajo. Ginebra.

Ratha, Dilip. 2003. "Workers' Remittances: An Important and Stable Source of External Development Finance". En *Global Development Finance 2003.* Washington, DC: Banco Mundial.

Westley, Glenn D. y Brian Branch. 2000. *Safe Money: Building Effective Credit Unions in Latin America.* Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo.

Capítulo 9
Remesas y esquemas piramidales de inversión en Albania

James P. Korovilas

La transformación económica de la Albania poscomunista presenta algunas características que son únicas para los estándares de Europa oriental. Una elevada proporción de la fuerza laboral de Albania trabajaba en el extranjero durante los años noventa: se calculaba en 400.000 los trabajadores en Grecia e Italia. Debido a que una proporción elevada de sus ingresos se transfieren a Albania, estos trabajadores emigrantes juegan un papel importante en la economía del país. Igualmente única a Albania es la tasa de crecimiento económico en la época posterior al declive del Comunismo, crecimiento que ha superado el de todas las demás economías en transición. Por último, Albania registró el auge y la caída impresionantes de una serie de esquemas piramidales de inversión durante el periodo 1996-97 que, en comparación con el tamaño de la economía, fueron más grandes que cualesquiera planes anteriores de su clase.

A partir del derrumbe del Comunismo, la mayoría de países de Europa oriental han compartido la experiencia de derrumbe económico seguido por una recuperación gradual. Están bien documentadas y son incontrovertibles las razones del derrumbe de comienzos de los años noventa, marcado por una producción en picada y por la hiperinflación. Como consecuencia de la desaparición de la planificación centralizada y la escasez posterior de insumos vitales, en toda Europa oriental disminuyeron los niveles de producción. La hiperinflación de comienzos y mediados de los años noventa se debió, en gran medida, al exceso de oferta monetaria, aunado a la incapacidad de gobiernos poscomunistas de ejecutar medidas fiscales y monetarias apropiadas para controlar la inflación.

En contraste con la falta de debate sobre las causas del derrumbe económico inicial en Europa oriental, se han debatido intensamente las razones de la recuperación económica y, en especial, de la paz. Desde mediados hasta finales de los años noventa, casi todos los países de Europa oriental registraron crecimiento económico y menor inflación. Sin embargo, la tasa de recuperación económica no fue consistente en toda la región, con Polonia y Albania, por ejemplo, superando de lejos a Hungría y Eslovenia (cuadro 9.1). El enfoque de las explicaciones de estas disparidades se ha puesto en factores como el ritmo de la reforma económica, el grado al cual se ha controlado la inflación, el tiempo pasado bajo el comunismo y el grado de estabilidad política. Aunque todos estos factores son

CUADRO 9,1
RECUPERACIÓN ECONÓMICA EN EUROPA ORIENTAL, 1994-2002
CAMBIO PORCENTUAL EN PIB REAL

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Albania	8,3	13,3	9,1	–7,0	8,0	7,3	7,8	6,5	6,0
Bulgaria	1,8	2,9	–9,5	–5,6	4,0	2,3	5,4	4,0	4,0
República Checa	2,2	5,9	4,3	–0,8	–1,0	0,5	3,3	3,3	2,5
Hungría	2,9	1,5	1,3	4,6	4,9	4,2	5,2	3,8	4,0
Polonia	5,2	7,0	6,0	6,8	4,8	4,1	4,0	1,0	1,0
Rumania	3,9	7,1	3,9	–6,1	–5,4	–3,2	1,8	5,3	3,5
Eslovenia	5,3	4,1	3,5	4,6	3,8	5,2	4,6	3,0	2,7

Fuente: Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo, EBRD 2002.

importantes para explicar el ritmo de la recuperación económica en la mayoría de los países de Europa oriental, todavía quedan dudas sobre si esos factores pueden explicar de manera adecuada la rapidez de la recuperación económica de Albania.

Entre 1942 y 2002, la economía albanesa registró el incremento más rápido del producto interno bruto real (PIB) de Europa oriental. Gros y Steinherr (1995) demostraron el vínculo entre el ritmo de reforma económica y la velocidad de la recuperación económica en las economías en transición. Teniendo en cuenta la rapidez del ritmo de reforma económica de Albania (EBRD 1998), resulta convincente esta explicación de la fuerte recuperación de Albania. En efecto, Hashi y Xhillari (1997) llegan a la conclusión que el éxito de la economía albanesa se debe, en gran parte, a la ejecución de un programa integral de privatización. No obstante que estos factores conforman parte importante de la explicación general de los éxitos recientes de la economía albanesa, no se puede hacer caso omiso del hecho que Albania apenas comienza a surgir de un prolongado periodo de planificación centralizada aislacionista y el país poseía pocas de las ventajas de las que han disfrutado economías en transición más exitosas. En consecuencia, es poco probable que los recientes éxitos económicos de Albania se puedan explicar simplemente por la adopción de un conjunto apropiado de políticas de gobierno en el país. También es necesario tener en cuenta la función que han cumplido factores específicos a Albania en el desarrollo reciente del país. Por ejemplo, gran parte de la población de Albania trabaja en el extranjero y envía dinero a sus familias. En el presente capítulo se intenta demostrar que estas remesas son considerables y juegan papel importante en el desarrollo de la economía.

El auge y el fracaso de varios esquemas piramidales fraudulentos de inversión constituyen un rasgo único de la economía albanesa de finales de los años noventa. Aunque esquemas de este tipo también han aparecido en otras economías en transición, la experiencia albanesa es única. En comparación con el tamaño de la

economía interna, los esquemas piramidales de Albania fueron significativamente más grandes, y produjeron un grado mayor de agitación política y económica cuando, al final, se derrumbaron. En 1995-96, esquemas piramidales de inversión captaron depósitos equivalentes a aproximadamente la mitad del PIB de Albania. Este hecho creó un vínculo entre el flujo de remesas y el auge y caída de estos planes.

Antecedentes de las remesas en Albania

El derrumbe del comunismo en Albania significó el fin de uno de los regímenes políticos más represivos de Europa del siglo XX. Los ciudadanos albaneses estuvieron sometidos a rígidas restricciones a sus movimientos con anterioridad a 1989. Para viajar entre las distintas regiones de Albania se requería de aprobación oficial y estaba totalmente prohibido viajar a zonas restringidas, como las regiones fronterizas. Se prohibía viajar al extranjero, salvo contadas excepciones, como los diplomáticos y los miembros del gobierno: los únicos que tenía la oportunidad de viajar al mundo exterior. Era tan vehemente el deseo del gobierno de Albania de proteger a la población de la "influencia corruptora" del mundo exterior, que llegó a tomar precauciones tan extremas como asegurarse de que los diplomáticos albaneses no conocieran la lengua de los países donde ejercían sus funciones, imaginando que de esta manera no se dejarían seducir por la propaganda capitalista. [1]

Muchos cambios políticos y económicos ocurrieron en Albania a comienzos de los años noventa. En la esfera política, el gobierno relajó el control sobre los viajes al extranjero, terminando por eliminar todas las restricciones. Sin embargo, resultó ser bastante difícil tratar de salir legalmente de un país que nunca había negociado acuerdos recíprocos de viaje, en particular porque ningún país se mostraba dispuesto a expedir visas de viaje a muchísimos albaneses pobres (Hashi y Xhillari 1997). El deseo de los albaneses del común de salir de su país a pesar de estas restricciones burocráticas aumentó rápidamente, tal vez debido al acceso a los canales de la televisión italiana que hasta entonces estaban bloqueados. A la vez, el derrumbe de la planificación centralizada produce desempleo generalizado. Este desempleo, aunado a una escasez crónica de alimentos que azotaba al país, produjo el grado de desesperación suficiente para obligar a la gente a aceptar los riesgos que significaba salir del país en búsqueda de trabajo.

Se hace necesario calcular tanto el número de albaneses que trabajan en el extranjero como el volumen de las remesas que envían a sus hogares, para poder comprender el efecto de esas remesas en la economía de Albania. La mayor parte de las publicaciones sobre el fenómeno están de acuerdo en el número de albaneses

1 Entrevista del autor con el cónsul de Kosovo en la embajada de Kosovo, Tirana, 1996.

que trabajan en el extranjero: entre 1992 y 1996, cerca de 400.000 hombres y mujeres albaneses trabajaban en Grecia o en Italia.[2] Como existe mayor facilidad de acceso a Grecia que a Italia, y Grecia es mucho menos hostil a los inmigrantes ilegales que Italia (en Grecia jamás han existido campos de detención de inmigrantes), no constituye sorpresa alguna que aproximadamente 90% de los emigrantes libaneses opten por buscar trabajo en Grecia antes que correr el riesgo de ser encarcelados o de ser objeto de repatriación forzosa en Italia. Lazaridis y Romaniszin (1998) aducen que, en parte, la migración de Albania hacia Grecia es el resultado de lazos históricos entre los dos países y, en parte, debido a la facilidad con la cual los inmigrantes ilegales pueden cruzar la frontera entre Grecia y Albania, desprotegida en casi toda su extensión.

La gran mayoría de inmigrantes albaneses no querían permanecer en Grecia durante largo tiempo. Simplemente buscaban trabajar algunos años para mantenerse y enviar dinero a su país para sostener a su familia. En un comienzo, la desesperación fue la que impulsó a la mayoría de los trabajadores albaneses en Grecia y, por tanto, sus requerimientos de subsistencia eran bastante modestos. Sin embargo, muy pronto se percataron de que la oferta inmediata de trabajo ocasional bien pagado les ofrecía la oportunidad de trabajar por algunos años y acumular una buena cantidad de dinero (para los estándares albaneses).[3] Después de trabajar varios años en Grecia y de acumular un capital, muchos albaneses regresarían a su país e invertirían su dinero tratando de lograr seguridad a largo plazo (Lianos, Sarris y Katseli 1997). Por ejemplo, muchas de las nuevas empresas privadas de Albania, como estaciones de servicio, se establecieron con el dinero que ganaron en Grecia los trabajadores emigrantes.[4] Los trabajadores albaneses en Grecia tenían un gran incentivo para enviar a Albania una proporción elevada de sus ingresos. Los trabajadores emigrantes con familias que dependían de ellos fueron los responsables del flujo pequeño pero consistente de remesas, y los que regresaban a vivir a Albania solían transferir una buena suma de dinero, la cual podían invertir o utilizar para montar un negocio pequeño.

Aunque es preciso calcular el valor total de las remesas para poder estimar el impacto que tienen en la economía albanesa, no existe consenso sobre el volumen de la cifra. En comparación sobre la aceptación del número de albaneses que trabajan en el exterior, varían muchísimo las estimaciones del valor anual total de las remesas que se inyectaron a la economía albanesa. La estimación más conservadora es la del Fondo Monetario Internacional (FMI), el cual sitúa en US$200 millones la afluencia anual de remesas (FMI 1994). En el extremo opuesto, una encuesta

---

2 En varias publicaciones, era casi idéntico el número de albaneses que trabajaban en Grecia e Italia (FMI 1994; Done 1997; Banco Mundial 1994).

3 En 1995, el salario diario del trabajo ocasional en Grecia era la mitad del salario mensual promedio de Albania (Mancellari, Papapanagos y Sanfey 1997).

4 Entrevistas del autor con dueños de estaciones de servicio y otros negocios pequeños, Albania 1996.

sobre Albania realizada por el *Financial Times,* cita una cifra mucho más elevada: US$400 millones (Done 1997). Es difícil juzgar la credibilidad de las cifras, dado que las distintas fuentes no explican la forma en que obtuvieron estas estimaciones. Ante la carencia de datos confiables, bien vale la pena comprobar estos números comparándolos con un cálculo independiente del valor total de las remesas, con base en información sobre trabajadores emigrantes albaneses que sea razonablemente confiable.

Cálculo del volumen de remesas

En el tiempo, el patrón de migración entre Albania y Grecia ha continuado siendo consistente. En los primeros años de la migración económica de Albania (1992-99), Grecia fue el país obvio que escogieron los albaneses que buscaban mejorar sus perspectivas económicas. En épocas más recientes (1999-2004), los albaneses emigraron cada vez más a los países más prósperos del norte de Europa, como Alemania y Reino Unido (King y Vullnetari 2003). Son varias las formas en que se puede explicar este cambio en el patrón de la migración albanesa. Primero, los albaneses que trabajaban en Grecia registraron un mayor nivel de prosperidad lo que, a su vez, abrió la oportunidad de viajes internacionales, haciendo posible que los albaneses fuesen más ambiciosos en su escogencia de un destino (Korovilas 2002). Segundo, la guerra de Kosovo de 1999 permitió pedir asilo en el norte de Europa a los albaneses étnicos de Kosovo. Muchos albaneses de Albania pudieron ingresar a países del norte de Europa aduciendo que eran de Kosovo. No se conoce con certeza el alcance al cual se dieron estas circunstancias.

Durante el periodo 1992-1999 y pese a los anteriores cambios en el patrón de la migración albanesa y al incremento significativo y a la dispersión de la diáspora albanesa en años recientes,[5] fue relativamente estable el patrón de la migración albanesa, en particular a Grecia. En 1998, se calculaba en cerca de 400.000 la población inmigrante en Grecia registrada (es decir, quienes solicitaron permiso de trabajo). La mayoría de la fuerza laboral inmigrante registrada procede de Albania y constituye cerca del 80% de los inmigrantes (Psimmenos y Georgoulas 2002).

En el patrón de migración existente antes de 1999 se basan los siguientes cálculos del valor total de remesas enviadas por la diáspora a Albania. Si bien ha cambiado la distribución de la diáspora albanesa, evidencias sólidas respaldan la opinión en el sentido que, independientemente del país de residencia, permanece relativamente constante el comportamiento de los emigrantes albaneses respecto de las remesas.[6] Por consiguiente, suponiendo que es relativamente con-

5 El Censo de 2001 registra un total de 600.000 albaneses que viven en el extranjero (INSTAT 2002).

6 Según indican entrevistas con inmigrantes albaneses en Bristol, Reino Unido, en 2002-2003, el patrón de remesas es similar al patrón que muestran los inmigrantes albaneses en Grecia.

sistente en el tiempo el número total de emigrantes económicos albaneses, se puede suponer que los cambios en la distribución de la diáspora albanesa no afectan el cálculo de remesas que se hace a continuación.

Para calcular el volumen total de las remesas de los emigrantes que ingresan a Albania, se necesita el valor promedio de remesas para un trabajador emigrante económicamente activo; luego, simplemente se multiplica esta cifra por el número de albaneses económicamente activos que trabajan en el extranjero. Durante un periodo de tres años, de 1998 a 2000, se realizaron varias entrevistas con trabajadores albaneses inmigrantes en Grecia, con miras a obtener información financiera detallada sobre la diáspora albanesa. Se utilizaron técnicas de entrevistas parcialmente estructuradas. La finalidad de las entrevistas era la de recabar una gama amplia de datos económicos, que permitieran su verificación cruzada posterior, buscando garantizar la confiabilidad de los datos básicos sobre remesas. La población de trabajadores inmigrantes albaneses en Grecia está dispersa geográficamente. Sin embargo, la diáspora albanesa en Grecia se concentra en ciertos sectores del mercado laboral, en particular en la agricultura y en la construcción (Korovilas 2002). Se utilizó la metodología siguiente con el fin de garantizar la representatividad de la muestra de la población en su totalidad: se definieron dos zonas de muestreo, una en el sector urbano y otra en el sector rural. Dentro de estos dos sectores se hizo una selección de personas utilizando una técnica aleatoria de muestreo estratificado, garantizado que en la muestra quedaran representadas las proporciones correctas de los principales grupos de ingreso. El conjunto inicial de entrevistas realizadas en 1998 contenía una muestra de sesenta personas. En 1999 y 2000 se realizaron entrevistas de seguimiento. En ese entonces se volvieron a entrevistar a las personas que habían participado de la primera ronda de la encuesta, con el objeto de garantizar la consistencia de la información durante los dos años. Los resultados de las dos entrevistar de seguimiento no indicaron cambio significativo alguno, ni en el nivel de ingreso ni en el de ahorro (remesas), en el grupo muestra durante el periodo.

Los datos de la muestra indicaron que el salario diario promedio durante el periodo de la muestra fue de US$22, con un salario mensual promedio de US$440 para el periodo de la muestra. (El salario mensual promedio se calcula multiplicando el salario diario promedio por el número promedio de días de trabajo al mes.[7] El volumen de remesas totales de la diáspora libanesa en Grecia se calculó multiplicando la cifra por las remesas mensuales promedio, US$200 en este caso, por el número de albaneses económicamente activos (cerca de 400.000). Como lo indicaron los datos de la muestra, tres cuartas partes de la población era económicamente activa. Por consiguiente, suponiendo que la muestra es representativa

7 Según el nivel de competencia del trabajador, no varió el número promedio de días de trabajo al mes.

de la población, la misma produce una población económicamente activa de 300.000 personas y un valor de remesas mensuales totales de Grecia a Albania del orden de US$60 millones (300.000 inmigrantes × US$200). A su vez, estos datos nos dan una cifra de US$720 millones de remesas anuales de Grecia a Albania.

Los resultados anteriores indican que el nivel promedio de las remesas de albaneses en Grecia equivale a 45% del total de los ingresos. Esta cifra es bastante alta en el contexto de los flujos globales de remesas: sin embargo, la explica el carácter único de la migración económica entre Grecia y Albania. La investigación realizada por Buch, Kuckulenz y Le Manchec (2002) sobre remesas de los emigrantes, establece el hecho que las necesidades de la familia son las que determinan principalmente el nivel de las remesas. En este estudio de albaneses que trabajan en Grecia, los datos de la encuesta indican que una elevada proporción de albaneses no proveen sustento para familias en Grecia; más bien, están haciendo un aporte crucial para aliviar la pobreza de sus familias en Albania, creando, en consecuencia, una serie de circunstancias en las cuales es necesario obtener el máximo provecho del flujo de las remesas. Es más, el flujo de remesas de los emigrantes de Albania en Grecia también se ve afectado por el hecho que los albaneses todavía no se han integrado plenamente a la sociedad griega. El término "hogar" se suele referir a estar en la vecina Albania, no en Grecia; por tanto, existe la tendencia de invertir en Albania y no en Grecia (Kaorovilas 2002).

La finalidad de calcular las remesas es ofrecer evidencias sólidas en el sentido que son demasiado bajas las estimaciones oficiales del volumen de las remesas totales. Las estimaciones oficiales para el valor de las remesas que ingresaron a Albania durante 1999 y 2000 fluctúan entre las estimaciones del FMI: US$300 millones (Jarvis 1999) y las del Banco Central de Albania (US$400 millones) (Piperno 2002). Si son correctos los supuestos básicos de los cálculos del presente capítulo y aun si se permitiera un margen de error razonable, las estimaciones oficiales del valor total de las remesas deben ser, de lejos, demasiado bajas. La disparidad entre los resultados de la encuesta y las estimaciones oficiales de las remesas se pueden explicar por el hecho que el flujo de remesas entre Grecia y Albania ocurre principalmente dentro del sector informal. Por ejemplo, una proporción significativa de las remesas se transfiere por medio de servicios de mensajería informales. De igual manera, en el sector bancario formal se depositan solamente 16% de las remesas totales que ingresan a Albania, imposibilitando el seguimiento preciso del flujo de remesas que ingresa al país (Piperno 2003). Es más, 17% por lo menos de las remesas se guardan como saldos improductivos de dinero en efectivo por fuera del sector bancario formal, haciendo imposible rastrearlos porque los saldos improductivos de dinero en efectivo no tienen efecto alguno en la economía interna (Piperno 2003).

Las cálculos que se hacen en el presente capítulo del valor total de remesas que ingresan a Albania, enviadas por la diáspora en Grecia, suponen que un trabajador albanés típico en Grecia debe poder ahorrar por lo menos US$2.400 anuales.

Para demostrar que esto es posible, se necesitaba evidencia sólida en el sentido que un trabajador albanés emigrante típico puede amasar ahorros anuales de esta magnitud. Reunir esta evidencia demostró ser tarea difícil porque es frecuente que a los trabajadores emigrantes ilegales se les deporte o sean víctimas de robo, situación que los hace precavidos y renuentes a revelar información sobre sus ahorros. La solución a este problema fue conseguir información sobre la cantidad de dinero que ahorran los trabajadores albaneses de una fuente independiente confiable.

Los trabajadores albaneses en Grecia ahorran el dinero de diferentes maneras. Algunos ahorran cantidades pequeñas periódicamente, las que después envían a Albania a través de un servicio de mensajería pagando una comisión. Se trata de un método popular para enviar dinero, en particular para quienes sostienen una familia en Albania.[8] Sin embargo, como no se llevan registros, resulta difícil determinar el monto de dinero que se transfiere a través de este sistema. Para las personas con dependientes en Albania, el método de ahorro preferido es acumular una cantidad considerable de dinero mientras trabajan en Grecia y llevarla consigo cuando regresan a Albania. La gente que ha ahorrado dinero y lo ha transferido de esta manera estarían en la mejor de las situaciones para ofrecer información precisa sobre la propensión promedio de los trabajadores albaneses en Grecia para ahorrar, porque así ellos podrían revelar con exactitud cuánto tiempo han trabajado y exactamente cuánto han ahorrado en ese tiempo. Sin embargo, la mayoría de los albaneses que viven en Grecia no utilizan los bancos para guardar sus ahorros, situación que los hace poco dispuestos a divulgar información sobre los mismos, debido a que temen que alguien los traicione porque tienen mucho que perder.

En 1999, el autor del presente capítulo logró acceso privilegiado a detalles sobre cuentas bancarias de dos albaneses que habían trabajado durante tres años en el sur de Grecia y logrado acumular de manera regular todos sus ahorros en la sucursal local del Banco Nacional de Grecia.[9] Los dos albaneses trabajaban en el sector de la construcción de vivienda y estaban relativamente capacitados en varios oficios. En agosto de 1998, después de haber trabajado por tres años en Grecia, retiraron todos los ahorros del banco, cerraron las cuentas y regresaron a Albania. Según los registros del banco, habían retirado una suma colectiva total de US$72.000.[10] Para averiguar el monto de los ahorros anuales por persona, el

8 Información obtenida en Atenas, en septiembre de 1998, mediante entrevistas con trabajadores albaneses inmigrantes.

9 Miembros del personal del Banco Nacional de Grecia se mostraron dispuestos a suministrar esta información siempre y cuando fuese utilizada únicamente para fines de trabajo académico. La información confiable indicaba que los dos albaneses habían hecho personalmente todos los depósitos y que eran los dos únicos trabajadores inmigrantes en la zona.

10 Transcripciones de los registros de cuentas de ahorro del Banco Nacional de Grecia, julio de 1997.

total se divide por seis, obteniendo la sorprendente cifra de US$12 mil. Este ejemplo demuestra que para los trabajadores albaneses en Grecia era posible ahorrar y transferir montos de dineros muchísimo más elevados que los que indican otras fuentes. Probablemente, estos dos albaneses fueron mucho más afortunados que la mayoría de sus compatriotas en Grecia, porque sus capacidades les permitieron conseguir mejores salarios y tenían trabajo permanente. Sin embargo, su ejemplo indica que no es injustificadamente elevada la cifra obtenida antes; en realidad, probablemente es demasiado modesta.

El anterior análisis demuestra con claridad que las remesas anuales que, entre 1999 y 2000, ingresaron a Albania desde Grecia, ascendieron a, por lo menos, US$720 millones. Calcular el valor de las remesas totales de la diáspora albanesa trasciende el alcance de la presente investigación; sin embargo, si se incluye el valor de las remesas de la diáspora albanesa no griega, la cifra total superaría con creces la suma de US$720 millones anuales. Una vez demostrado que el valor total de las remesas que ingresaron a Albania es, por lo menos, de US$720 millones, el paso siguiente es examinar el efecto de las remesas en la economía albanesa.

El efecto de las remesas en la economía albanesa

En 2000, el producto interno bruto de Albania fue de US$2.7 mil millones (EIU 2000). En la economía albanesa de la postransición, tuvo efecto significativo la afluencia de divisas por un monto de US$720 millones de remesas anuales.

Dicho en términos sencillos, la afluencia significativa de reservas en divisas le permite a una economía comportarse de cualesquiera de las formas siguientes para gastar más de lo que produce: invertir más de lo que ahorra o importar más de lo que exporta (Nafziger 1997). La carencia de información confiable sobre los niveles internos de producción y consumo impide investigar esta característica de la economía albanesa. Sin embargo, se dispone de suficiente información sobre los otros dos aspectos: inversión e importación, sobre los cuales dirigir la investigación. Si, en realidad, el flujo de remesas a Albania era tan elevado como se indica, en los indicadores económicos de Albania debería existir evidencia en este sentido. El primer aspecto que se va a estudiar es la existencia de evidencia que indique que Albania importaba más de lo que exportaba.

La cuenta corriente de Albania para el periodo 1996-2000 contiene algunas discrepancias interesantes (cuadro 9.2). El valor de las importaciones anuales supera con creces el valor de las exportaciones. Sin embargo, la cuenta corriente no refleja esta disparidad. Por ejemplo, el valor de las importaciones superó en US$700 millones el valor de las exportaciones en el año 2000, pero la cuenta corriente registró un déficit de apenas US$130 millones, implicando que la suma de US$570 millones correspondía a créditos de cuenta corriente no contabilizados. La *Economist Intelligence Unit* (EIU) explica estas cifras señalando que, en parte, el dé-

ficit de la cuenta corriente se financió disminuyendo las reservas, pero se financió principalmente con las remesas de los trabajadores albaneses en el extranjero (EIU 2000). Las cifras de EIU sugieren que, en 2000, las reservas aumentaron en US$6 millones y las remesas se calcularon en US$349 millones para el mismo año. Dejando a un lado el hecho que, en realidad, las reservas aumentaron en 2000, la cifra oficial sobre el volumen de las remesas resulta a todas luces insuficiente para cuadrar la cuenta corriente, dejando un déficit de US$221 millones. Si bien la EIU presenta cifras para el volumen del total de remesas de 2000, no se dan indicaciones sobre cómo se calcularon las cifras ni tampoco se ofrecen explicaciones del déficit de US$221 millones en la cuenta corriente.

CUADRO 9.2
PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS DE ALBANIA, 1996-2000
MILLONES DE DÓLARES

	1996	1997	1998	1999	2000
Inflación anual (%)[a]	12,7	32,1	20,9	0,9	0,5
Exportación de bienes	244	159	208	275	300
Importación de bienes	922	694	812	938	1.000
Cuenta corriente	–107	–272	–65	–156	–130
Reservas	281	309	349	369	375
Tasa cambiaria (leks albaneses por dólar)	104,5	148,9	150,6	137,7	143,1

Fuente: EIU 2000.
[a] aumento porcentual del índice de precios al consumidor respecto del año anterior.

Técnicamente, a las remesas de los albaneses que trabajan en el extranjero se las clasifica como un crédito invisible en la cuenta corriente de Albania. Es claro que el déficit en las cifras de la cuenta corriente se origina en algún lugar, y lo más probable es que esté compuesto de rubros invisibles difíciles de identificar. Si bien parece plausible esta suposición, son escasas las entradas invisibles a la economía albanesa distintas de las remesas. Turismo y servicios son los dos sectores principales en los cuales un país como Albania podría tener algún superávit comercial invisible. La industria turística de Albania no está bien desarrollada, y las rentas que produce son demasiado pequeñas para ser significativas. En cuanto a los servicios, el sector de servicios financieros y bancarios de Albania es subdesarrollado y el país es importador neto de estos servicios (EIU 2000). Por tanto, resulta improbable que los ingresos por concepto de servicios y turismo sean lo suficientemente elevados como para llenar la brecha en las cifras de la cuenta corriente, de modo que se puede suponer con seguridad que los flujos de remesas están lle-

nando esta brecha. Parece igualmente seguro llegar a la conclusión que las cifras de EIU subestiman el valor de las remesas totales.

Se pueden explicar las principales partidas de crédito de la cuenta de capital de Albania, como la inversión extranjera directa (IED) y la ayuda internacional. Sin embargo, resulta difícil explicar las principales partidas débito, como la fuga de capitales; pero lo único que se necesita para el presente análisis es establecer que la cuenta de capital de Albania no tenía un superávit de tal magnitud que compensaría el déficit de la cuenta corriente. La IED, la cual ascendió en promedio a US$90 millones entre 1996 y 2000, es la partida de crédito más grande de la cuenta de capital (Datastream International 2000). Si bien, considerando el tamaño de la economía albanesa, se trata de una cifra significativa, queda claro que cuando se agregan otras remesas oficiales y se restan débitos de la cuenta de capital, como la fuga de capitales, la cuenta de capital no podría tener un superávit de la magnitud requerida para compensar el déficit comercial visible.

Si, en verdad, la cuenta corriente registraba un déficit de la magnitud que indica la EIU, se debería esperar una tasa cambiaria en depreciación y una inflación acelerada. En realidad, después de 1996 la tasa de cambio con el dólar permaneció relativamente estable y la inflación durante el periodo tuvo una de las tasas más bajas que registran las economías en transición (EBRD 2002). A partir del análisis anterior se puede llegar a la conclusión que la cuenta corriente albanesa no tenía un déficit tan elevado como lo sugiere la EIU, y que hubo ganancias invisibles considerables por concepto de remesas del extranjero. Estas remesas lograron el efecto de equilibrar la cuenta corriente, compensando por consiguiente la presión inflacionaria y evitando la depreciación del lek, la moneda albanesa.

A lo largo del periodo de postransición, las remesas extranjeras ayudaron a estabilizar la economía albanesa. Así mismo, las remesas proporcionaron la mayor parte de las divisas que se necesitaban para importar alimentos y otros bienes esenciales. El grado al cual la economía albanesa dependió de las importaciones queda demostrado en el hecho que, en 2000, productos básicos como cemento, cobre, tubería (para plomería) y ladrillo de construcción, dominaron las importaciones de bienes no agrícolas (INSTAT 2000). Estos materiales básicos de construcción, los cuales rara vez se importan en otros lugares debido al valor bajo y a los elevados costos de transporte que hacerlo implica, resultaron cruciales para reconstruir la tambaleante infraestructura albanesa.

De las observaciones en el sentido que la economía albanesa importaba más de lo que exportaba, se pueden desprender varias deducciones. Primero, la suposición que el volumen de las remesas era suficiente para llenar la brecha de la cuenta corriente respalda la idea en el sentido que, en realidad, las remesas eran mucho más cuantiosas de lo que se aceptaba oficialmente. Segundo, al llenar la brecha de la cuenta corriente, las remesas permitieron una estabilidad económica relativa sin que ocurriera una crisis de la balanza de pagos. Tercero, las remesas

proporcionaron las divisas necesarias para importar los materiales de construcción y los bienes de capital cruciales a la recuperación económica de Albania.

Los planes piramidales de inversión

En enero y febrero de 1997, la economía albanesa se hundió en una situación caótica debido al derrumbe de varios de los así llamados planes piramidales de inversión.

En el presente capítulo se calculaba que, entre 1998 y 2000, las remesas anuales ascendieron a por lo menos US$720 millones y que apenas un poco más de la mitad de esta suma se podía explicar por el gasto en importaciones. Para poder explicar lo que sucedió al resto de las remesas que ingresaban a Albania, vale la pena observar más detalladamente los esquemas piramidales de inversión de Albania.

El derrumbe, en enero y febrero de 1997, de los esquemas piramidales de inversión fue un suceso importante, con repercusiones tanto económicas como políticas. Cuando se piensa en el valor total de las inversiones hechas en estos planes, queda clara la importancia tanto del auge como del derrumbe posterior de estos esquemas. Los esquemas piramidales de inversión atrajeron depósitos totales calculados entre mil millones y US$1,3 mil millones en la época de auge durante 1995 y 1996, una suma aproximadamente igual a la mitad del PIB de Albania para 1996.[11]

Dos son las implicaciones importantes que, para el presente análisis de los efectos de las remesas en la economía albanesa, tiene el auge de los esquemas piramidales de inversión. Primero, se puede demostrar que la afluencia de remesas impulsó el surgimiento de esquemas piramidales de inversión. Segundo, los esquemas de este tipo eran tan grandes que es necesario preguntarse de qué manera logró la población de Albania, con un PIB de apenas US$800 per cápita en 1996 (Done 1997), depositar en estos planes sumas de dinero tan cuantiosas. La respuesta obvia es que, si bien no es posible confirmar este aserto hasta que se analicen otras fuentes posibles de fondos, el dinero de las remesas financió el crecimiento de estos esquemas.

Cerca de US$1,3 mil millones se depositaron en varios de estos planes entre 1995 y 1996. Si bien se dispone de evidencia de personas que vendían sus activos para invertir en estos esquemas, es aun mayor la evidencia de personas que depositaban dinero que ya habían acumulado. Casi todas las historias del derrumbe de esquemas piramidales de inversión comienzan con un estudio de caso de una

11 Como la mayoría de los depósitos con esquemas piramidales de inversión se realizaron durante 1995 y 1996, dividiendo por dos el monto total depositado, se puede obtener una cifra aproximada de los depósitos anuales promedio, aceptando que la mayor parte de los depósitos se efectuó en 1996.

persona en particular que perdió la totalidad de sus ahorros en un esquema de inversión deflactado (Pettifer 1997). Parece razonable suponer que, antes del auge de estos esquemas en 1995, los hogares albaneses habían acumulado jugosos saldos monetarios. Suponer lo contrario sería sugerir que los ingresos disponibles de los hogares habían registrado un aumento considerable desde 1994, y no parece existir evidencia que respalde esta apreciación.

El grupo de muestra que entrevistó entre 1998 y 2000 reveló la información siguiente sobre el vínculo entre remesas y esquemas piramidales de inversión: de la muestra de 60 emigrantes albaneses entrevistados, 10% había invertido dinero en esquemas piramidales directamente, con una inversión promedio de US$16.000. Los ejemplos de la muestra siguen un patrón familiar: la gente acumulaba saldos monetarios cuantiosos y luego los depositaba en uno de los esquemas piramidales de inversión.

La demanda popular alentó la formación de planes de inversión que podían ofrecer tasas generosas de rentabilidad. Vale la pena considerar si el sector bancario albanés hubiese podido ofrecer una alternativa a los planes piramidales. Se puede estudiar esta posibilidad analizando los tipos de interés y la tasa de inflación entre 1994 y 1996. En 1994, los tipos de interés eran negativos, antes del auge de los planes piramidales de inversión, pero durante 1995 y 1996, fueron positivos, cuando estos planes registraban el punto más alto de popularidad (recuadro 9.3). En 1994, los tipos reales de interés fueron negativos porque el gobierno de Albania estaba poniendo en práctica alguna forma de represión financiera, manteniendo los tipos de interés por debajo del nivel de compensación del mercado (Banco Mundial 1994). En consecuencia, en tanto es evidente que se podría haber protegido de la inflación a los ahorros de los hogares depositándolos en alguno de los bancos albaneses, la tasa de rentabilidad era todavía más baja que las tasas que ofrecían los planes piramidales de inversión.

CUADRO 9.3
INFLACIÓN Y TASAS NOMINALES Y REALES DE INTERÉS
CAMBIO PORCENTUAL POR AÑO

	1994	1995	1996
Inflación de precios al consumidor	23	8	12
Tasa de depósito sobre ahorros (promedio anual)	15	16	19
Tipo de interés real implicado	–8	8	7

Fuente: EBRD 1997.

El sistema bancario albanés seguía siendo subdesarrollado, con una presencia limitada fuera de Tirana, la ciudad capital (EIU 1997). Por consiguiente, aun cuando en 1995 y 1996 ofrecía tasas positivas reales de rentabilidad sobre depósitos, el

sistema era inaccesible a una población que requería de acceso inmediato a sus ahorros. Si bien depositar los ahorros en un banco puede haber brindado protección contra la inflación, depositar dinero en un plan piramidal ofrecía ingresos para satisfacer los gastos diarios. Glenny (1997) se refiere a un caso en el cual se depositaron nueve mil dólares en Vefa, el esquema más grande, a un tipo de interés mensual de 10%. Esta tasa le brindaba al depositante un ingreso mensual de US$90 dólares, con la expectativa de conservar el capital en caso de necesitarlo en el futuro.

Si dineros de fuentes diferentes a las remesas financiaban los planes piramidales, ¿por qué parece no existir mención alguna de estas fuentes? Como se explicaba, existen muchos casos comprobados de personas que invertían dinero de ahorros anteriores y de la venta de activos, pero no parecen existir cuentas registradas de personas que hayan perdido dinero proveniente de otras fuentes. La respuesta más probable a esta pregunta es que muchos albaneses que perdieron dinero en planes piramidales de inversión estaban involucrados en alguna forma de actividad ilegal y, por consiguiente, se mostraban renuentes a revelar las fuentes de sus ahorros. Salome (1997) observa que dinero de diversas fuentes financiaba los planes piramidales de inversión, entre ellos remesas, desviación de empréstitos de la UE para comprar tractores, el tráfico de drogas y de armas y otras actividades delictivas –entre ellas la violación de las sanciones de las Naciones Unidas haciendo contrabando de mercancías a la antigua Yugoslavia. De las cuatro actividades mencionadas, la única legal son las remesas, por consiguiente, se debe tener en cuenta la posibilidad de que las personas involucradas en las demás actividades pudieran alegar que el dinero que perdieron en los planes piramidales de inversión provenía de las remesas. Así se podría explicar por qué la mayoría de las historias comprobadas son de personas que alegan haber perdido dinero ganado cuando trabajaron en el extranjero. La evidencia respalda la hipótesis en el sentido que se realizaban actividades ilegales. Por lo general se acepta que el tráfico de drogas y de armas representa una fuente importante de rentas, en particular en la relativamente anárquica región sureña del país, donde no regía la ley (Glenny 1997). Igualmente, durante la guerra en la antigua Yugoslavia era algo normal la costumbre de burlar las sanciones, situación que permitía a los albaneses obtener jugosas ganancias vendiendo gasolina y diesel a Serbia. Sin embargo, en noviembre de 1995, cuando se levantaron las sanciones, le llegó el fin a la inobservancia de las sanciones y a las ganancias asociadas. Sin duda alguna, aunque parte del dinero invertido en planes piramidales de inversión provenía de estas actividades ilegales, resulta casi imposible determinar el monto de esos dineros porque en Albania no existe información precisa sobre utilidades de actividades ilícitas.

Queda claro que el dinero depositado en los distintos planes piramidales de inversión provenía de diversas fuentes. La ausencia de cifras confiables impide determinar con certeza el monto de cada fuente, dejando a las conjeturas hechas

con ciertas bases como única opción; suficiente decir que una proporción significativa puede haber sido de remesas, con el resto, en proporciones desconocidas, de la venta de activos, de otros ahorros y de diversos tipos de actividades ilegales.

Los planes piramidales de inversión que en 1997 asolaron la economía albanesa fueron el resultado de una combinación de factores coincidentes. La evidencia indica que, durante 1996, la época en que comenzaban a crearse los planes piramidales de inversión, a Albania ingresaba un flujo significativo de remesas. La evidencia también señala que se ahorraba 26% del total de las remesas, a menudo como saldos de dinero inactivo, creando por consiguiente una acumulación en el tiempo de ahorros.[12] Además, se dispone de evidencias en el sentido que los emigrantes económicos albaneses depositaron montos significativos de los ahorros acumulados en planes piramidales de inversión, a los cuales a su vez se les permitió medrar en un entorno carente de un nivel apropiado de normatividad financiera (Jarvis 1999). Es relativamente sencillo demostrar la manera en que coincidieron estos diversos factores y crearon una situación en la cual los ahorros acumulados se desviaron hacia esquemas piramidales fraudulentos de inversión. Sin embargo, resulta aún más difícil explicar por qué los albaneses se mostraron dispuestos a invertir montos tan elevados de dinero en planes que ofrecían tipos de interés claramente insostenibles. Son varias las explicaciones posibles de por qué la gente se dejó atraer a planes piramidales, de inversión. Por ejemplo, Vickers y Pettifer (1997) aducen que los albaneses carecían de experiencia con la faceta fraudulenta del capitalismo del mercado libre, lo cual, a la vez, era una función de la historia de aislamiento económico y cultural de Albania durante la época comunista. Sin embargo, de las entrevistas con albaneses que perdieron sumas significativas de dinero en planes piramidales, se desprende una explicación diferente del fenómeno. Cuando se preguntó a albaneses que perdieron su dinero por qué habían invertido en planes piramidales de inversión que eran claramente insostenibles, generalmente adujeron que se sintieron presionados por sus pares e invirtieron el dinero temiendo que si no participaban se quedarían por fuera.

Después del derrumbe de las pirámides

La cifra de US$720 millones que se ha calculado para el flujo anual total de remesas a Albania equivale a más de la cuarta parte del PIB de Albania para el año de 1996. Queda claro que las remesas han cumplido papel importante tanto en estabilizar como en fomentar el rápido crecimiento de la economía albanesa. La cifra de la balanza de pagos, que registra la EIU, señalaba una brecha significativa en la cuen-

12 Piperno 2003. Remesas a Albania: ahorro: 26%; consumo: 52%; inversión: 22%.

ta de capital que, en ausencia de un superávit igualmente elevado en la cuenta de capital, habría indicado un déficit grave de la balanza de pagos. Sin embargo, durante este tiempo, la economía albanesa registró inflación baja y estabilidad cambiaria, ninguna de las cuales es consistente con un déficit tan elevado. Se puede obtener un saldo global incluyendo como un crédito a las remesas en la cuenta corriente. Lo anterior es consistente con los principales indicadores económicos de Albania, los cuales nunca indicaron que el país estuviera padeciendo los efectos nocivos de un déficit significativo de la balanza de pagos.

Los diversos esquemas piramidales de inversión jugaron papel fundamental como catalizadores del crecimiento económico. En la cima de la popularidad, estos planes tuvieron el efecto de canalizar los ahorros hacia el consumo, aumentando por consiguiente el gasto de los consumidores. El derrumbe en 1997 de varios planes grandes marcó el comienzo de un derrumbe temporal de la economía albanesa, activando una oleada de descontento popular. La furia popular se centró tanto en los planes piramidales como en el gobierno del presidente Sali Berisha, de quien se pensaba tenía vínculos estrechos con algunos de estos planes. El derrumbe económico de 1997, aunado al descontento popular, ocasionó un grado significativo de perturbación económica resultando en una brusca inversión del rápido crecimiento económico de Albania.

Pese a la considerable perturbación política y económica que se registró en 1997, la economía albanesa había regresado a la senda de la recuperación económica en 1998, con una tasa anual de crecimiento económica de 8% en 1998 (EIU 2000). La explicación más probable para esta segunda recuperación impresionante es que el derrumbe de 1997 activó una nueva oleada de emigrantes que buscaban trabajo en Grecia e Italia. Este flujo de trabajadores emigrantes de Albania no sólo aumentó el número de albaneses que trabajaban en el extranjero, sino que también acrecentó el flujo de remesas de manera significativa. Pareciera que el éxito tanto actual como futuro de la economía albanesa dependiera en gran medida de las remesas del extranjero.

Por último, la única lección que es posible derivar de la experiencia albanesa es la siguiente: el resultado de la coincidencia de varios factores, como el gran volumen de ahorros acumulados, un sector financiero subdesarrollado y la carencia absoluta de normatividad financiera apropiada puede ser el tipo de desastre financiero que ocurrió en Albania en 1997. Las implicaciones clave de las políticas que surgen de esta investigación son la necesidad de garantizar la reglamentación apropiada del sector financiero de un país que recibe cuantiosos volúmenes de remesas.

BIBLIOGRAFÍA

Banco Mundial. 1994. *Albania: Building a New Economy.* Washington, DC: Banco Mundial.

Buch, Claudia M., Anja Kuckulenz y Marie-Hélène Le Manchec. 2002. "Worker Remittances and Capital Flows". Documento de trabajo, Instituto Kiel de Economía Mundial, Kiel, Alemania.

Datastream International. 2000. Base de datos.

Done, K. 1997. "Foundations Exposed by Pyramids' Collapse". *Financial Times,* febrero 19.

EBRD (Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo). 1995. *Transition Report.* Londres.

———. 1997. *Transition Report.* Londres: EBRD.

———. 1998. *Transition Report.* Londres: EBRD.

———. 2002. *Transition Report.* Londres: EBRD.

EIU (Unidad de Investigaciones de *The Economist*). 1997. *Albania: Country Report, 2nd and 3rd Quarters.* Londres: EIU.

———. 2000. *Albania: Country Report, Octubre.* Londres: EIU.

Glenny, M. 1997. "Heart of Darkness". *Nueva York Review of Books* 44(13).

Gros, D. y A. Steinherr. 1995. *Winds of Change.* Londres: Longman.

Hashi, I. y L. Xhillari. 1997. "Privatisation and Transition in Albania". Documento de trabajo 004, Universidad de Staffordshire, Reino Unido.

FMI (Fondo Monetario Internacional). 1994. "Economic Review: Albania". Washington, DC: FMI.

Instat (Instituto de Estadísticas de Albania). 2000. *Albania in Figures.* Instituto de Estadísticas de Albania, Tirana.

———. 2002. *Albania in Figures.* Instituto de Estadísticas de Albania, Tirana.

Jarvis, C. 1999. "The Rise and Fall of Pyramid Schemes in Albania". Documento 47(1) del personal del FMI. http://www.FMI.org/external/pubs/ft/fandd/2000/03/jarvis.htm.

King, Russell y Juli Vullnetari. 2003. "Migration and Development in Albania". Documento de trabajo C5, Centro de Investigaciones para el Desarrollo sobre Migración, Globalización y Pobreza, Brighton, Reino Unido.

Korovilas, J. 2002. "People in Search of Work: Albanian Migrants in Greece". En *Europe, Policies y People: An Economic Perspective,* ed. Sue Hatt y Frank Gardner, 172–187. Hampshire, Reino Unido: Palgrave Publishers.

Lazaridis, G. y K. Romaniszyn. 1998. "Albanian and Polish Undocumented Workers in Greece". *Journal of European Social Policy* 8(1): 5–22.

Lianos, P., A. Sarris y T. Katseli. 1997. "Illegal Immigration and Local Labour Markets: The Case of Northern Greece". *International Migration* 34(3):449–84.

Mancellari, A., H. Papapanagos y P. Sanfey. 1997. "Job Creation and Temporary Emigration: The Albanian Experience". *Economics of Transition* 4(2):471–91.

Nafziger, W. 1997. *The Economics of Developing Countries,* Tercera edición. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.

Pettifer, J., 1997. "Pyramid Schemes Teach Albanians a Harsh Lesson". *The Wall Street Journal Europe.* Enero 28, 1997, 10.

Piperno, F. 2003. "Remittance Enhancement for the Local Development in Albania: Constraints and Opportunities". Centro Studi di Political Internazionale (Cen-

tro de Estudios en Política Internacional)) Documento de trabajo 4/2003, Programma MigraCtion, Roma.

Psimmenos, I. y S. Georgoulas. 2002. "Migration Pathways: A Historic, Demographic and Policy Review of the Greek Case". Informe preparado para el proyecto de investigación "¿Importa la ejecución? Prácticas informales administrativas y cambio de estrategas de inmigración en cuatro Estados miembro" (IAPASIS), con financiación de la Comisión Europea, Investigación DG. KEKMOKOP, Universidad Panteion.

Salome, L. 1997. "Free Market Teaches Painful Lesson". *Atlanta Journal,* marzo 16, B4.

Vickers, M. y J. Pettifer. 1997. *Albania: From Anarchy to a Balkan Identity.* Londres: Hurst.

Capítulo 10
Remesas internacionales: entrega del valor justo

Norbert Bielefeld y Antonique Koning

En el presente capítulo se examina lo que deben lograr los grupos de interés de la sociedad –más temprano que tarde considerando la afluencia continua de emigrantes– para mejorar la oferta de servicios de transferencia de remesas a trabajadores emigrantes, sus familiares y parientes.

Obtención del valor justo de las remesas

Tanto las personas como las naciones merecen obtener el valor máximo de las remesas que los emigrantes envían a sus hogares. Sin embargo, los desequilibrios de información y de poder suelen impedir la obtención de ese valor.

Aspectos clave desde la perspectiva del cliente

Aun antes de iniciar una transacción, los emigrantes que envían remesas confrontan diversos escollos.

Acceso a información de mercado. En un nuevo entorno, hablando una lengua extraña y con tiempo limitado para este tipo de actividades, son escasas las oportunidades para investigar y comparar las alternativas existentes en el mercado que tienen los nuevos inmigrantes que quieren comenzar a enviar remesas a sus familias. Con frecuencia, confían en la experiencia de sus colegas, quienes pueden estar mal informados.

Acceso a servicios financieros. Es posible que los inmigrantes que ingresan de manera ilegal a otro país y trabajan de manera igualmente ilegal, no se muestren dispuestos, ni puedan, abrir cuenta en instituciones financieras establecidas. Aun si pudieran hacerlo, tal vez les resultaría difícil llegar a la institución financiera utilizando el transporte público. Un escollo más es la disponibilidad de servicios bancarios a horas que satisfagan los requerimientos de la población inmigrante. Estas y otras barreras obligan a los inmigrantes a recurrir a canales alternativos, que con frecuencia involucran el manejo de dinero en efectivo, lo cual no sólo genera problemas de seguridad y control, sino que también crea oportunidades para actividades delictivas.

Acceso a información sobre transacciones. Quienes giran dinero no tienen muchos conocimientos sobre los costos que acarrea toda transacción. Generalmente, conocen la comisión que se cobra por cada transacción, pero tal vez no se les informe la tasa cambiaria y la comisión aplicadas, ni tampoco la comisión que cobran al beneficiario por concepto de la misma transacción. Es posible que los remitentes desconozcan que una transacción promedio puede costar hasta 25% del monto original que presentan al intermediario de la transferencia (en efectivo, por lo general). Aunque lo anterior puede ser más eficiente que la ayuda oficial para el desarrollo, en donde apenas cincuenta centavos de dólar llegan al beneficiario a quien van dirigidos, es poco el consuelo que queda para las personas involucradas directamente.

Acceso a procedimientos de resarcimiento. El cliente debe tener derecho de exigir resarcimiento cuando no se ejecuta plenamente un servicio bancario. Lo anterior es todavía más importante cuando el cliente está confiando a un prestador de servicios ahorros tan fundamentales para el remitente y el beneficiario a quien van dirigidos. Tres problemas habituales surgen durante la ejecución en el sector de las remesas:

- Deducciones no autorizadas de cobros y comisiones (respecto de las cuales es posible que el cliente no tenga conocimiento, como se observaba).
- Demoras para finiquitar las transacciones (un problema no solamente debido a la urgencia con que necesita el dinero el beneficiario a quien va dirigido, sino también porque una demora puede tener como resultado –intencional o accidental– que al beneficiario a quien va dirigido le entreguen un monto menor debido a una fluctuación de la tasa de cambio).
- El no giro al beneficiario a quien va dirigida de la suma exacta de la transferencia.

Si se ha utilizado un canal informal, en todas las situaciones anteriores (de las cuales es obvio que la última es la más grave), el emigrante remitente (o el beneficiario a quien va dirigido) tiene por lo general pocas oportunidades para quejarse. Sin embargo, cuando se utilizan canales formales, con frecuencia ha sido objeto de crítica el grado de asistencia real que se ha prestado para resolver problemas.

La gama de problemas es bastante similar desde la perspectiva de los beneficiarios a quienes va dirigida la transferencia. ¿Tienen en realidad los beneficiarios acceso a información de mercado, con una buena probabilidad de comparar y escoger el canal más competitivo y de mayor calidad? ¿Existe una opción de servicios bancarios? ¿Qué saben los emigrantes acerca de las condiciones según las cuales se efectúan las transacciones? ¿Pueden buscar reparación y obtenerla cuando no llega la transferencia esperada, llega muy tarde o llega por un valor mucho menor debido a comisiones no esperadas?

Para quienes deben enviar remesas para permitir un medio de vida a sus familias y parientes, se trata de problemas serios.

Las remesas también planten problemas macroeconómicos cruciales, que fluctúan desde determinar la forma para multiplicar los efectos monetarios de las remesas hasta la forma de mantenerlos al margen de la corriente delictiva.

Problemas macroeconómicos

Un medio desaprovechado de desarrollo económico. Por lo general se acepta que si se invierten de manera apropiada en una economía en desarrollo, los fondos remitidos pueden tener un impacto tres veces superior al del monto inicial. Luego, el reto radica en garantizar la plena realización de este potencial. Por supuesto, el primer objetivo consiste en garantizar que, al reducir los costos de las transacciones, al receptor a quien van dirigido le llegue la mayor parte de los fondos girados. Otro objetivo consiste en suprimir las transacciones en efectivo a cuenta y efectivo a efectivo y cambiarlas por transferencias cuenta a cuenta. Hacerlo significaría una gama de beneficios macroeconómicos para los países receptores:

- Se extendería la base de depósitos de instituciones financieras locales (rurales a menudo) que albergan las cuentas. A continuación, estos depósitos podrían utilizarse para financiar proyectos locales, con su reembolso ligado a flujos conocidos y sostenibles de ingreso del extranjero, por tanto reduciendo al mínimo el riesgo de incumplimiento y, en consecuencia, disminuyendo las tasas de interés para prestatarios e intermediarios.
- Se podrían ofrecer oportunidades de arbitraje, según las cuales los pasivos en que incurren los remitentes en países industrializados en monedas duras y a tasas de interés mucho más bajas predominantes en esos países, financiarían la adquisición de activos en países en desarrollo.
- Se crearían canales oficiales y garantizados para flujos continuos de remesas en monedas duras, beneficiando por tanto la balanza nacional de pagos. Este tipo de flujos, los cuales pueden representar una proporción significativa del producto interno bruto, tranquilizarían a asociados e inversionistas extranjeros, suministrarían las bases para ingresos por concepto de intereses y apoyarían la planificación sólida de las finanzas públicas.

Una oportunidad no identificada de integración social. La incierta situación legal de muchos trabajadores inmigrantes los relega a los márgenes de las sociedades en las cuales viven y trabajan. Desde una perspectiva macroeconómica, las consecuencias son que

- El valor agregado que producen solamente tiene un efecto limitado de apalancamiento (comparado al potencial: por ejemplo, aporte tributario).

- La dependencia del dinero en efectivo que tienen los inmigrantes los aleja del sector bancario; no sólo refuerza la marginación que sufren sino que también les impide acumular ahorros que beneficiarían a la economía nacional.

Un acicate de actividades ilegales. El negocio de las remesas tiene varias características que atraen la atención de los delincuentes:

- Con bastante frecuencia, los remitentes viven o trabajan ilegalmente en los países donde residen, de modo que actúan por fuera de las protecciones normales de la ley.
- Una proporción significativa del negocio de las remesas se realiza en efectivo, dinero que es fungible e imposible de rastrear, haciéndolo adecuado para fines de robo o lavado de dinero.
- Algunos de los canales que se utilizan para repatriar fondos a países beneficiarios se basan en técnicas que pueden fomentar actividades delictivas y ayudar a disfrazarlas (como pagos de compensación o trueque).

Un reto para la sociedad y un nuevo acuerdo en remesas

Si bien para los encargados de formular las políticas y de tomar decisiones en países industrializados y en desarrollo por igual, es significativo el reto debido a los números involucrados –número de personas y volumen de capital– no se puede hacer caso omiso del reto. Ahora complejo, lo único que puede hacer es crecer en complejidad debido a que toca tantas facetas de la organización social, de la normatividad, las prácticas y costumbres en el plano local, nacional e internacional.

En consecuencia, son múltiples las preguntas que planten las remesas y las respuestas pueden parecer conflictivas. Aun así, la mera magnitud del número de personas afectadas exige que se consideren cuidadosamente las opciones:

- ¿Se debería reglamentar el negocio de las remesas?
- ¿Quién deben asumir el peso de la normatividad?
- ¿Qué equilibrio de iniciativa pública y privada va a reformar las condiciones para remitentes y beneficiarios?
- ¿De qué manera se puede impulsar la competencia en el negocio de las remesas?
- ¿Es posible estimular a instituciones financieras establecidas para que ingresen al negocio de las remesas?
- ¿Debería crearse mediante la mediación pública una infraestructura para transacciones eficientes de remesas?
- ¿De qué manera podrían las remesas avanzar más allá de las meras transacciones y afincarse como la base de un desarrollo económico sostenible?

Es claro que el mundo de las remesas ya está maduro para un nuevo trato. No solamente lo merecen los trabajadores que envían las remesas y sus familias, sino que también la comunidad global podría beneficiarse. Los pasos siguientes deben formar parte de este nuevo enfoque: formular las políticas, motivar a los actores y entregar valor.

Formular las políticas

Los reguladores y las organizaciones internacionales deben definir, ponerse de acuerdo y comunicar sus políticas en el campo de las remesas internacionales. Estas políticas se deben estructurar según cuatro líneas principales.

Supervisar la evolución de las estructuras de mercado y hacer seguimiento al desempeño. Supervisores, reguladores y organizaciones internacionales deben mostrarse interesados realmente en analizar la estructura del mercado de transferencia de remesas y su evolución, fomentar sus opiniones sobre los problemas relacionados, establecer puntos de referencia para un funcionamiento apropiado y hacer seguimiento al desempeño de los actores desde una perspectiva macroeconómica. El objetivo debe ser garantizar la competencia real y suficiente en torno a un conjunto de principios que rijan la transparencia y niveles mínimos de servicios. En circunstancias excepcionales, cuando la competencia es insuficiente, el sector público debe estar dispuesto a complementar al sector privado.

Establecer y mejorar el marco legal y normativo. Cuando sea necesario, debe fortalecerse el marco legal (tanto internacional como nacional) con el fin de permitir a los emigrantes el acceso a un conjunto básico de servicios bancarios y garantizar en los servicios de transferencia de remesas un grado mínimo de certeza y de reparación. La normatividad debe mantener tres metas: primera, instituciones reguladas (autorizadas) deben ofrecer los servicios de transferencia de remesas, aunque la supervisión de las instituciones de remesas puede asumir formas diferentes, en particular en países en desarrollo, y se requerirá de flexibilidad en la ejecución –junto con principios claramente formulados– con el objeto de no obstaculizar flujos financieros esenciales. Segunda, el pago de transacciones internacionales de remesas debe efectuarse por medio de sistemas seguros (Lamfalussy sistemas de observancia de pagos netos[1] o sistemas de pagos en bruto en tiempo real). Tercera, a la carga de los costos que pagan los remitentes no se deben agregar nuevos requisitos de presentación de informes (por parte de proveedores o clientes finales).

Fijar normas y definir la infraestructura. La definición y ejecución de normas globales (abiertas, no patentadas) para la ejecución de remesas internacionales va

1 Se trata de sistemas de pago diseñados para ofrecer los medios más eficaces y más confiables para el procesamiento de pagos internacionales.

a garantizar que los costos permanezcan bajos y va a fomentar la competencia. Si bien, desde una perspectiva técnica, la formulación de las políticas debe continuar siendo neutral, se deben definir lineamientos mínimos para estándares de seguridad de comunicaciones y transmisión de mensajes, así como normas operativas. Lo anterior permitiría a los actores del mercado (incluyendo nuevos actores) tener acceso a una variedad de soluciones a partir de una infraestructura básica común.

Estimular y facilitar el mercado. Una dimensión básica de la formulación de las políticas sería la de sacar del clóset el tema de las remesas internacionales y llevarlo a las salas de juntas de las instituciones financieras. Se podría lograr lo anterior estableciendo la importancia del asunto desde una perspectiva macroeconómica, poniendo de relieve las oportunidades para actores individuales, fomentando un marco legal y de normatividad estable cierto, de manera de inducir a los actores a actuar, haciendo que los incentivos del mercado estén al acceso de actores potenciales y, de ser necesario, demostrando liderazgo volviéndose tan activo como un actor.

En nombre de sus miembros en el mundo entero, el World Savings Bank Institute (Instituto Mundial de Bancos de Ahorro WSBI) ya se ha comprometido públicamente para participar en la formulación de las políticas. El WSBI tiene toda la intención de jugar un papel central en los dos pilares restantes del enfoque a las remesas.

Motivar a los actores

Probablemente la actividad normal de supervisores y reguladores no sea suficiente para motivar a los actores actuales y potenciales en el campo de las remesas internacionales. Es probable que sean necesarios esfuerzos deliberados por parte de las organizaciones internacionales y nacionales que apoyen y representen instituciones financieras. Estas organizaciones van a jugar un papel básico para atraer la atención de sus miembros hacia este mercado importante, realizando investigación de mercado y calificando oportunidades, estableciendo la conformación de asociaciones (o facilitándolas) y, en ocasiones, colaborando en la selección y ejecución de soluciones técnicas.

Entregar valor

El valor es el reino de los participantes individuales en el mercado, quienes, aunque actuando en un entorno competitivo, establecen asociaciones para entregar el producto final esperado. Estos participantes del mercado deben ser instituciones financieras cuando sea posible, o por lo menos instituciones sujetas a formas de supervisión aceptadas en el ámbito internacional. Para el cliente remitente, el

valor total significa la certeza de poder iniciar remesas a menor costo, con plena transferencia de los cobros de principio a fin, tiempo de ejecución garantizado y procedimientos de reparación claros. Para el cliente receptor, significa la certeza de recibir más dinero, un ingreso predecible, un procedimiento de reparación claro y acceso a servicios financieros, y a facilidades de crédito en particular.

Juntos, encargados de formular las políticas y proveedores potenciales del servicio, deben comprender que el objetivo real de involucrarse en el negocio de las remesas no puede limitarse simplemente a mejorar el negocio de las transacciones (es decir, el negocio de transferir fondos del punto A al B), sino crear las condiciones según las cuales los remitentes y sus beneficios van a tener acceso de manera sostenida a servicios financieros necesarios. Estos servicios abarcan no solamente aquellos que acompañan la evolución de una relación basada en dinero en efectivo hacia una basada en una cuenta, sino también todos los servicios de ahorros, préstamos y seguros que pueden ofrecer beneficios a este segmento de la población.

Para las instituciones financieras participantes, también debe traer recompensas el ofrecer mayor valor a sus clientes de remesas.

El banco originario va a tener la capacidad para diferenciar sus productos para remitentes potenciales (ofreciendo el enfoque "ético"), acceso a asistencia en comercialización (de base comunitaria) para los bancos receptores, un mecanismo diáfano de resolución de conflictos, mayor retención del cliente y oportunidades de ventas transversales.

El banco receptor se va a beneficiar de la existencia de un marco estandarizado para establecer y manejar relaciones con bancos remitentes, mayores ingresos para sus clientes tenedores de cuentas, una gestión más predecible de dinero en efectivo en la institución financiera, menores costos de procesamiento, posición diferenciada respecto de otros bancos receptores y casas de cambio de dinero, mayor retención del cliente y mejores oportunidades de aceptación de producto, y un mecanismo diáfano de resolución de conflictos.

La estrategia de inmigrantes de un banco de ahorros español

Son varias las razones para que un banco de ahorros se involucre en el negocio de las remesas. Para comenzar, remitentes y beneficiarios de transacciones de pago de menor valor hacen parte de la base natural de clientes de bancos de ahorro y minoristas –en particular familias y empresas muy pequeñas y medianas. Con toda la razón muchos bancos de ahorros encuentran oportunidades para llegar hasta el segmento del mercado de los remitentes y receptores de remesas, expandiendo por tanto sus negocios y recaudando ingresos de servicios relacionados. Resulta estimulante el hecho de que los bancos puedan aprovechar la experiencia y la infraestructura existentes y beneficiarse de las economías de escala, y parecen ser atractivas las oportunidades de ventas transversales.

Es del interés de los bancos de ahorros de todas partes ofrecer acceso a servicios financieros en las regiones en las que trabajan sus clientes. Si bien en los países industrializados los remitentes hacen mayor uso de los bancos que los receptores (y remitentes) de países en desarrollo, la tasa de utilización continúa por debajo del promedio en el país remitente, lo que implica amplias oportunidades de crecimiento. Por ejemplo, estudios realizados en España indican que las tasas de utilización de los bancos para la comunidad inmigrante son del orden de 50% a 80%, dependiendo del país de origen de los inmigrantes,

Participar en el negocio de las remesas permite a los bancos de ahorro acrecentar los flujos de remesas y el impacto macroeconómico que tienen reduciendo costos y ofreciendo otros servicios que hacen más productivo el uso de los fondos girados.

La estrategia de La Caixa hacia los clientes inmigrantes

La Caixa, el banco de ahorros más grande de España, es una institución financiera líder especializada en banca minorista. Cuenta con una red nacional conformada por más de 4.500 sucursales y cerca de siete mil cajeros automáticos que le permiten funcionar 24 horas al día y 365 días al año. El banco ejecuta cerca de doscientos millones de transacciones al año y dos millones de clientes utilizan sus servicios de banca electrónica. La Caixa ha expedido 6,5 millones de tarjetas bancarias.

En 2002, La Caixa tomó la decisión estratégica de involucrarse en el negocio de las remesas. La decisión reflejaba la filosofía del banco, la cual se basa en tres credos: primero, servir al cliente –y a la comunidad inmigrante en España se la identificó como mercado objetivo–; segundo, adaptarse a las necesidades del cliente con productos financieros y otros servicios a la medida de sus necesidades; y tercero, integrar al cliente al sistema bancario. Probablemente esta última meta constituye la parte más importante de la estrategia porque refleja el interés de La Caixa de incluir en su base de clientes a los inmigrantes, con pleno acceso a todos los servicios y productos bancarios.

En España, como en el resto de Europa, la población de inmigrantes está creciendo. Se espera que, para 2015, los inmigrantes sean más la cuarta parte de la totalidad de la población. Los números oficiales para 2003 indicaban la presencia de 2,67 millones de inmigrantes, de los cuales 22% eran europeos. (Para estimaciones de inmigrantes no europeos, *véase* cuadro 10.1). Por consiguiente, los inmigrantes conforman cerca de 6,3% de la población española, un incremento de 35% respecto del año anterior. Si se tienen en cuenta las estimaciones de inmigrantes no registrados, para finales de 2003 España tenía cerca de 2,4 millones de inmigrantes no europeos, especialmente de América Latina, Norte de África, Europa oriental y China.

CUADRO 10.1
INMIGRACIÓN REGISTRADA OFICIALMENTE A ESPAÑA DESDE PAÍSES NO PERTENECIENTES A LA UNIÓN EUROPEA, 2002

País de origen	Número de inmigrantes en España	Porcentaje del total
Ecuador	390.119	14,6
Marruecos	378.787	14,2
Colombia	244.570	9,2
Rumania	137.289	5,1
Argentina	109.390	4,1
Perú	55.881	2,1
Bulgaria	52.812	2,0
China	51.203	1,9

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas (INE) 2003.

Se calcula que, de los 2,4 millones de inmigrantes, cerca de millón y medio tienen una cuenta bancaria en España. Si bien no todos utilizan los servicios a su disposición, los números son significativos. Estas tendencias y experiencias operativas en la comunidad, convencieron a La Caixa de las oportunidades que ofrecía el satisfacer las necesidades básicas de los inmigrantes.

La manera de lograr entrar a un segmento deseado del mercado fue la de responder a la demanda de servicios de transferencia de remesas. Los países receptores de remesas ofrecían oportunidades para llegar hasta poblaciones que antes no contaban con servicios bancarios. Los perfiles y necesidades financieras de estas personas las convierte en clientes potenciales, si bien es el servicio de transferencia de remesas el que en un principio los atrae al banco, tanto en el lado del remitente como en el del receptor.

En asociación con bancos en los países de origen de los inmigrantes, La Caixa emprendió una investigación de mercado con el objeto de identificar las necesidades especiales de los inmigrantes. En el cuadro 10.2 aparece un resumen de la investigación realizada en los mercados de Colombia y Ecuador.

Servicios de transferencia de remesas

Para responder a las necesidades e intereses de la comunidad inmigrante en España, La Caixa creó un sistema de transferencia de dinero con base en productos y servicios especialmente diseñados y accesibles en todas las sucursales y cajeros automáticos del Banco en todo el país, según diversos acuerdos de cooperación con bancos en los países de origen de los inmigrantes.

Remesas con un mensaje personal gratuito. Con la creación, en 2002, de una infraestructura de centros de llamada en España y en países receptores, La Caixa comenzó a regularizar las transferencias de remesas. Como parte del servicio, los centros de llamada informan por teléfono a los beneficiarios sobre el arribo de las

CUADRO 10.2
PERFIL DE REMITENTES Y RECEPTORES DE REMESAS EN ESPAÑA Y COLOMBIA

	Remitentes	Beneficiario
Prioridades	• Comisión de transacción • Seguridad	• Oportunidad de la transacción • Seguridad
Otros factores importantes	• Capacidad de acceso de puntos de transacción • Duración de la transacción • Tasa de cambio	• Condiciones y requisitos para obtener el dinero transferido (procesos simples, poca información y documentación requerida) • Suma recibida finalmente
Perfil	• Trabajadores inmigrantes empleados en el sector informal • Poco tiempo libre disponible (trabajan hasta 90% del tiempo) • Intención de legalizar estancia en el país y continuar devengando un salario para beneficio propio y de la familia en su país	• Miembros directos de la familia del inmigrante • Reciben remesas para cubrir pagos de hipoteca, reembolso de préstamo para el viaje, necesidades básicas o inversiones • Generalmente, sin ingreso estable significativo, el tiempo no es problema • Interesados en obtener otros productos bancarios.

Fuente: Resultados de encuesta de familias de inmigrantes colombianos en España, Banco Caja Social, abril 2002.

remesas; se puede incluir un mensaje personal. Los clientes en ambos extremos de la transacción aprecian mucho este toque personal.

En 2003, La Caixa realizó cerca de 20.000 transacciones al mes, con un valor promedio de US$500. El número de transacciones creció a una tasa cercana a 20% mensual.

Tarjetas internacionales de transferencia de dinero. La Caixa también introdujo una tarjeta internacional de transferencia de dinero. La tarjeta ofrece una solución electrónica en lugares donde no existen sucursales y, aun en horario no laboral, permite el acceso a su extensa red de cajeros automáticos. Esta tarjeta mejora la comodidad de la prestación del servicio porque los clientes pueden tener acceso a los servicios cuando los necesiten, en lugares cercanos. Estos servicios responden al hallazgo en el sentido que el tiempo representa un recurso valioso para los inmigrantes. La tarjeta les permite transferir dinero a sus familias a través de bancos asociados con La Caixa y realizar transacciones de retiros y depósitos como con cualquier otra tarjeta bancaria.

La Caixa también se beneficia. Primero, la tarjeta sirve para identificar al cliente; segundo, estimula el uso de nuevas tecnologías (la gente puede enviar el dinero con sólo oprimir la tecla tres veces); y tercero, reduce la participación de la sucursal

en las transacciones porque el centro de llamadas brinda toda la información y ayuda a los remitentes. La ley española permite abrir una cuenta bancaria a cualquier persona con una tarjeta internacional de identidad, sin exigir ningún otro documento. La única condición para obtener una tarjeta de transferencia de dinero es la apertura de una cuenta con La Caixa, sin costo alguno y sin requisitos de saldos mínimos. El costo anual de la tarjeta son tres euros (US$3,99) anuales, aunque hay campañas de promoción en las cuales hasta este costo está exento.

En noviembre de 2000 se expidió la tarjeta por primera vez y para marzo de 2003, se habían expedido 15 mil tarjetas internacionales de transferencia de dinero, con cerca de 20% de todas las transferencias de remesas realizadas a través de cajeros automáticos.

Otros servicios. La Caixa ofrece otros servicios diseñados exclusivamente para los inmigrantes. El Seguro de Repatriación (SegurCaixa Repatriación) ofrece la repatriación del cuerpo en caso de muerte. El seguro se consigue fácilmente porque no se exige examen médico y la prima tiene un costo razonable (cerca de seis euros –US$7,98 mensuales). En el caso de los inmigrantes marroquíes, el servicio se ofrece aun sin costo alguno a clientes que transfieren dinero de La Caixa a través del Banque Centrale Populare. El seguro ofrece 30.000 euros (US$39.942) para el beneficiario y hasta 3.000 euros (US$3.944) para la cancelación de saldos de tarjetas de crédito con La Caixa. Existen otras dos opciones, una que también asegura contra accidentes y la otra que amplía la cobertura a familiares directos repatriados.

Bancos asociados en países de origen de inmigrantes

Hasta ahora, La Caixa ha negociado acuerdos con bancos asociados en países receptores que le permiten optimizar la prestación del servicio. Si bien los criterios de La Caixa para seleccionar a sus asociados no son los mismos para todos los países, en general dependen de los factores siguientes:

- Cobertura del banco en el territorio nacional.
- reputación, solvencia y estabilidad.
- Capacidad tecnológica que le permite al banco ofrecer la prestación de servicios de calidad dentro de un tiempo razonable.
- Orientación a la banca minorista con programas de micro crédito, por ejemplo, que permiten la creación de productos y servicios bancarios relacionados con la transferencia.

Para 2004, La Caixa tenía acuerdos con quince bancos asociados en once países; los acuerdos se han formulado específicamente para facilitar las transferencias de remesas (cuadro 10.3). Cada acuerdo contiene características particulares adaptadas al carácter del sector financiero en el país correspondiente, la competencia y las necesidades de la población inmigrante y de sus familias en sus países de origen.

CUADRO 10.3
ACUERDOS DE COOPERACIÓN ENTRE LA CAIXA Y SUS BANCOS ASOCIADOS

País	Banco asociado	Características particulares de los acuerdos
Argentina	• Banco Macro-Bansud	• El banco asociado es uno de los principales bancos minoristas de Argentina, con cobertura nacional.
Bolivia	• Banco de Crédito de Bolivia	• Banco universal, con cerca de 50 oficinas en todo el país; afiliado al Banco de Crédito del Perú.
	• Bancosol	• Especializado en banca de microfinanciación.
Colombia	• Banco Caja Social	• Banco asociado, tiene más de 120 sucursales en Colombia que prestan servicios a gente de menor ingreso. El banco también depende de 160 sucursales de otro banco en el mismo grupo para la entrega de remesas.
Cuba	• Banco de Crédito y Comercio	• Segundo banco minorista en Cuba, con cerca de 300 sucursales.
República Dominicana	• Bank BHD	• Banco asociado, cuenta con un centro de llamadas en el banco y hace entregas a domicilio de las remesas. Participación del 40% en el mercado dominicano de remesas.
Ecuador	• Banco Bolivariano	• Primer acuerdo de asociación realizado por La Caixa, el cual funciona a través del centro de llamada "Ecuagiros".
	• Banco Solidario	• Banco asociado, es así llamado banco ético, especializado en microfinanciación. Presta servicios de asesoría a inmigrantes para invertir las remesas.
Marruecos	• Crédit du Maroc	• A los remitentes se les ofrece el seguro de repatriación y se incluye en el costo del servicio de transferencia de remesas.
	• Banque Centrale Populaire	• Banco asociado, es el más grande de Marruecos. Se especializa en banca minorista y cuenta con 400 sucursales en todo el país.
Perú	• Banco de Crédito del Perú	• Banco asociado, es el más grande de Perú y tiene un banco afiliado en Bolivia.
	• Mibanco	• Banco especializado en microfinanciación.
Filipinas	• Metropolitan Bank	• Banco asociado, ofrece servicios de transferencia de remesas en efectivo, para depositar en cuentas, a otros bancos, depósitos sobre tarjetas bancarias de prepago y "entrega a domicilio". Es el banco más grande de Filipinas en activos, número de sucursales, cajeros automáticos y empleados.
Senegal	• Société General de Banque au Senegal	• Banco asociado, es el principal banco minorista de Senegal, con treinta sucursales.
R.B. de Venezuela	• Banco Canarias de Venezuela	• Acuerdo de asociación con énfasis especial en relaciones comerciales entre España y la República Bolivariana de Venezuela.

Fuente: Investigación del autor.

Perspectivas futuras: oportunidades de ventas transversales y asociaciones

Gran parte de las remesas que los inmigrantes envían a través de La Caixa se utiliza en el pago de hipotecas o en el reembolso de microcréditos en el país de origen. Sin embargo, estas operaciones todavía no se están haciendo de manera estructurada y La Caixa no rastrea la información. Para 2004, uno de los servicios en los que La Caixa estaba trabajando con los bancos asociados se llamaba "remesas de propósito específico". El servicio busca permitir que el remitente determine de antemano el monto de la transferencia que se debe destinar a desembolsos en efectivo, a un plan de ahorro para vivienda, o a una hipoteca o cualquier otro destino determinado dentro de un programa que el banco remitente y el receptor han acordado. El servicio se iba a iniciar con bancos asociados en Ecuador.

En marzo de 2004, La Caixa y tres de los bancos asociados, en cooperación con Visa Internacional, introdujeron un servicio nuevo que permite el envío de las remesas por medio de una tarjeta prepago. La tarjeta prepago es una nueva herramienta para enviar remesas desde La Caixa en España a cualquier cajero automático conectado a la red de Visa en Ecuador, Perú y Bolivia. Los inmigrantes pueden solicitar la tarjeta en cualquiera de las 4.700 oficinas de La Caixa, mientras los beneficiarios de las remesas en Ecuador, Perú y Bolivia pueden hacerlo respectivamente en las sucursales del Banco Bolivariano, Banco de Crédito del Perú y Banco de Crédito de Bolivia). Para remesas posteriores, tan pronto el remitente hace la transferencia automáticamente queda acreditada en la tarjeta prepago, de modo que no hay necesidad de ir a la sucursal. La tarjeta prepago funciona de manera similar a una tarjeta Visa y brinda al beneficiario acceso las 24 horas del día a las remesas, a través de la red de cajeros automáticos, así como la posibilidad de hacer compras en los almacenes. Se trata de un sistema rápido y sobre todo seguro para transferir remesas, debido al hecho de que el uso de la tarjeta exige un número de identificación personal y, en caso de robo o pérdida, es muy fácil cancelar o remplazar la tarjeta. Además, se trata de un instrumento moderno de pago con el potencial de aumentar el acceso a los servicios bancarios por parte de la población. La tarjeta prepago era única en el mercado porque cuatro instituciones financieras en países diferentes diseminados a través de Europa y América fueron las que la lanzaron conjuntamente. La cooperación con Visa Internacional también significó campañas de publicidad.

Se puede concebir que un trabajador inmigrante obtiene un préstamo de La Caixa en España para financiar una inversión en una vivienda o una microempresa o una pequeña o mediana empresa en su país. Los pagos se podrían hacer en el banco asociado de La Caixa retirando el dinero de la cuenta del inmigrante. La ventaja sería que el inmigrante podría conseguir un préstamo a términos relativamente ventajosos (comparando las tasas de interés en España con las que se cobran en los países de origen) y, en este caso, de inmediato se invertiría produc-

tivamente el dinero que de otra manera se transferiría con un costo y una destinación no determinada de antemano.

Debido a las dificultades existentes en el tratamiento fronterizo de garantías y colaterales y en la evaluación del riesgo, estos arreglos todavía se encuentran en las etapas iniciales de desarrollo. Es necesario introducir mediaciones públicas para mejorar el entorno legal de ordenamientos transfronterizos de este tipo (así como incentivos de planes de garantía que podrían cubrir parte del crédito y del riesgo país).

En general, estas clases de productos y servicios "transversales" responden al interés que han expresado muchos trabajadores inmigrantes de identificar el destino de una transferencia, o de parte de ella, de manera específica y asegurarse por tanto de su inversión productiva. Se hace necesario contar con tecnologías adecuadas para introducir estos mecanismos. El respaldo público a este tipo de inversiones puede facilitar la adopción de nuevos sistemas y, en consecuencia, ayudar a acrecentar el impacto de los flujos de remesas.

Conclusiones

No hay duda de que el mero volumen del mercado de transferencia de remesas y el hecho que ese volumen afecta a la gente de cinco continentes, constituye un llamado de atención para los encargados de formular las políticas.

Sin embargo, un llamado de atención no se debe confundir con un llamado a la acción; el sector privado ha mostrado y ha reafirmado su disposición a cumplir plenamente la función que le corresponde en el sector de las remesas, con todas sus obligaciones y responsabilidades. A comienzos de 2005, el diálogo que se iniciaba entre el sector público y el privado ha confirmado que

- existe un espacio obvio de cooperación para formular y ejecutar políticas que se apliquen en el mundo entero al negocio de las remesas;
- además, existen dos lugares donde, tanto a título individual como en asociación con organizaciones industriales, los actores del mercado deben asumir el liderazgo y mejorar la propuesta de valor para las remesas y los beneficiarios, tanto desde la perspectiva de la transacción como de principio a fin. El resultado de las sinergias crecientes entre bancos, compañías de transferencia de dinero y otros actores van a ser nuevos productos y servicios financieros muy bienvenidos y una capacidad general mejorada para ampliar la cobertura a todos los países y regiones.

Bibliografía

Instituto Nacional de Estadísticas (INE). 2003. Encuesta sobre Migración. http://www.ine.es/buscar/results.jsp?query=migration&L=0.

Parte IV

Acrecentar la transparencia de la infraestructura financiera informal para la transferencia de remesas

Capítulo 11
La normatividad y la supervisión de los sistemas informales de transferencia de fondos

Samuel Munzele Maimbo y Nikos Passas

> "Cada país debe tomar medidas para garantizar que las personas o las instancias legales, entre ellos los comisionistas, que prestan un servicio de transferencia de dinero o valores, incluyendo la transmisión a través de un sistema o de una red informal de transferencia de dinero o de valores, estén debidamente autorizados o registrados y sometidos a todas las Recomendaciones de FATF que se aplican a bancos y a instituciones financieras distintas de las bancarias. Cada país debe garantizar que las personas o las instancias legales que prestan este servicio de manera ilegal sean objeto de sanciones administrativas, civiles o penales".
>
> Recomendación Especial VI (FATF SP.VI) expedida en octubre 10 de 2001 por la Unidad de Acción Financiera.

Como secuela a los sucesos del 11 de septiembre de 2001 y en el marco global de controles financieros al terrorismo, las autoridades del mundo entero se han visto sometidas a fuertes presiones tendientes a reglamentar y supervisar algunos sistemas informales de transferencia de fondos (TIF). A *Hawala*, un sistema tradicional de TIF, en particular, se le ha considerado especialmente vulnerable al abuso por parte de organizaciones extremistas y de sus militantes (APG 2001; *véase* también FATF 1997, 1991, 2001, 2002; U.A.E. Central Bank 2002).

Con el argumento que los sistemas de transferencia de dinero o de valores han demostrado ser vulnerables al abuso para fines de blanqueo de dinero y financiación de acciones terroristas, y con el objetivo de aumentar la transparencia de los flujos de pagos, la Unidad de Acción Financiera (FATF) expidió la Recomendación Especial VI. La Recomendación aconseja que las jurisdicciones impongan medidas consistentes sobre todos los sistemas de transferencia de remesas de dinero y valores contra el blanqueo de dinero y la financiación del terrorismo. Los reguladores financieros comenzaron el proceso de reexaminar la normatividad existente y, en algunos casos, de diseñar, desarrollar y ejecutar nuevos regímenes de normatividad financiera.

En el afán por crear, para las remesas informales, un marco de supervisión, la práctica ha precedido al debate teórico e integral y a la investigación empírica. En consecuencia, persisten preocupaciones fundamentales. Aunque la intención haya

sido buena, esta ruta ascendente a la normatividad puede tener graves efectos negativos, no solamente para la efectividad de las normas y la capacidad de los supervisores para aplicarlas, sino también para el flujo de transferencias significativas a países en desarrollo de remesas producto del trabajo de los emigrantes. Existe, por tanto, la necesidad de una evaluación más concertada y sistemática de los objetivos, las estrategias, las herramientas y los mecanismos de la normatividad en la cual se hacen progresos en el diseño, desarrollo y ejecución internacionales e internos de marcos legales y de supervisión para sistemas informales de transferencia de fondos.

El presente capítulo se inicia con una definición de los términos utilizados para describir a los remitentes informales y a los objetivos normativos para, a continuación, tratar de identificar los retos que confrontan los encargados de la normatividad y los contralores, continuando con una visión general de los avances en la práctica de la normatividad y terminando con implicaciones de las políticas y recomendaciones concretas.

Definición de los objetivos de normatividad

Aunque la FATF ha adoptado el término "sistemas alternativos de transferencia de remesas" para describir "servicios financieros, que tradicionalmente funcionan por fuera del sector financiero regulado, donde valores o fondos se movilizan de un lugar geográfico a otro" (FATF 2003b, p. 1), el término continúa siendo tema de un debate de definición, el cual conduce a diversas implicaciones de normatividad.

En un informe de 1999, Passas criticaba el término por ser impreciso y engañoso. Así mismo, por las mismas razones criticaba el término predominante en ese entonces "banca subterránea". Rara vez, si acaso, la banca se involucraba en estas transacciones, las cuales ocurrían de manera bastante abierta en muchas partes del mundo. Tampoco está bien escogido el término "alternativos", porque implica la existencia de otros sistemas de transferencia de remesas modernos o convencionales. Queda claro que este no es el caso en muchísimas regiones en el sur mundial, donde durante largo tiempo han estado funcionando remitentes y financistas informales (con diversos nombres pero con mecanismos bastante similares) depredando las instalaciones bancarias contemporáneas, las cuales continúan fuera del alcance de millones de personas en muchos países. Por tanto, "alternativos" es un término demasiado etnocéntrico para aplicarlo en el contexto actual. En muchas instancias, antes que dinero, lo que se transfiere de un lugar a otro es valor. En 1999 se introdujo el término "sistemas informales de transferencia de valor" (sistemas ITV) para desmitificar y describir el fenómeno objeto de estudio con mayor precisión e inclusión (Passas 1999, 2003a).

Las palabras específicas que se utilizan tienen implicaciones significativas de políticas normativas. Definen a las instancias y a los instrumentos de transferencias en los que los reguladores han puesto el objetivo y, a su vez, definen la res-

puesta de los proveedores de servicios del mercado, participantes y clientes. Términos y conceptos más definidos pueden producir efectos no deliberados de normatividad y supervisión.

Partiendo de la premisa que los sistemas de TIV se refieren a mecanismos o redes de personas que facilitan la transferencia de fondos o de valor sin dejar huella de la totalidad de las transacción, o que ocurren por fuera de los canales financieros tradicionalmente reglamentados, resultan pertinentes dos tipos de sistemas de TIV. En un extremo están los sistemas TIF (*véase* Maimbo 2003; El-Qorchi, Maimbo y Wilson 2003) y, en el otro extremo, están las remesas "puras" de valor bajo la forma de bienes por su valor monetario. En el intermedio, existe un continuo de combinaciones, a las cuales generalmente se las conoce como métodos informales de transferencia de valor (TIV) (*véase* Passas 2003a), pero para las cuales sería imposible una categorización clara.

Primero, los sistemas TIF, los cuales se refieren a remesas financieras, presentan los rasgos siguientes:

- Abarcan operaciones tradicionales de remesas étnicas de fondos y valores, y negocios.
- Generalmente se considera que se han originado en el subcontinente índico y en China pero se han propagado en el mundo entero siguiendo las oleadas de inmigración y procesos de globalización económica.
- Actualmente están sometidas a regímenes de normatividad diseñados para los así llamados negocios de servicios monetarios y, en su mayor parte, sus clientes y servicios están bien establecidos y los conocen las respectivas comunidades locales.

Entre los ejemplos de sistemas de TIF se encuentran *hawala, hundi, fei chien, phoe kuan* y otros servicios similares (incluyendo servicios de mensajería). La característica fundamental consiste en que la transferencia se origina, transfiere y entrega como activo financiero.

El siguiente es la transferencia física de bienes, que el remitente compra con la única idea que, una vez las mercancías lleguen a la jurisdicción del receptor, el remitente las va a vender para adquirir el valor monetario que éstas representan. Con excepción de la ganancia que se podría obtener de la venta, el valor monetario de los bienes es lo que de otra manera se habría transferido a través del sistema financiero. En su forma más pura, se trata de un método ineficiente para transferir valor.

En el intermedio, existen personas, redes y organizaciones que emplean diversos métodos informales para transferir tanto dinero como valor. Es esta zona gris la que produce mayor preocupación a los reguladores debido a que, en gran medida, parece existir una correlación directa entre el grado de fondos y bienes mezclados y la probabilidad de intención delictiva para ocultar o engañar. Estos métodos muestran las características siguientes:

- Ninguna necesidad de redes extendidas de personas.
- Dos personas pueden realizar la mayor parte de estas transacciones de manera *ad hoc* o periódica (por ende, el término "método" a diferencia de "sistema" o "red").
- Puede involucrar el uso del sistema financiero formal, pero no deja huella alguna para quien trate de hacer seguimiento a la ruta de la transacción o reconstruirla.

Con frecuencia existen transacciones comerciales que en parte son legítimas o parecen legítimas, las cuales ocultan con gran eficacia remesas significativas de valor. Cuando existe una intención ilegal de ocultarlas, usualmente las transacciones se combinan con otros delitos (como evasión tributaria, fraude de subsidios, insolvencia para eludir embargos, fuga de capitales, financiación terrorista o contrabando).

Ejemplos de métodos de TIV incluyen procesos legales, como pagos o remesas en especie, uso de servicios de obsequios, valor almacenado, tarjetas crédito o débito, uso de cuentas de corresponsales, uso de cuentas de corretaje, intercambio comercial de opciones o futuros, pagos electrónicos o los actos ilegales de manipulación de facturas y desviación comercial.

La diferencia entre sistemas de TIF y métodos de TIV, aunque sutil, es importante, y no simplemente académica. Esa distinción pone de relieve la gran variedad de canales que se pueden utilizar para la transferencia de fondos o de valores sin dejar huella. En consecuencia, estos canales pueden facilitar una conducta fraudulenta o la comisión de un delito, y muchos de esos canales involucran a sectores o instituciones formales reglamentadas. Por separado, estas remesas de fondos no son ilegales necesariamente (con excepción de la desviación comercial). Por el contrario, es la combinación de varios de estos métodos de transferencia que despiertan la preocupación de los reguladores, junto con el hecho que detrás de otras transacciones aparentemente legítimas y ordinarias se pueden ocultar remesas ilegales de fondos. Como se recalca a continuación, esta diferencia también atrae la atención hacia posibles efectos no deliberados de las autoridades al tratar de regularizar las TIF (por ejemplo, el desplazamiento de sistemas de TIF a métodos de TIV).

Identificación de retos de normatividad

Como se explicaba en una sección del presente capítulo, existen muchas variedades de transacciones de TIF (parecidas al sistema *hawala*) y muchas maneras mediante las cuales se pueden saldar las cuentas de los libros[1]. Algunas características

1 La presente sección recurre al informe de Passas, presentado al Instituto Nacional de Justicia (NIJ) (Passas 2003c) y a un documento preparado en 2001 por el autor para la Red de Estados Unidos de Observancia del Delito Financiero (FinCEN)

comunes como las que se enumeran a continuación, crean obstáculos a los esfuerzos de observancia de la ley:

- Ausencia generalizada de mantenimiento de registros contables y de prácticas de "conozca a su cliente", lo que bloquea los rastros de investigación;
- Mezcla de TIF con otras actividades;
- Preocupación acerca de daños no deliberados y colaterales;
- La dificultad de saber con certeza si, en realidad, las políticas relacionadas con TIF producen los efectos buscados.

Ausencia de medios transparentes de control de la transacción

Como las transacciones son informales y, habitualmente, las operaciones implican costos fijos bajos, los registros contables de los operadores de TIF son mayoritariamente un ejercicio a corto plazo que dura hasta que las cuentas con la contraparte se saldan en libros. La transparencia está ausente porque la mayor parte de las transacciones se realizan por teléfono o fax. En algunos casos, aunque se puede utilizar la banca electrónica o telefónica para pagar dinero al receptor final, este sistema resulta ser un arma de doble filo. Si bien puede crear pistas para los investigadores, las transacciones TIF se pueden perder al mismo tiempo en los números masivos de otras transacciones.

La informalidad y la carencia de normatividad traen consigo la falta de estandarización de las clases de registros que debe llevar cada operador. Los libros mayores suelen carecer de sustancia y se llevan en una jerga idiosincrásica. Si no indican nada acerca de transacciones, montos, hora y los nombres de las personas u organizaciones, resultan inútiles las iniciales o los números que tienen algún significado para los operadores. Con frecuencia, los libros de contabilidad personal se destruyen rápidamente. En algunos casos, sobre todo cuando la gente sabe que sus clientes están infringiendo la ley, no se hacen anotaciones ni se llevan registros. En otros, los *hawaladars* pueden servir a los clientes sin hacer demasiadas preguntas acerca de su verdadera identidad, el origen del dinero o la razón de la transferencia. En casos como estos, aun si el operador decide cooperar con las autoridades, no van a disponer de información o de conocimientos útiles que puedan compartir. Es poco lo que los investigadores pueden buscar sin registros, sin una pista por escrito, o alguna base documental; como resultado, todo su empeño para construir un caso contra un operador de TIF o contra sus clientes delincuentes quedará en un punto muerto.

También es posible el tipo opuesto de reto. Contrario a la sabiduría convencional, algunos operadores de TIF conservan los registros aun después de que las cuentas se han saldado en libros con las contrapartes en el extranjero (y estos registros pueden cubrir un periodo de muchos años). En muchos casos en Estados Unidos, Europa y Asia meridional, los investigadores terminan encontrando

cantidades enormes de registros, libros contables o billetes. Los detalles abarcan desde el nombre del remitente, del receptor, el monto, la tasa de cambio, la comisión cobrada, la fecha, el flujo de caja y los saldos. Con frecuencia se guardan los registros de maneras difíciles de descifrar sin la cooperación de quienes los crearon, tal vez porque están escritos en una lengua extranjera o utilizan iniciales y códigos. En otras ocasiones, también participan cuentas de terceros de personas o compañías dentro del mismo país o en el extranjero.

Al final, emerge la pista documental, aunque resulta difícil interpretarla y reconstruirla con exactitud. Tanto para los investigadores como, en últimas, para los jurados, se complica todavía más la tarea de reunir todas las pistas; conseguir los documentos puede requerir de la cooperación de operadores o de contralores en muchas jurisdicciones.

Combinaciones de negocios

No siempre un sistema TIF es un negocio independiente. Algunas personas manejan una operación de este tipo sólo tangencialmente o como un servicio gratuito o extra para sus clientes (por ejemplo, en una agencia de viajes o en una tienda de abarrotes). La transferencia de dinero de los clientes se puede combinar con oro, diamantes u otras transacciones en productos básicos. En la masa de otras transacciones ordinarias que no despiertan sospechas se pueden ocultar por igual actividades inocentes *hawala* y actividades delictivas. Por ejemplo, utilizar métodos diferentes de facturación sobre importaciones o exportaciones, puede ayudar a los operadores para saldar los libros de contabilidad, por ejemplo, subfacturando en "primas" de US$20 mil esta cantidad al importador del equipo de computación quien obtendrá utilidades superiores por este monto una vez se efectúe la reventa de las mercancías. Si no son excesivos, los montos de las remesas pueden desaparecer fácilmente en un comercio de otra forma legal (no es probable que un "error" de US$20 mil en una transacción comercial de US$1 a US$2 millones asombre a nadie). Otros pueden mezclar los TIF con negocios de turismo, servicios de transferencia cablegráfica, almacenes de abarrotes, tiendas de música o video, comercio de antigüedades, exportaciones agrícolas o joyerías. En otros casos, los "pagos" se efectúan por mercancías no entregadas, que se describen en las facturas correctamente o se devuelven una vez queda registrada la entrega. El pago no parece tener conexión con alguna transacción inusual o sospechosa. En Asia meridional, el movimiento de oro a través de las fronteras nacionales tiene una conexión especial con *hawala*, bien sea como método para saldar cuentas o como razón por la cual se efectúan las remesas *hawala*.

Los negocios TIF también se relacionan con las instituciones financieras. (Éstas pueden tener cuentas bancarias o de corretaje, utilizar divisas, ofrecer servicios de teléfono y fax, enviar cables o participar en negocios de finca raíz). Debido a la dificultad para obtener información sobre los beneficiarios verdaderos de las tran-

sacciones, este tipo de conexión puede multiplicar las dificultades usuales que confrontan los investigadores cuando lidian con cuentas de corresponsales o de paso solamente. Por ejemplo, un negociante en divisas en un país determinado puede enviar y recibir de un cliente *hawalas* transferencias de remesas cablegráficas a través de uno o más bancos extranjeros. Cuando los fondos se registran en bancos en Estados Unidos en las cuentas de corresponsales, identificar a las partes de una determinada transacción resulta ser una tarea dispendiosa o aun imposible. Los mismos retos surgen cuando los tenedores de las cuentas son operadores TIF o sus clientes en departamentos de la banca privada.[2]

Detectar y probar delitos penales y la intención delictiva resulta más difícil cuando ocurre esta combinación. Detectar una operación TIF va a ser difícil hasta para profesionales capacitados. De modo que para los negocios que funcionan con mucho dinero en efectivo o que involucra un gran volumen de negocios, es muy fácil ocultar transacciones de tipo *hawala*.

Fijación inteligente de objetivo y evitación de perjuicio innecesario a partes inocentes

Un reto asociado es cómo fijar el objetivo en la comisión de acciones ilegales a través de sistemas TIF, sin afectar a los numerosos clientes inocentes que giran dinero ganado honestamente a sus familias en sus países de origen, y sin perturbar indebidamente el negocio ni perjudicar a empresas legítimas. Es importante minimizar el "daño colateral" que causan acciones de control sin enfoque y sin fundamento.

Personal bancario, compañías de tarjetas de crédito, empresas de corretaje, casas de cambio, remitentes, y así sucesivamente, deben estar familiarizados con los patrones de TIF y reconocerlos e informar sobre ellos como sospechosos. Sin embargo, estos profesionales no suelen estar al tanto de los patrones o indicadores de operaciones ilegales de TIF y no tienen la capacidad para denunciarlos para fines de investigación.

Cuando TIF se presta para lavar dinero y ocultar las ganancias de actividades delictivas, como contrabando de oro, trata de personas, tráfico de drogas ilícitas y comercio de armas, terrorismo, fraude, evasión tributaria y corrupción, el sistema erige barreras a los esfuerzos de observancia de la ley, que buscan identificar al beneficiario de los montos que se están transfiriendo y seguir la pista del dinero hasta el destino final.

---

2 La normatividad y la supervisión concertadas de las remesas cablegráficas en el sector formal constituye fenómeno reciente; junto con las dificultades generales de control de TIF, se encuentran los problemas con la regularización de cuentas correspondientes, banca privada, comercio de artículos primarios, pagos en línea y así sucesivamente.

Evaluaciones de supervisión y de políticas

¿Cómo se puede saber si están funcionando las políticas y tienen impacto significativo? Las apariencias pueden ser engañosas en la medida en que la preocupación principal sea la financiación del terrorismo o la facilitación de otros delitos. Por ejemplo, si se informa que está decayendo alguna actividades de TIF, puede ser porque los antiguos negociantes de TIF están cambiando a otras actividades con las cuales es probable que estén todavía menos familiarizadas las autoridades públicas encargadas de velar por la observancia de la ley (como remesas de valor con base en productos primarios y otros métodos de TIV). Estas autoridades pueden tener conocimientos de prácticas de subfacturación o de sobrefacturación, pero los investigadores privados y estas autoridades también han encontrado sistemas más refinados, según los cuales los perpetradores participan en actividades que no asombran a nadie (por ejemplo, desviación del comercio, la cual puede involucrar la transferencia de valores sin el movimiento físico de dinero o de mercancías; para mayores detalles sobre este método, *véase* Passas 2003c).

Entre los riesgos que entrañan políticas mal formuladas, están los siguientes:

- Reducción del impacto económico positivo de las remesas de los trabajadores en el ámbito local, regional y nacional.
- Criminalizar a actores de otra manera legales.
- Mayores costos humanos (como familias de emigrantes que no reciben ingreso desesperadamente necesarios).
- Alineación de grandes segmentos de la población respecto del gobierno o de aquellos a quienes se percibe como que dirigen los esfuerzos nacionales e internacionales en el campo de la normatividad.
- Vuelco a métodos TIV, como la facturación incorrecta o la desviación del comercio.

Actualmente, las autoridades tratan de regularizar los sistemas TIF y hacerlos más transparentes (obligándolos a registrarse, por ejemplo, como "negocios de servicio de dinero"). Cuando estos esfuerzos no quedan bien formulados o los participantes no los aceptan, puede que no ocurra el vuelco previsto de instituciones informales a formales. Por el contrario, el resultado puede ser un viraje hacia el uso de métodos TIV.[3]

---

3 Vale la pena observar que pese a algunos reclamos hechos en la prensa sobre los métodos que utilizaron los secuestradores del 11 de septiembre de 2001 para transferir los fondos, toda la evidencia disponible indica el uso de bancos, servicios de transferencia cablegráfica, cuentas de tarjeta de crédito y otros remitentes sometidos a regularización. De manera que, mientras puede ocurrir la financiación terrorista a través de TIF, no existen muchas razones para creer que los militantes prefieren utilizar este método o que los TIF son más vulnerables que el sector sometido a regularización.

En un caso así, el riesgo adicional es la posibilidad que los encargados de formular las políticas sepan todavía menos acerca de las vulnerabilidades de los TIV y acerca de abusos delictivos graves de lo que saben sobre TIF. Como resultado, es posible que los encargados de formular las políticas dejen la puerta abierta a métodos más refinados de transferencia de valores, los cuales llegan con mayor capacidad de sumas cuantiosas y hasta pueden estar ofreciendo incentivos para que operadores y usuarios legales se vuelquen hacia estos financistas tan sospechosos. Para decirlo de otro modo, la consecuencia de marcos legales insensibles o infructuosos pueden ser un efecto de criminalizar a la gente y a fondos que pueden ser absolutamente legales. En vez de aumentar la transparencia de las remesas de fondos y de reducir el delito, es posible que los encargados de formular las políticas se encuentren apoyando el resultado contrario.

Más aún, desde una perspectiva de prevención, reducir el número de operaciones TIF puede significar muchas menos oportunidades de hacer seguimiento a actividades sospechosas y recoger información de inteligencia sobre la planificación de delitos. En la medida en que sean correctos los informes sobre nexos de *hawala* con la financiación terrorista, no va a ser tarea fácil encontrar el equilibrio justo entre la meta de recabar información de inteligencia y la de clausurar las operaciones *hawala*.

Diseño y creación de un marco internacional de normatividad

La labor de introducir regímenes de normatividad eficaces resulta ser más complicada de lo que se podría pensar. Para lograr las metas esperadas y evitar consecuencias no premeditadas, la normatividad debe ser el resultado final de un proceso cuidadoso que involucre determinación de los hechos, comprensión de culturas y especificidades locales y construcción de consenso. A continuación se analizan medidas de reciente incorporación y consideradas positivas en muchas jurisdicciones.

Uso de licencia o registro

La FATF exige el "uso de licencia o registro de personas (naturales o jurídicas) que prestan servicios de transferencia de dinero o valores, inclusive a través de sistemas informales" (FATF 2003b, p. 1). La definición que se ha adoptado para fines normativos tiene gran impacto en la decisión de uso de licencia o registro. En junio de 2003, FAFT expidió un "Documento de Mejores Prácticas" (FAFT 2003a) para combatir el abuso de sistemas alternativos de transferencia de remesas. El documento adoptó una definición amplia de sistemas de transferencia de remesas, utilizando el término "servicio de transferencia de dinero o valores (servicio TDV)" para referirse a

> [un] servicio financiero que, en un lugar, acepta dinero en efectivo, cheques, otros instrumentos monetarios u otras reservas de valor y, en otro lugar, paga a un beneficiario una suma correspondiente en efectivo o en otras formas, por medio de una comunicación, mensaje, transferencia o a través de una red de compensación a la cual pertenezca el servicio de TDV. (FATF 2003a, p. 2).

En un intento deliberado por incluir muchas posibilidades, el documento también observaba que los servicios de TDV los pueden prestar "formalmente personas (naturales o jurídicas) a través de servicio financiero regularizado o, informalmente, a través de instancias que funcionan por fuera del sistema regularizado" (FATF 2003a, p. 2); que en algunas jurisdicciones, "a los sistemas informales se les conoce frecuentemente como servicios alternativos de transferencia de remesas o sistemas bancarios subterráneos (o paralelos)" (FATF 2003a, p. 2); y que estos sistemas suelen tener vínculos con regiones geográficas particulares y, por consiguiente, se describen como que utilizan diversos términos específicos, entre ellos *hawala, hundi, fei chien* y la bolsa del mercado negro.

Conforme los encargados de formular las políticas buscan una norma global mínima, tal vez lo mejor sea abogar por un sistema que, como mínimo, exija el registro y promueva el uso de licencias para cumplir a cabalidad con las demás recomendaciones que se recomiendan en la propuesta de ejecución.

Existen diferencias notables en lo que en realidad involucran el uso de licencia y el registro en varias jurisdicciones. En algunas, para los titulares de la licencia, conlleva una comisión nominal o ningún costo, en tanto en otras implican el requisito de pagar un bono o una comisión elevada. Para muchos operadores de sistemas de TIF tradicionales y pequeños o manejados por una familia, la anterior puede representar una carga insoportable. Puede ser prudente o bien eliminar el costo del uso de licencia (el punto es una normatividad eficaz no recaudar rentas) o bien reducirlo y ajustarlo al volumen de negocios de TIF a los que se le van a otorgar licencias (Passas 2003b).

Requisitos de presentación de informes

En consonancia con el debate anterior, los reguladores también han tenido la tendencia a solicitar que las jurisdicciones incorporen requisitos de presentación de informes sobre transacciones al tenor de los requisitos actuales de presentación de informes que deben cumplir las instituciones financieras. La anterior aproximación trata de distinguir entre las instituciones formales y las instituciones informales, alternativas o subterráneas; pero se trata de criaturas financieras muy diferentes. ¿Es posible diseñar requisitos de presentación de informes ajustados a características específicas de funcionamiento?

En un intento por crear una imagen más completa de todas las redes y mecanismos de TIV, del potencial de abuso que contienen y recomendar medidas

apropiadas, la Red de Estados Unidos de Observancia de Delitos Financieros (FinCEN) realizó un estudio sistemático. El enfoque de Estados Unidos ha sido el de exigir el registro en el ámbito federal de los sistemas TIF (con FinCEN) y la obtención de licencias en el estatal. El no acatamiento de la orden de obtener una licencia estatal constituye delito federal, el cual comporta drásticas sanciones. Al tenor de las leyes actuales, los sistemas TIF también deben utilizar procedimientos de identificación de los clientes para ciertas transacciones, llevar registros financieros durante un tiempo determinado y presentar informes sobre transacciones en divisas e informes sobre actividades sospechosas.

Según el informe al Congreso de Estados Unidos por parte del Departamento del Tesoro, las estipulaciones de la Ley del Secreto Bancario y de la Ley Patriota son suficientes por lo pronto para las labores normativas relativas a los TIF de Estados Unidos (*véase* Secretaría del Departamento del Tesoro de Estados Unidos 2002). El informe hacía hincapié en la necesidad de continuar haciendo seguimiento a la situación con el fin de averiguar la necesidad de introducir ajustes respecto del sistema TIV. Así mismo, FinCEN y el Departamento del Tesoro fueron conscientes de la necesidad de mayor comprensión por parte de contralores y legisladores de todos los tipos y mecanismos de TIV.

Sin embargo, a la fecha no se ha realizado una evaluación sistemática de la tasa de cumplimiento de los nuevos regímenes de normatividad. Algunos casos que han sacado a la luz acciones de observancia de la ley indican la continuación de sus operaciones por parte de sistemas de transferencia de remesas informales. Se espera que por lo menos algunos operadores de TIF étnicos no se hayan registrado, considerando las prácticas inconsistentes de mantenimiento de registros de los operadores TIF y sus prácticas de identificación de clientes. Además, constituirían violaciones frecuentes de las normas de Estados Unidos el llevar libros o notas en código o jerga por parte de estos operadores, los vacíos en los registros, poco conocimiento sobre la identidad de los clientes, el origen del dinero o la razón de la transferencia.

Sin embargo, en la mayoría de los países con normas formales sobre TIF, los esfuerzos se han dirigido principalmente a informar sobre sus obligaciones y deberes a los remitentes. La confianza es el elemento básico de las operaciones TIF. ¿De qué manera y en qué circunstancias puede esperarse que los proveedores de servicios violen esta confianza y entreguen a las autoridades información sobre sus clientes? Intentar adivinar la respuesta o simplemente aplicar las normas TIF ajustándolas a las instituciones formales no parece ser la forma más apropiada para construir y ejecutar medidas eficaces de las políticas. Se requiere un proceso consultivo.

Ejecución eficaz de un marco internacional de normatividad

Mientras, hasta ahora, en la literatura se debate el contexto o las condiciones según las cuales se podrían o deberían ejecutar diversas recomendaciones, el debate sobre las condiciones previas a regímenes de normatividad eficaces ha sido insuficiente.

En su examen de prácticas de normatividad recientes y en curso, un estudio del FMI y del Banco Mundial[4] observaba que, para lograr un desarrollo a largo plazo del sector financiero y minimizar los riesgos potenciales de abuso financiero y actividad delictiva, se requería de un enfoque de dos flancos (El-Qorchi, Maimbo y Wilson 2003). En países donde existe un sistema informal *hawala* junto con un sector bancario convencional funcionando bien, se recomienda que los negociantes *hawala* se registren y lleven registros adecuados según las recomendaciones de FATF. Se hace necesario emprender esfuerzos para mejor el grado de transparencia de estos sistemas, acercándolos al sector financiero formal sin alterar su carácter específico. Debido a una capacidad insuficiente de supervisión, quizás no sea posible imponer requisitos distintos a los de un registro básico en países en situación de conflicto, sin un sistema bancario en funcionamiento.

De manera simultánea, la respuesta de normatividad debe abordar las debilidades que puedan existir en el sector formal. Sistemas financieros formales e informales tienden a beneficiarse de las deficiencias del otro. Los encargados de formular las políticas deben abordar las debilidades económicas y estructurales que estimulan las transacciones por fuera de los sistemas financieros formales, así como las debilidades del mismo sector financiero formal.

El estudio del FMI-Banco Mundial puso énfasis en que no es garantía de cumplimiento limitarse a recetar regímenes de normatividad. Los reguladores deben contar con la capacidad apropiada de supervisión para hacer cumplir las normas y deben ofrecer incentivos para lograr su cumplimiento; es probable que el cumplimiento sea más débil donde existan restricciones mayores a las transacciones en el sistema financiero formal. El estudio llama a la cautela respecto de la necesidad de que la aplicación de normas internacionales aborde circunstancias internas específicas y sistemas legales, y llega a la conclusión que los encargados de formular las políticas deben reconocer la existencia de razones prácticas, desde el punto de vista del cliente, para recurrir a estos métodos antes que a bancos formales, para efectuar pagos internacionales. En tanto existan estos motivadores, continuarán existiendo la *hawala* y otros sistemas TIF, de manera que abordar los TIF va a requerir de una respuesta más amplia, que incluye políticas económicas y

4 El estudio del FMI-Banco Mundial examinó: a) el contexto histórico y socioeconómico dentro del cual ha evolucionado *hawala*; b) los aspectos operativos que hacen al sistema atractivo para fines tanto legales como ilegales; c) las implicaciones fiscales y monetarias para países remitentes informales *hawala* y para países receptores informales *hawala*; y d) las respuestas actuales de normatividad y supervisión.

reformas financieras bien pensadas, un sistema bien desarrollado y eficiente de pagos y marcos eficaces de normatividad y supervisión.

El documento del FATF de junio de 2003 sobre mejores prácticas estipulaba varios principios guía para la ejecución de la Recomendación Especial IV que reconocen la complejidad de la tarea que enfrentan los reguladores:

- *Los servicios de* TDV *ofrecen un servicio legítimo y eficiente en algunas jurisdicciones.* Los servicios tienen pertinencia particular en aquellos lugares donde es difícil o prohibitivamente costoso el acceso al sector financiero formal. Los servicios informales de TDV se encuentran disponibles en horarios diferentes a las horas normales de atención al público de las instituciones bancarias. Además, se puede enviar dinero desde y a lugares donde no existe el sistema bancario formal.
- *Los servicios informales de TIDV están más arraigados en algunas regiones que en otras.* En muchos países, la banca subterránea es una tradición de vieja data y antecede la propagación en los siglos XIX y XX de sistemas bancarios occidentales. Estos servicios funcionan principalmente facilitando las instalaciones para hacer remesas a jurisdicciones vecinas para los trabajadores expatriados que giran fondos a sus países de origen. Sin embargo, las instalaciones de la banca subterránea ya no se encuentran confinadas en esas regiones donde tienen sus raíces históricas. En consecuencia, los servicios informales de TDV ya no los utilizan únicamente personas de procedencias étnicas o culturales específicas.
- *Los servicios de* TDV *pueden asumir diversas formas que, adicional a la adopción de un enfoque de riesgo al problema, señalan la necesidad de asumir una definición funcional, antes que legalista.* En consecuencia, FATF diseñó prácticas que ayudarían mejor a las autoridades a aminorar la probabilidad de que lavadores de dinero y financistas del terrorismo vayan a abusar de los servicios de TDV o a explotar esos servicios.
- *La supervisión del gobierno debe ser flexible, eficaz y proporcional al riesgo de abuso.* Se debe prestar la atención debida a mecanismos que minimicen la carga del cumplimiento sin crear resquicios para lavadores de dinero y financistas del terrorismo y sin ser tan onerosa que, en efecto, haga que los servicios de TDV se vuelvan "subterráneos", haciendo todavía más difícil detectarlos.
- *Se reconoce que los servicios informales de* TDV *se han prohibido en algunas jurisdicciones.* La Recomendación Especial VI no busca legitimar en esas jurisdicciones los servicios informales de TDV. Sin embargo, los problemas observados de identificación y de mayor conocimiento sobre el tema pueden ser de utilidad para las autoridades competentes involucradas para identificar servicios informales de TDV y sancionar aquellos que funcionan de manera ilegal.

Investigaciones exhaustivas emprendidas por el Grupo Asia Pacífico, FinCEN, el FMI y el Banco Mundial tuvieron gran influencia en los principios mencionados. Durante los meses anteriores a la Nota Interpretativa de FATF, de febrero de 2003 y el Documento de FATF de Mejores Prácticas, de junio, estas instituciones prepararon varios documentos de investigación de las políticas sobre diversos aspectos de TIF.

Conclusión

El documento del FMI-Banco Mundial observaba que la aplicación de normas internacionales debe prestar la atención debida a circunstancias internas específicas y a sistemas legales. También debe quedar claro que TIF no es el único vehículo financiero ni el más importante que utilizan los terroristas, y ni siquiera el más vulnerable al abuso.[5] Si bien estos esfuerzos pueden encontrar dificultades significativas de reglamentación, se deben realizar con el fin de mejorar el grado de transparencia de estos sistemas acercándolos al sector financiero formal sin alterar su carácter particular.

El informe del Instituto Nacional de Justicia (Passas 2003c) también llama la atención hacia implicaciones públicas y de las políticas más amplias, haciendo hincapié en que, debido a que los sistemas TIF sirven a millones de receptores de remesas legales, pobres en su mayoría, en el sur, resulta crucial que las autoridades

- Exploren maneras para ofrecer otros canales para la transferencia de fondos;
- Presten asistencia a las instituciones financieras;
- Garanticen la continuación de servicios vitales y perturbaciones mínimas;
- Mejoren los métodos institucionales u oficiales que ofrecen servicios similares;
- Ofrezcan supervisión adecuada para garantizar el cumplimiento;
- Reduzcan las asimetrías económicas y de otro tipo (las cuales son las causas fundamentales de los sistemas TIF y del terrorismo).

Una vez se ejecuten estas políticas, será más fácil tomar medidas enérgicas contra los usos delictivos de TIF.

La experiencia indica también que la normatividad es más eficaz cuando aquellos que la deben cumplir participan en su formulación o la consideran apropiada y legítima. Si la jurisdicción adopta las recomendaciones especiales de FATF, las

5 *Véase* Maimbo 2003 y Passas 1999.

instituciones objetivos deben participar en un diálogo que les dé cabida a sus intereses, preocupaciones y características institucionales particulares. Por tanto, se deben emprender acciones para involucrar a los operadores TIF y a sus clientes en un proceso participativo propicio a un consenso sobre cuáles son las medidas y acciones deseables y necesarias. Es esencial buscar un diálogo de doble vía –una práctica utilizada con frecuencia con otros negocios y sectores.

Una vez llegue a su fin una consulta sobre construcción de consenso y antes de que se ejecute un marco de normatividad, cada jurisdicción debe emprender una campaña integral de sensibilización. Además, si estas campañas van a funcionar, es necesario aceptar que:

- El enfoque se debe poner en la identificación y, de ser necesario en la creación de incentivos positivos para que los operadores se conviertan en participantes activos de la ejecución de una estructura de normatividad y supervisión.
- En algunos casos, los operadores son individuos muy capacidades y bien educados. Algunos son antiguos banqueros y son muy conscientes de las preocupaciones que comparten las autoridades reguladoras y encargadas de la observancia de la ley.
- Si bien suelen estar dispersos geográficamente e involucrados en diversos negocios, los operadores saben quiénes son sus competidores. En algunos casos, como en Afganistán, hasta podrían contar con una asociación informal o con un liderazgo reconocido. Por lo general, el líder puede ser alguien que ha estado durante más largo tiempo en el negocio en la zona o quien presta servicios de pago al por mayor. La mejor recomendación que se puede hacer a las campañas de sensibilización es encontrar a estas instancias o líderes informales y trabajar con ellos en cada comunidad o zona.
- Aunque, considerando las consecuencias obvias que plantean, las preocupaciones acerca de la financiación terrorista son de la mayor importancia, las campañas de sensibilización no deben poner el enfoque exclusivamente en este riesgo. Al hacerlo, las campañas corren el riesgo de crear un grado de malestar o de incomodidad que puede disuadir a los operadores de trabajar con los reguladores.

BIBLIOGRAFÍA

APG Grupo Asia-Pacífico sobre Lavado de Dinero. 2001. "Report for the Fourth Typologies Workshop of the Asia/Pacific Group on Money Laundering". [Informe para el cuarto taller sobre tipologías realizado por el Grupo Asia/Pacífico sobre Lavado de Dinero, octubre 17–18, Singapur.

Banco Central U.A.E. 2002. "Abu Dhabi Declaration on Hawala". Abu Dhabi. Mayo 16.

El-Qorchi, M., S. Maimbo y J. Wilson. 2003. "Informal Funds Transfer Systems: An Analysis of the Informal Hawala System". Documento ocasional 222 del FMI, Fondo Monetario Internacional, Washington, DC.

FATF (Unidad de Acción Financiera). 1997. "1996–1997 Report on Money Laundering Typologies". Apéndice al informe anual de FATF. París: OCDE.

——. 1999. "1998–1999 Report on Money Laundering Typologies". Apéndice al informe anual de FATF. París: OCDE.

——. 2001. "2000–2001 Report on Money Laundering Typologies". Apéndice al informe anual de FATF. París: OCDE.

——. 2002. "2001–2002 Report on Money Laundering Typologies". Apéndice al informe anual de FATF. París: OCDE.

——. 2003a. "Combating the Abuse of Alternative Remittance Systems: International Best Practices". [Recomendación Especial VI] junio 20. París: OCDE.

——. 2003b. "Interpretative Note to Special Recommendation VI: Alternative Remittance". Febrero 14. París: OCDE.

Maimbo, S. M. 2003. "The Money Exchange Dealers of Kabul: A Study of the Informal Funds Transfer Market in Afghanistan". Documento de trabajo 13, Banco Mundial, Washington, DC.

Passas, N. 1999. "Informal Value Transfer Systems and Criminal Organizations: A Study into So-Called Underground Banking Networks". La Haya: Ministerio de Justicia (Países Bajos).

———. 2000. "Facts and Myths about 'Underground Banking'". En *Cross-Border Crime in a Changing Europe,* ed. P. C. van Duyne, V. Ruggiero, M. Scheinost y W. Valkenburg. Tilburg y Praga: Universidad de Tilburg e Instituto Praga de Criminología y Prevención Social.

———. 2003a. "Financial Controls of Terrorism and Informal Value Transfer Methods". En *Global Organized Crime: Trends and Developments,* ed., D. Siegel, D. Zaitch y H. van de Bunt, 149–158. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.

———. 2003b. "Hawala and Other Informal Value Transfer Systems: How to Regulate Them?" *Journal of Risk Management* 5(2): 40–60.

———. 2003c. "Informal Value Transfer Systems, Money Laundering y Terrorism". Informe al Instituto Nacional de Justicia y a la Red de Observancia de Delitos Financieros, Washington, DC.

Secretaría del Departamento del Tesoro de Estados Unidos. 2002. "A Report to the Congress in Accordance with Section 359 of the Uniting and Strengthening America by Providing Appropriate Tools Required to Intercept and Obstruct Terrorism Act of 2001". [Informe al Congreso en concordancia con la sección 359 de la Ley de 2001 de unión y fortalecimiento de Estados Unidos mediante el suministro de herramientas adecuadas para interceptar y obstruir al terrorismo]. Washington, DC: Departamento del Tesoro de Estados Unidos.

Capítulo 12
Normatividad y supervisión en el vacío: historia del sector de las remesas de Somalia

Abdusalam Omer y Gina El Koury

Cuando se abre la puerta del avión monomotor y se desciende a la pista de aterrizaje de tierra apisonada, de inmediato se observa la desolación. Esa desolación brota de un país que carece de las cosas que de ordinario se encuentran en otros lugares. Al igual que en muchos países en desarrollo, son pocas las vías asfaltadas y pocos los automóviles que se ven pasar, suenan pocas campanas de escuelas y se escucha un silencio que no augura nada bueno. Sin embargo, la desolación que se siente en esta pista de aterrizaje supera con creces la imagen normal de un país en desarrollo. Aquí falta algo más grande: el gobierno central. La carencia de un gobierno central crea un vacío inimaginable –un vacío donde son completamente desconocidos la policía, el ejército y otros servicios de emergencia; donde no existen escuelas ni servicios de salud para el público en general; donde las comunicaciones de todas las clases no están sometidas a norma alguna; y donde no existe instancia alguna para identificar a la gente ante el mundo exterior. Para empeorar aún más la situación, no existen instituciones bancarias centrales ni comerciales para facilitar el comercio, permitir la inversión, hacer seguimiento a la moneda, dirigir la economía o llevar dinero a la gente que lo necesita. Estos elementos faltantes impulsan la necesidad de comprometer en enviar dinero a casa a una diáspora cada vez más grande.

Desde el derrumbe del Estado en 1991, Somalia no ha tenido gobierno central ni banco central. De 1969 a 1991, durante el gobierno de Siad Barre, Somalia tuvo una economía muy centralizada. Por consiguiente, el derrumbe del gobierno significó el cierre de todos los bancos así como el fracaso de los tribunales, las escuelas, hospitales, servicios de saneamiento, servicios de electricidad y acueducto, redes de comunicación y otros servicios públicos. Esos cierres significaron desempleo masivo y migración, exacerbados por la violenta guerra civil que comenzó de inmediato después del derrocamiento del régimen. Para comienzos de 2005, todavía no se había resuelto plenamente el conflicto civil; sólo se habían dado algunos pasos tentativos hacia un arreglo político.

No obstante, varias iniciativas privadas actúan para poner freno a la oleada de pobreza, migración y anarquía. El impacto de la guerra civil y la ausencia de gobierno central no han disminuido el sentido de comunidad y espíritu empresarial de Somalia. Nuevas empresas remplazan las viejas; se comienzan a crear empre-

sas aéreas comerciales; florece la industria de las telecomunicaciones; en muchas partes del país comienzan a materializarse instituciones de educación y salud; y el sector financiero se está reorganizando para satisfacer la demanda creciente de sus clientes. Por tanto, en el lugar de un Estado en funcionamiento, los desarrollos del sector privado son lo que se han convertido en el motor que impulsa el empleo y la economía en su totalidad, facilitando la transacciones financiera, prestando servicios sociales y haciendo un aporte a la paz y a la estabilidad.[1]

La anterior es la situación única de Somalia hoy día y requiere de una perspectiva única. A la luz del contexto político global actual respecto de las instituciones financieras, la finalidad del presente capítulo es la de reconocer la utilidad crucial del sector de las remesas de Somalia y explorar los métodos mediante los cuales el sector puede continuar funcionando. Asimismo, se propone la identificación de los pasos vitales necesarios para garantizar que el sector de las remesas esté acorde con la normatividad internacional y tenga la capacidad de satisfacer requisitos siempre cambiantes.

Desarrollo del sector de las remesas de Somalia

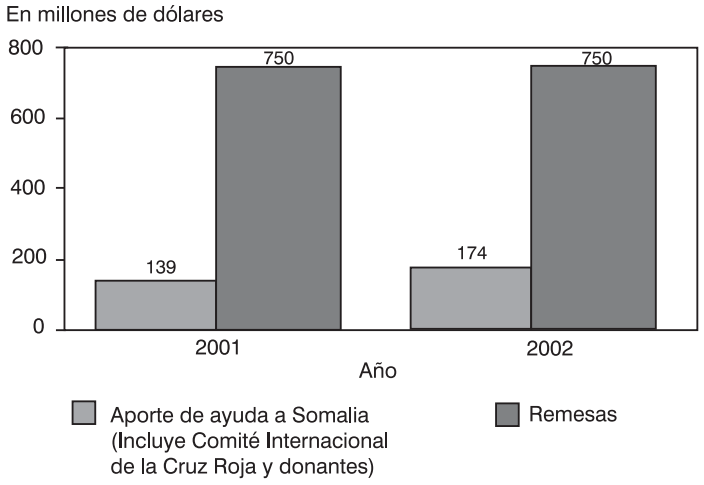
El sector de las remesas es, en la actualidad, una de las principales iniciativas privadas de Somalia. Los somalíes giran entre US$700 y US$1.000 millones anuales desde más de cuarenta países. La anterior cifra, obtenida de las diversas compañías de transferencia de remesas y de hogares individuales y empresarios dentro de Somalia a partir de trabajo de investigación, representa los fondos girados para la subsistencia diaria, propósitos de inversión y facilitación del intercambio comercial. Para ponerlo en perspectiva, la suma total que se gira anualmente a Somalia hace parecer pequeña la suma total de ayuda de la comunidad internacional, incluyendo los alimentos (*véase* gráfico 12.1).

Las remesas que todos los años envía la diáspora somalí a los miembros de sus empobrecidas familias, les proporcionan alimentos, abrigo, ropa, educación, atención en salud y otros artículos de primera necesidad. Para la mayoría de los somalíes, las remesas constituyen la fuente principal de ingreso (*véase* gráfico 12.2). Este apoyo trasciende las fronteras de la misma Somalia, extendiéndose hacia las regiones habitadas por somalíes en el Cuerno de África, de manera que el número de somalíes que dependen para su subsistencia de las remesas es mucho mayor del que indican los números reales.

En Somalia, las inversiones y el comercio en gran medida dependen de la entrada de remesas. Además de enviar dinero de manera individual a miembros de

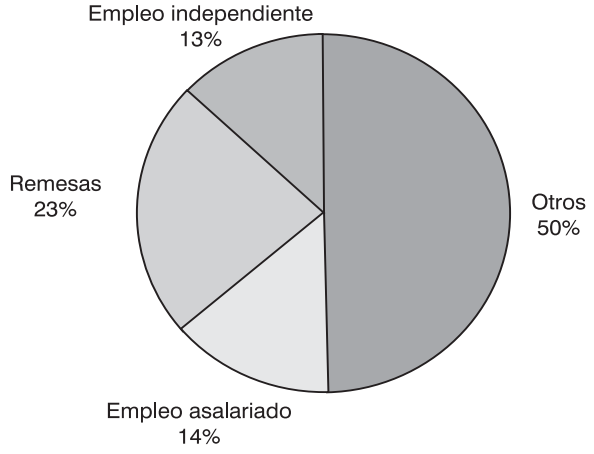
1 De manera indirecta y debido a que por lo general es apolítico, el mayor colaborador con la paz y la estabilidad es, tal vez, el sector privado. La generación de empleo, mejor nivel de vida y otras oportunidades que crea el sector privado llevan a una población más contenta y estable.

GRÁFICO 12.1
ASISTENCIA OFICIAL PARA EL DESARROLLO Y REMESAS A SOMALIA, 2001-2002



Fuente: "A Report on Supporting Systems and Procedures for the Effective Regulation and Monitoring of Somali Remittance Companies (Hawala)", agosto 2004; SACB (Organismo de Coordinación de la Ayuda en Somalia) *Donor Annual Reports*, 2001, 2003.

GRÁFICO 12.2
PRINCIPALES FUENTES DE INGRESOS EN SOMALIA



Fuente: Informe No. 1, Somali Watching Brief 2003; Encuesta socioeconómica 2002.

sus familias, los emigrantes también envían dinero de manera colectiva para invertir en negocios, servicios comunitarios y urbanismo. Como las remesas representan la fuente más importante de divisas para el país,[2] estos fondos son vitales para mantener a flote la economía somalí. Dado que no existe un sector bancario formal, las compañías de transferencia de remesas ofrecen un mecanismo mediante el cual el dinero puede facilitar el comercio en el plano internacional y la inversión y la subsistencia en el interno. Ante la ausencia de un sector bancario, las compañías de transferencia de remesas de Somalia transfieren fondos tanto en el ámbito interno como internacionalmente y ofrecen servicios básicos de ahorros y cuentas corrientes para sus clientes dentro del país.

Los diez años transcurridos a partir de 1995 han sido testigos de un crecimiento impresionante del sector de las remesas, el cual ha existido durante cuarenta años en el país. El sistema de transferencia de las remesas era bastante informal hasta mediados de los noventa, algo similar al sistema *hawala* tradicional y, para garantizar su éxito, dependía de relaciones personales y de la confianza de la comunidad y de las familias. Siempre ha sido la manera más rápida, menos costosa y más segura para enviar dinero a cualquier lugar dentro del país; debido a que muchos bancos no tenían la capacidad para llegar hasta las zonas rurales, para ellos enviar el dinero necesitarían de varios días o semanas y cobrarían una comisión elevada. La fuente principal de las remesas era la diáspora somalí en Estados del golfo Pérsico; la gente enviaba el dinero o bienes de consumo costosos, los cuales se vendían posteriormente y parte del importe de la venta se entregaba al mercader que transportaba las mercancías.

El sector de las remesas se ha visto obligado a formalizar sus operaciones como consecuencia del aumento de los giros de remesas durante el transcurso de la reciente guerra civil; el contexto posterior al 11 de septiembre, y la gran extensión de los países desde donde se envían las remesas. Aunque Somalia continúa dependiendo de la confianza en el sistema de transferencia de remesas, su simplicidad y su eficacia en costos, con gran rapidez las compañías de transferencia de remesas han comenzado a funcionar mucho más como los bancos que con tanta desesperación se necesitan en el país, sobre todo porque es la única manera para girar dinero a Somalia.

Además, la expansión de las telecomunicaciones y del comercio en Somalia ha facilitado el crecimiento del sector. Ahora las compañías de transferencia de remesas tienen mejor acceso a partes alejadas del país y cuentan con servicios más confiables porque se comunican con todos sus operadores. Así mismo, en estas épocas de inseguridad, el sector de las remesas ha satisfecho las necesidades de los empresarios locales. Sin ningún servicio público de protección, enfrentaría graves riesgos el transporte real de los fondos, como bandidos, incendios y otros riesgos que

2 Otras fuentes de divisas son las contribuciones de ayuda internacional y el comercio de ganados.

se suceden en épocas de conflicto. Sin embargo, las compañías de transferencia de remesas permiten que los empresarios movilicen para fines comerciales el dinero a lo largo y ancho del país transfiriendo los fondos, no por medios físicos, sino a través de las complejas redes financieras computarizadas con que cuentan las compañías.

Para poder comprender los retos que enfrenta en la actualidad el pujante sector de las remesas, son necesarios estos breves antecedentes que se presentan. Lo más importante, estos antecedentes identifican la buena disposición que muestran los somalíes para adaptarse a cambiantes entornos financieros y, por consiguiente, la obligación de ayudar a que el sector supere estos obstáculos para garantizar que a Somalia continúe llegando el salvavidas de fondos de la diáspora.

Retos que confronta el sector de las remesas

En la estela de los ataques terroristas contra Estados Unidos en 2001, los reguladores y las instituciones bancarias de países anfitriones reforzaron la supervisión de sus clientes, sobre todo a través de leyes contra el lavado de dinero y la financiación del terrorismo. En noviembre de 2001, en Estados Unidos se clausuraron las oficinas de Al-Barakat, en ese entonces la compañía de remesas más grande de Somalia, y sus activos congelados en el mundo entero con base en denuncias asociadas con el terrorismo.[3] La clausura de Al-Barakat hizo más complicada aun una situación de por sí difícil para el sector de las remesas de Somalia, precipitando una crisis de confianza en el sector. Se puso en entredicho el factor confianza, tan esencial en el negocio de las remesas. Instituciones reguladoras financieras y gubernamentales experimentaron mayores dificultades, mientras las compañías de transferencia de remesas de Somalia se comenzaron a sentir vulnerables frente al cambiante entorno posterior al 11 de septiembre. El efecto acumulativo ha sido el de acelerar el crecimiento y la formalización de un sistema de otra manera rudimentario. En consecuencia y contrario a las expectativas y pese a los fondos congelados, ha sido mínimo el impacto de la clausura de Al-Barakat, porque rápidamente otras compañías de transferencia de remesas llenaron el vacío en la entrega de remesas a familias y negocios somalíes.

Para cualquier institución financiera que funcione en el país o que proyecte hacer negocios en Somalia, esta nación plantea retos únicos. El problema principal es la gran inseguridad que reina en el país, y que ocasiona problemas para los agentes de las diversas compañías de transferencia de remesas, quienes tienen a su cargo la responsabilidad de recaudar y distribuir diariamente cientos de miles

3 Los autores del presente capítulo no disponen de mayores detalles debido a las limitaciones de la información hecha pública sobre la investigación contra Al-Barakat.

de dólares. Para contrarrestar el problema, las compañías de transferencia de remesas se ven obligadas no solamente a contratar sus propios servicios de protección, lo cual es apenas una solución provisional, sino también a emplear procedimientos drásticos de investigación del personal y de los clientes.

Por ejemplo, todas las compañías tienen centenares de empleados localizados en todo el país. A los empleados potenciales se les evalúa respecto de su conocimiento de las regiones geográficas, procedimientos financieros, competencias en telecomunicaciones y en computación. Una vez satisfechos los requisitos necesarios del empleo, a los empleados potenciales se les investiga para comprobar su identidad, algo cada vez más difícil en un país carente de un gobierno central y, por tanto, de cualquier forma aceptada de identificación oficial. Para satisfacer el requisito, además de suministrar todos la documentación de identificación y los registros de estudios que la persona pueda tener consigo, las compañías tienen que identificar al clan y a la comunidad de la persona y acudir a referencias de sus vecinos, miembros de familias, a los ancianos y a dirigentes de la comunidad para comprobar la identidad del prospecto de candidato, su honradez y confiabilidad. Por último, para protegerse de que el posible empleado las robe o viole la ley de alguna otra forma, las compañías de transferencia de remesas le exigen una garantía real de varios miles de dólares, a veces personal, pero por lo general a través de un miembro de la familia con dinero o negocios. Una vez se entrega la garantía y se contrata al empleado, a éste le queda prohibido realizar transacciones por montos superiores al de la garantía. Por consiguiente, en caso de que algo salga mal, la compañía tiene la forma de reclamar el dinero y asegurar contra toda pérdida a sus clientes. Como no existe gobierno alguno para imponer leyes y normas y hacerlas cumplir, las compañías tienen que protegerse y proteger a sus clientes contra cualquier perjuicio posible. Sin saberlo, la capacidad de innovación obligada que tienen las compañías para protegerse contra la inseguridad las ha llevado a cumplir con toda la gama global de normatividad financiera, en particular en lo que concierne a los métodos de "conozca su cliente" y "conozca sus procesos" de las normas legales contra el blanqueo de dinero y la financiación del terrorismo.

El problema de seguridad pone de relieve otro obstáculo importante a trabajar en Somalia: la falta de banco central. Sin banco central, no existe gestión de la oferta monetaria y, por consiguiente, no se emite dinero nuevo para satisfacer la mayor inyección de fondos a la economía. Lo anterior lleva a la producción fraudulenta y a nuevas emisiones de dinero que producen las diversas administraciones locales a lo largo y ancho del país. Esta inyección de moneda nueva, no respaldada por un banco central, las reservas nacionales u otros títulos valores, genera gran inflación y las compañías de transferencia de remesas deben hacerle seguimiento cuidadoso. Para defenderse de las fluctuaciones de la moneda, a las cuales las determinan en gran parte las actividades políticas y de los mercados locales, las compañías de transferencia de remesas solamente trabajan con el

dólar de Estados Unidos. Cambian dinero para los clientes, pero sólo transfieren y distribuyen dólares. No obstante, el problema de la moneda continúa siendo constante, sobre todo cuando han de convertir a chelines, la divisa de Somalia, grandes sumas de dinero.

Tradicionalmente, el banco central ha cumplido otras funciones vitales, en particular respecto a reglamentar, hacer seguimiento y fijar políticas fiscales nacionales. Como también estas funciones están ausentes, las compañías de transferencia de remesas trabajan en un vacío virtual, si bien es cierto que con gran éxito. Utilizan una economía de mercado libre impulsada por la demanda. Al hacerlo, han impedido que ocurra la fijación de precios y la conformación de monopolios; han creado una competencia fuerte, mejorando por tanto los servicios y reducido los precios; y han ampliado su base de clientes. Por ejemplo, cuando todavía funcionaba, Al-Barakat era la compañía de remesas más grande de Somalia. En el mercado había muchos otros actores, pero debido a la extensa red de Al-Barakat, tanto en Somalia como en el resto del mundo, las otras compañías no podían competir sin cobrar comisiones más elevadas. Como tales, se fusionaron varias compañías y otras crearon nichos especializados de mercado para competir contra Al-Barakat. Estas acciones no sólo lograron impedir un monopolio, sino que también lograron responder a las necesidades siempre crecientes de los clientes en el floreciente sector privado. Lo más importante, sin embargo, cuando se clausuraron las actividades de Al-Barakat, el sector en conjunto se encontraba tan bien desarrollado que de inmediato llenó el vacío, evitando lo que de otra manera habría sido un desastre humanitario. Pese a la resistencia del sector de las remesas, continúa siendo difícil funcionar sin normas internas y sin políticas fiscales centrales. A medida que las compañías comienzan a ingresar a nuevos mercados internacionales, desconocen por completo la normatividad y los requerimientos del país anfitrión, no están acostumbradas a la meticulosidad de esa normatividad ni tampoco al impacto de la normatividad en el conjunto de la economía.

Aparte de la inseguridad general, la falta de autoridad central plantea muchos problemas. Sin autoridad central, no hay un foro para relaciones diplomáticas con otros países. Sin relaciones diplomáticas, las compañías de transferencia de remesas no cuentan con una instancia que abogue en su nombre, no tienen apalancamiento para imponer restricciones y normatividad comerciales, ni rendición de cuentas del sector en la arena internacional. Además, a pesar de la buena disposición de la población del país, no existe una autoridad financiera central que participe en foros globales financieros, para suscribir tratados y debatirlos, y para formar parte de convenciones y unidades internacionales para combatir la financiación del terrorismo y el lavado de dinero. Ese vacío hace una presentación negativa ante la comunidad internacional del sector somalí de las remesas. Aunque, tradicionalmente, los gobiernos centrales han desempeñado estas funciones, habiendo sido consciente de la tremenda importancia de esta defensa, el sector comenzó hace algún tiempo a solicitar a la comunidad internacional y al

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, en particular, ayuda en este campo. No obstante, el sector todavía no cuenta con un órgano nacional representativo capaz de participar en debates globales; se trata de un problema que es necesario resolver.

Hasta ahora, las compañías de transferencia de remesas han lidiado a título individual con estos diversos problemas. Al hacerlo, han comenzado a estudiar las reglamentaciones de países anfitriones en busca de pautas para el proceso de formalización. Como han trabajado por más de diez años en un territorio donde no impera la ley y aunque han aumentado el profesionalismo financiero de sus operaciones, todavía les queda estar a la par con las instituciones financieras formales de los países anfitriones en donde funcionan. Sin embargo, en varios escenarios han utilizado los procesos de registro y los registros que allí aplican para crear uniformidad entre todas sus operaciones globales, tanto a título individual como para el conjunto del sector de las remesas de Somalia. Los anteriores avances han resultado en un mayor reconocimiento entre los reguladores de los países anfitriones y en la buena disposición para colaborar con las compañías de transferencia de remesas y garantizar su continuidad.

Además de observar la normatividad individual de los países anfitriones, a las compañías de transferencia de remesas también se las obliga a cumplir los regímenes internacionales de normatividad financiera. El órgano más importante de regímenes de normatividad financiera es el de la Unidad de Acción Financiera (FATF). Creada en 1989, con 33 miembros en la actualidad, la FAFT se ha convertido en la principal instancia intergubernamental que desarrolla políticas y normatividad mundiales para tratar de resolver los problemas relacionados con el lavado de dinero y la financiación del terrorismo. Aunque la normatividad contra el lavado de dinero ha estado vigente durante varios años, no fue sino hasta después del 11 de septiembre de 2001, cuando se identificó la brecha de la observancia para los negocios de transferencia de dinero, que los países miembro comenzaron a prestarle atención a las recomendaciones y a promulgar nuevas leyes o a poner en vigor la legislación existente relacionada con las operaciones de las compañías de transferencia de remesas. Esta legislación recién invocada –en su mayor parte centrada en torno a la identificación e información de actividades sospechosas, estructuras de manejo y propiedad, requisitos para el otorgamiento de licencias, y procedimientos de auditoría y contabilidad– ha sido la más costosa para las compañías de transferencia de remesas, porque les exige adoptar niveles más elevados de diligencia en sus infraestructuras de gestión y de funcionamiento que los utilizados antes del 11 de septiembre.[4]

---

4 Con anterioridad al 11 de septiembre, y aun en jurisdicciones con legislación vigente sobre estas materias, rara vez se obligaba el cumplimiento de las normas legales. Aunque las compañías eran conscientes de las leyes, en la práctica y como quedó demostrado después de décadas de funcionamiento, no estaban obligadas a cumplirlas. El mayor enfoque que se puso en las compa-

Quizás una de las medidas de cumplimiento más importante para cualquier negocio de transferencia de dinero es el cumplimiento de las recomendaciones de la FAFT de mejores prácticas, las cuales incluyen mejores prácticas para las cuarenta recomendaciones de la FATF sobre medidas contra el lavado de dinero, así como las ocho recomendaciones especiales sobre financiación del terrorismo. A este respecto, las compañías somalíes de remesas están logrando avances considerables. Como se mencionaba, total o parcialmente se han aplicado varias de las recomendaciones de la FATF, como los requisitos de "conozca su cliente", como resultado de los requerimientos de la situación única de Somalia. Sin embargo, quedan muchas recomendaciones relacionadas con el registro de negocios de transferencia de dinero o el uso de licencias por parte de esos negocios en sus escenarios de operaciones. Las compañías de transferencia de remesas han realizado esfuerzos enormes para registrarse o para obtener licencias en todos los lugares donde trabajan. En particular, casi todas están registradas en el Reino Unido, con el gobierno federal de Estados Unidos y con el gobierno estatal de Minnesota (donde vive una población importante de somalíes). Muchas más compañías están registradas en varios estados de Estados Unidos y en varios países de Europa, y algunas hasta han obtenido licencias en los Emiratos Árabes Unidos. La mayoría de las compañías también tienen licencias o registros pendientes ante varias instancias reguladoras en países anfitriones. Los avances han sido continuos desde la imposición y la entrada en vigor de estas normas.

Una recomendación de registro importante de la FATF se relaciona con la necesidad de que las compañías de transferencia de remesas mantengan cuentas bancarias por separado de los demás negocios de los que el propietario sea dueño, y con la necesidad de que las instituciones bancarias formales sepan sobre el sector de las remesas y lo entiendan. La mayor parte de las compañías de transferencia de remesas han prestado la atención debida a esta recomendación pero, lamentablemente, la mayoría de los bancos no lo han hecho. Si bien se ha observado un incremento de la buena disposición del sector de las remesas para colaborar, éste todavía tiene muchos obstáculos que superar para transmitir el funcionamiento interno de sus sistemas.

Otro campo importante de las recomendaciones de la FATF se refiere a las campañas de sensibilización que han emprendido tanto las autoridades de los países anfitriones como las compañías de transferencia de remesas. Con este propósito,

---

ñías de transferencia de dinero en el mundo posterior al 11 de septiembre las obligó a cumplir de inmediato las normas o enfrentar el cierre de sus actividades. Esta carta no esperada resultó muy costosa y, para algunas compañías más pequeñas, como las compañías somalíes de remesas, no existían ni los recursos humanos ni los financieros para cumplir a tiempo con los requisitos. Sin embargo, como se demuestra en el presente capítulo, esas compañías han mostrado una actitud progresista en sus aproximaciones para cumplir con las normas con tanta rapidez y de manera tan integral como les sea posible.

varias compañías han organizado en distintos países donde operan, programas de capacitación integral del personal. Aunque muchas compañías han organizado varias oportunidades diferentes de capacitación, el enfoque ha sido en Estados Unidos, con la idea de que si el personal puede cumplir con los requerimientos estrictos de la Ley Patriota de Estados Unidos, están listos para cumplir con la mayoría de los regímenes internacionales de normatividad. Con frecuencia, al lanzamiento de un manual de cumplimiento acompaña las sesiones de capacitación de una compañía (preparado, por lo general, por consultores externos o por la división legal interna), el cual sirve para acrecentar los conocimientos sobre normas y determina maneras para que la compañía las cumpla en sus operaciones internas y externas.

En gran parte, las autoridades de países anfitriones no han organizado programas integrales de capacitación y cumplimiento para ayudar a las compañías a dominar la reglamentación financiera vigente y para explicarles las expectativas que tienen los encargados de la normatividad respecto de las compañías de transferencia de remesas. Sin embargo, las autoridades se muestran cada vez más dispuestas a cooperar y, algunas, como en el Reino Unido, distribuyen materiales extensos de capacitación, entre ellos folletos informativos y un video para utilizar durante las sesiones internas de capacitación de las compañías. Además, durante un taller del PNUD en el Reino Unido en 2004, muchos reguladores europeos presentaron los regímenes de normatividad de sus países, se pusieron a disposición de los asistentes para consultas individuales y manifestaron su interés en involucrarse en el futuro con el sector somalí de las remesas. Todos los participantes dieron la bienvenida a esta colaboración como señal de aceptación de la situación única del sector somalí, el cual, pese a limitaciones aparentemente insalvables, está luchando por lograr el cumplimiento de las normas.

Algunas de las recomendaciones de mejores prácticas de mayor divulgación de la FATF se relacionan con la normatividad contra el lavado de dinero, en particular, los requisitos de identificación del cliente y de llevar libros de registros y la presentación de informes sobre transacciones sospechosas. La mayor parte de las compañías de transferencia de remesas cuentan con programas integrales "conozca su cliente" y muchas de ellas utilizan bases de datos muy completas para almacenar información sobre sus clientes y hacerles seguimiento. Por lo general, la identificación no es ningún problema en los países receptores, donde se origina la mayor parte de los fondos, ya que los remitentes poseen documentos legales expedidos en esos países. Cuando un cliente quiere girar fondos, las compañías de transferencia de remesas exigen la presentación de identificación formal y, en algunos casos, expiden tarjetas de identificación. Para conseguir la tarjeta de identificación de una compañía de remesas, el cliente debe entregar, como mínimo, la siguiente información: por lo menos uno, pero a veces dos, formatos oficiales de identificación según se describe en la legislación del país receptor; varias referen-

cias; información completa sobre su domicilio; pertenencia a algún clan; y fecha de nacimiento. Además, algunas compañías cuentan con sistemas computarizados de identificación de clientes y utilizan huellas digitales con una fotografía para identificarlos. Esta información se agrega a un número de identificación, el cual se ingresa al sistema para hacerle seguimiento a todas las transacciones de ese cliente. En Somalia, donde no todos los clientes están en capacidad de firmar con su nombre debido a los elevados niveles de analfabetismo, esta forma de identificación resulta ser muy útil. Este proceso significa un avance significativo para identificar, rastrear y registrar con exactitud las transacciones de los clientes.

En general, el sector somalí de las remesas todavía tiene muchas necesidades, muchas de las cuales se relacionan con la falta de gobierno central. Para poder aumentar el nivel actual de cumplimiento, el sector debe crear su propia capacidad para satisfacer los requisitos financieros internacionales. Así mismo, necesita instituciones reguladoras internas para unificar todas las operaciones de remesas y mecanismos de presentación de informes. Han comenzado a ser más manejables estas necesidades incluyentes en continuo crecimiento. El sector ha emprendido varias iniciativas que lo llevarán, con el paso de los años, a un punto de cumplimiento pleno de las normas y a la creación de un marco interno.

Normatividad y supervisión en el vacío

La conformación de la Asociación Somalí de Servicios Financieros (SFSA), fue el primer paso que dio el sector de las remesas para expresar y después cumplir las normas legales del país anfitrión. La SFSA se basa en dos actividades principales: actuar como órgano autorregulador para el sector de las remesas en Somalia hasta el momento en que exista una autoridad central, y cumplir la función de una asociación tradicional, trabajando para satisfacer las necesidades continuas de sus clientes por medio de programas de capacitación, defensoría, trabajo en red e información compartida. Ante la ausencia de gobierno central en Somalia,[5] la autorregulación de la asociación se proyecta como solución a corto plazo, con una duración menor a cinco años, para proveer al sector de supervisión, un marco legal y uniformidad.

A lo largo de todo el proceso de autorregulación, de conformidad con las normas de la SFSA y con la ayuda de la comunidad internacional, el sector de las

5 La autorregulación está en consonancia con otros sectores de la economía somalí, como la Asociación Somalí de Telecomunicaciones, la cual representa a la boyante industria de las telecomunicaciones, y el Consejo Empresarial de Somalia, el cual actúa como organización marco para todos los sectores económicos de Somalia que funcionan en Emiratos Árabes Unidos. En la actualidad, estas asociaciones cumplen funciones dobles, similares a las que ha proyectado la SFSA, y cada una de ellas tiene planes para trasladar el aspecto de autorregulación a una autoridad central, en el momento en que exista y tenga la capacidad para asumir esta responsabilidad.

remesas va a continuar trabajando para crear un entorno propicio al ingreso de un sector bancario formal. Solamente cuando un gobierno central con sus correspondientes sostenes financieros esté en funciones y sea estable, podrá haber un sector bancario formal, el cual va a ofrecer una solución a largo plazo a la necesidad de mecanismos internos de normatividad, llevará estabilidad financiera al país y significará el cumplimiento por parte del sector de las normas y reglamentaciones financieras internacionales.[6]

Una vez firmemente establecido en la SFSA el aspecto de la autorregulación, trasladar este mecanismo al Ministerio de Hacienda y al banco central deberá facilitar la introducción de un sector bancario formal. El sector financiero formal va a abarcar a compañías de transferencia de remesas, compañías de transferencia de remesas que se han convertido en bancos, a nuevos bancos somalíes y, como se espera, a bancos internacionales. Este nuevo sector funcional va a permitir un gran auge de las inversiones, el comercio, el empleo y la economía en general. Una vez se haya dado esta transición, a los aspectos de autorregulación los van a remplazar mecanismos normativos y de seguimiento formales e independientes, los cuales se van a complementar con sistemas legales y judiciales de observancia. Este marco legal va a operar de manera indefinida, respaldando en todos los campos al sector de servicios financieros, tanto dentro como fuera del país.

Avanzar

Las compañías somalíes de remesas se encuentran relativamente avanzadas en el aspecto tecnológico y trabajan de manera continua para mejorar la velocidad y la eficiencia en la prestación de los servicios. Los fondos que se envían desde países como Australia y Estados Unidos se entregan dentro de un término de 48 horas a los receptores en poblados remotos de Somalia, gracias a los sistemas computarizados con que cuentan las compañías. Ante la falta de gobierno central, de un marco legal y en medio de un país arrasado por una guerra civil, las compañías han desarrollado una infraestructura financiera extensa. Los operadores de remesas en Somalia están destinados a abrir el camino para los bancos y las insti-

6 Es necesario observar que, si bien para que las compañías de transferencia de remesas continúen funcionando, el pleno cumplimiento es absolutamente necesario, un exceso de normatividad también podría ser causa de graves problemas. Por ejemplo, va a imponer las cargas administrativas del sector financiero formal, aumentando, por tanto, los costos de operación y los costos a los clientes, y va a demorar el proceso de transferencia de fondos. Esa carga va a obligar a ingresar al mercado subterráneo a algunas compañías pequeñas incapaces, desde el punto de vista financiero, de cumplir con las normas, alejándolas todavía más del trabajo de seguimiento y observancia de los reguladores de los países anfitriones.

tuciones financieras del futuro de la nueva Somalia.[7] Para que estos logros se institucionalicen, el camino hacia adelante debe comprender ciertos compromisos de los distintos grupos de interés, como se analiza a continuación.

Para continuar el viaje de mayor cumplimiento, es necesario recordar todavía el paisaje interno en el cual funciona el sector. En la superficie, el paisaje es de pobreza y anarquía pero, debajo, lo que prevalece es el verdadero espíritu empresarial y la unificación de la industria privada. Como tal, en tanto siga siendo fuerte su compromiso de mejorar el sector y la comunidad internacional continúe con su apoyo, la SFSA va a ser capaz de florecer. Sin embargo, las dos partes permanecen entrelazadas y continuarán estándolo en el futuro cercano, conforme el sector es consciente de la necesidad de organizarse, unificarse y avanzar; al reconocer la importancia capital del sector para la supervivencia de millones de personas, la comunidad internacional debe apoyarlo para mantenerlo a flote como salvavidas crucial.

Pese a su compromiso, para vencer el reto de este emprendimiento, la SFSA y sus miembros todavía tienen muchas responsabilidades que cumplir. Una de las demostraciones quizás más significativas de los compromisos que ha hecho el sector, es la buena disposición para colaborar en el desarrollo de sus propios intereses mutuos por parte de todos los actores. No es posible lograr una autorregulación real sin la plena colaboración de los miembros de la SFSA para hacerlo de manera organizada y unificada, y se van a ver debilitados todos los esfuerzos que se hagan para mejorar la credibilidad del sector.

Contando con la colaboración continua de que dispone, la SFSA debe proseguir con su agresiva campaña de capacitación para la propia asociación y para sus miembros y trabajar activamente para mejorar la imagen empañada del sector somalí de las remesas tras la clausura de Al-Barakat en 2001. Independientemente de lazos familiares y comunitarios, por medio de los valores y de los mecanismos de observancia obligatoria estipulados en el Código de Conducta, la SFSA debe observar estrictamente los lineamentos de membresía y cumplimiento. La observancia estricta le permitirá anunciar osadamente su compromiso con la comunidad internacional y confirmar los principios que respalda.

El grueso de la responsabilidad del éxito le compete a la SFSA y a sus miembros. La tarea ingente que tienen a su cargo es la de sustentar la industria actual de las remesas, mejorar sus estándares, ampliar sus servicios y colaborar en el ingreso a Somalia del sector bancario formal. A través del compromiso continuo de sus miembros y de la buena voluntad de asociados y grupos de interés internacionales de

---

7 El término nueva Somalia se refiere a la expectativa de una época cuando haya terminado el conflicto civil, cuando se haya logrado un compromiso político y en el poder se encuentre un gobierno central estable. Este nuevo gobierno no va a tener una economía centralizada como en la administración anterior; por el contrario, va a continuar protegiendo la tendencia de un sector privado dinámico y floreciente a restaurar el orden y fortalecer los sistemas económicos de Somalia.

aceptar la autorregulación de la SFSA y respaldar la búsqueda que ha emprendido esta nueva asociación para lograr sus metas, se podrá realizar esta tarea.

Los reguladores de los países anfitriones también tienen responsabilidades que cumplir para ayudar al sector de las remesas a satisfacer las necesidades de cumplimiento de las normas legales. Esta colaboración cumple un fin doble; primero, estimular y apoyar a los nuevos inmigrantes en sus pequeñas empresas recién establecidas; y, segundo, familiarizarlos con las normas y leyes financieras de sus nuevos países. Esta ayuda también va a proteger a estos servicios contra planes de lavado de dinero y de grupos y personas que los utilizan para financiar el terrorismo. Es del interés tanto de los operadores somalíes como de los operadores de los países anfitriones proteger estos servicios, de manera que la gente de Somalia pueda continuar recibiendo el apoyo vital y los gobiernos de los países anfitriones puedan hacer seguimiento adecuado a estas actividades.

El punto de entrada sectorial para la comunidad internacional de donantes es en nombre de los millones de somalíes que dependen para su sustento de las remesas de la diáspora. Lo que se busca es mantener abierto este conducto de salvación y estimular el espíritu empresarial de los somalíes. La comunidad de donantes se ha comprometido a apoyar la conversión del sector somalí de servicios financieros en el sector formalizado y en pleno funcionamiento que debe ser, como lo han atestiguado las iniciativas del PNUD en este campo en particular, durante el periodo 2001-2005. El sector somalí de las remesas va a florecer a través del apoyo coordinado de los donantes y de los esfuerzos de la industria y, para garantizar que pueda surgir en el futuro un sector bancario interno formal y reglamentado, se pueden dar los pasos apropiados, ofreciendo así perspectivas futuras de colaboración y cooperación a todos los grupos de interés somalíes e internacionales.

BIBLIOGRAFÍA

Banco Mundial. 2003. "Somalia: Socio-Economic Survey 2002. Report No. 1. Somalia Watching Brief". Nairobi, Kenia.

Omer, A. 2004. "A Report on Supporting Systems and Procedures for the Effective Regulation and Monitoring of Somali Remittance Companies (Hawala)". Nairobi: PNUD.

SACB (Órgano del Gobierno de Somalia de Coordinación de la Ayuda). 2001. *Donor Annual Report.* Nairobi: SACB.

_____. 2002. *Donor Annual Report.* Nairobi: SACB.

Capítulo 13
Propuesta de un marco para analizar los sistemas informales de transferencia de fondos

Raúl Hernández-Coss

En tanto ha quedado demostrado que los sistemas informales de transferencia de fondos (TIF) constituyen un método resistente para transferir valores de un lugar a otro y han tenido atractivo especial para los emigrantes que envían remesas, utilizar sistemas formales para hacer remesas refuerza de manera significativa el potencial de desarrollo que éstas tienen y fomenta mayor transparencia en el mercado (Ratha 2003).[1] Con miras a facilitar el cambio a sistemas formales, en el presente capítulo se describen experiencias y lecciones del pasado para dar un vuelco de sistemas informales a formales y contar con un marco de análisis de sistemas de transferencia de fondos en una economía determinada.

Los objetivos que se buscan en esta sección son dos: primero, identificar iniciativas bilaterales exitosas y aprender de ellas, y productos y servicios formales que buscan fortalecer las remesas a través de canales formales, y segundo, proponer un marco para analizar los sistemas de transferencia de fondos en una economía determinada, calculando los flujos de remesas informales e identificando los incentivos que influyen en los usuarios cuando deciden girar dinero por medio de canales formales o informales.

El capítulo se divide en cuatro secciones tendientes al logro de los anteriores objetivos. Después de describir los aspectos normativos clave de los sistemas TIF que ha desarrollado la Unidad de Acción Financiera (FATF), en la primera sección se detallan diversas iniciativas bilaterales y productos y servicios de mercado que fortalecen los canales formales del sector. Como esas iniciativas y productos representan ejemplos adecuados en el plano de lo micro, su número señala la necesidad de un enfoque unificado para medir y analizar los sistemas de transferencia de fondos, de tal manera que los encargados de formular las políticas puedan coordinar esfuerzos y estrategias en el ámbito regional y las entidades del sector privado puedan conocer la manera de competir con sistemas informales. Por tanto, el marco que se propone y se describe en la segunda sección, plantea un primer enfoque para acrecentar y unificar las tentativas para lograr que los usuarios

1 En el informe *Global Development Finance 2003* (Banco Mundial 2003), se hace una descripción pormenorizada del potencial de desarrollo de las remesas.

abandonen los sistemas informales a favor de los formales. La primera parte del marco ofrece un método para calcular aproximadamente el volumen de los flujos de TIF entre las economías. La segunda parte analiza los incentivos que percibe la persona que gira remesas para utilizar sistemas formales o informales.

Por último, el marco constituye un avance para equilibrar la necesidad de un marco legal para los sistemas TIF con la apreciación de los incentivos que éstos ofrecen, como son servicios valiosos y eficientes a bajo costo en lugares donde el conflicto, la pobreza o la geografía remota impiden la construcción de una infraestructura financiera formal. El sector formal puede aprender y adaptar sus prácticas para ofrecer servicios similares. La necesidad de, por una parte, encontrar el equilibrio entre niveles apropiados de normatividad y minimizar el abuso financiero y, por la otra, fomentar servicios accesibles con eficiencia de costos, es un principio orientador clave para investigadores y encargados de formular las políticas que pretende mejorar el impacto de las remesas en el desarrollo en un mundo más integrado (Maimbo 2003).[2]

Actividad normativa y de mercado en sistemas de transferencia de fondos

Gobiernos y empresas han colaborado en el sector privado para crear un mercado formal de remesas. El aporte principal de los gobiernos se hace a través de marcos legales apropiados del sector financiero, aunque también ideando maneras para estimular el mercado para remesas formales. (Gobiernos diferentes pueden favorecer fuertemente a uno u otro lado). Además de cumplir con la normatividad oficial, las instituciones privadas hacen un aporte atendiendo las demandas del mercado de productos y servicios nuevos e innovadores para el dinámico mercado formal de las remesas.

Son varias las formas que asume la cooperación entre el gobierno y el sector financiero. En la primera sección, a continuación, se describen las preocupaciones normativas que rodean a los sistemas TIF, haciendo referencia particular al lavado de dinero y a la financiación del terrorismo. En la segunda sección se analizan las iniciativas del sector público y el privado para estimular el uso de canales formales del sector y crear un mercado formal viable para los servicios de transferencia de remesas. Tanto desde la perspectiva de la normatividad como de la del mercado, del debate surgen algunos beneficios claros de lograr que los usuarios cambien de sistemas informales a formales.

---

2 Ante la carencia de canales formales en Afganistán, el sistema TIF ha proporcionado un medio invaluable para transferir fondos al país. Organizaciones no gubernamentales, grupos humanitarios y familias utilizan estos servicios. La situación de Afganistán, la cual exige un enfoque equilibrado, ofrece lecciones prácticas para todas las jurisdicciones donde es débil o inexistente el sector financiero formal.

Consideraciones de normatividad en sistemas de transferencia de fondos

Al igual que otras actividades del sector financiero, los sistemas de transferencia de fondos corren el riesgo de abuso para lavar dinero o financiar el terrorismo. Teniendo en cuenta la importancia que las remesas tienen como fuente de fondos para las economías en desarrollo, es indispensable que éstas consideren el nivel apropiado de normatividad para conservar la integridad de flujos legales sin impedir ese flujo, en particular para las remesas de los trabajadores.

¿Por qué cambiar de sistemas informales a formales?

En tanto para los trabajadores emigrantes pueden resultar populares los métodos informales para hacer remesas, utilizar métodos formales refuerza el potencial de desarrollo de las remesas y fomenta mayor transparencia y rendición de cuentas en el mercado de las remesas. Lo anterior afecta de manera positiva no sólo al gobierno y al sector financiero, sino también a las personas que hacen las remesas y a sus familias.

Cambiar de sistemas informales a formales trae al mercado de las remesas una rendición de cuentas y una transparencia tan necesarias, lo cual sólo puede lograrse cuando los sistemas de transferencia de fondos trabajen abiertamente y estén sometidos a alguna forma de normatividad. Si bien son legales la mayoría de usuarios de sistemas TIF, el anonimato y la confidencialidad de éstos los hace atractivos a personas y grupos comprometidos en actividades ilícitas (Schott 2003). Los sistemas TIF constituyen de esta manera un eslabón débil de las defensas de la nación contra el lavado de dinero, la financiación del terrorismo y los delitos atribuibles a estas actividades.[3] En consecuencia, dependiendo de la intención del remitente,[4] muchas clases diferentes de flujos viajan a través de sistemas de transferencia de remesas. Independientemente del tipo de flujo o de la intención del

---

3 Los expertos están de acuerdo en que los sistemas TIF no son "malos" intrínsecamente y, cuando no funcionan los sistemas formales, suelen satisfacer una necesidad legítima de servicios financieros. Sin embargo, la FATF es consciente de que, debido en gran parte a su carácter clandestino, los sistemas TIF son motivo de preocupación para emprender acciones contra el lavado de dinero y para combatir la financiación del terrorismo (AML/DFT). Las características que hacen populares estos sistemas (ningún requisito de identificación, no se llevan registros, no son visibles para los reguladores ni para las autoridades) también los hacen vulnerables al abuso por parte de delincuentes. Los esfuerzos de observancia de la ley que se hacen en muchas partes del mundo han puesto al descubierto los vínculos entre algunas operaciones TIF y actividades ilegales, como tráfico de estupefacientes y lavado de dinero. En su informe de 1999-2000 "Report on Money Laundering Typologies" (FATF 2000) la FATF incluye estos sistemas.

4 Las remesas personales, como las de los trabajadores emigrantes, son un tipo de transferencia, y generalmente no se han relacionado con planes de lavado de dinero. Por lo general, para los planes de lavado de dinero, las remesas más cuantiosas, como las relacionadas con el intercambio comercial, tienen mayor utilidad que las personales de sumas pequeñas.

usuario, en los canales de remesas se entremezclan y obstaculizan flujos legales e ilegales. A diferencia de sistemas informales oscuros, canalizar las remesas a través de sistemas formales transparentes, con mejor seguimiento y registro, protege a los flujos de remesas de flujos ilegales. Así mismo, como se considera que las remesas de los trabajadores emigrantes comprenden una proporción significativa de flujos TIF (Buencamino y Gorbunov 2002),[5] desplazarlos hacia canales formales permite a la observancia de la ley dirigir mejor sus esfuerzos hacia los flujos ilegales que permanecen en el sector informal.

Los sistemas TIF oscuros también plantean retos en términos de los efectos negativos que tienen en el mercado. Los servicios bancarios y financieros dependen de una trayectoria de integridad y la participación delictiva puede socavar la confianza de los inversionistas y disminuir las oportunidades de crecimiento (Buencamino y Gorbunov 2006).[6] Tampoco los negocios locales pueden competir con compañías creadas con dinero lavado y que ofrecen servicios a tarifas inferiores a las del mercado. La desestabilización de los mercados financieros constituye otra preocupación porque los fondos ilegales constituyen una base inestable de depósitos, y la pérdida de rentas y de control sobre las políticas económicas, debido a que el lavado de dinero disminuye el recaudo tributario del gobierno y, cuando se invierten, los dineros lavados pueden distorsionar las tasas cambiarias y de interés. También puede ocurrir la distorsión económica cuando los lavadores de dinero lo canalizan hacia sectores en los cuales se pueden ocultar fácilmente los fondos. Las decisiones posteriores que tomen estas personas para abandonar la industria, pueden significar el derrumbe de estos sectores, perjudicando posiblemente a toda la economía. Como el lavado de dinero permite la expansión de sus operaciones a traficantes de estupefacientes, contrabandistas y a otros delincuentes, los gobiernos se ven obligados a aumentar el gasto en la observancia de la ley y la atención en salud.

También se prefieren los métodos formales de transferencia de remesas a los informales debido a la mayor capacidad que tienen para impulsar el desarrollo. La mejor manera para facilitar y racionalizar la meta de desarrollo de estimular el ahorro y la inversión o, en términos más concretos, la canalización de las remesas hacia mecanismos de ahorro e inversión, es a través de canales formales que, conjuntamente con la entrega de remesas, ofrezcan estos servicios financieros. Además, los clientes remitentes representan una oportunidad de negocios. Al

---

5 Según estimaciones de los investigadores, los flujos globales de TIF fluctúan entre US$100 y US$300 mil millones anuales. Durante un debate del Banco Mundial, en mayo de 2003, sobre remesas de los trabajadores, Richard Adams, economista, calculaba que las remesas de los trabajadores a través de sistemas TIF equivalía aproximadamente a las remesas por canales formales, las cuales equivaldrían a cerca de US$80 mil millones en 2002.

6 Según indican investigaciones, una mala reputación debida a una falla o al derrumbe del sistema bancario en países con sectores financieros en desarrollo, constituye un factor significativo para alejar a la gente de sistemas formales y llevarla hacia sistemas informales.

desarrollar canales formales de remesas, competitivos con los informales, el sector financiero formal cuenta con un incentivo para crear la oportunidad de crecer y expandirse a través del mercado de las remesas y de beneficiarse de ella. Los remitentes individuales también se benefician porque los servicios de transferencia de remesas que compiten con los de sistemas TIF están a su disposición, pero con otros beneficios asequibles a los sistemas formales de remesas, como protección contra el flujo de ganancias ilícitas.

La Unidad Internacional de Acción Financiera contra el lavado de dinero

Como ente internacional de fijación de normas contra el lavado de dinero y el combate contra la financiación del terrorismo (AML/CFT), la FATF aborda los sistemas TIF en sus Recomendaciones Especiales sobre Financiación del Terrorismo (Recomendación Especial VI) (FATF 2001). A la Recomendación Especial la complementan una Nota Interpretativa y un documento adoptado en junio de 2003 sobre Mejores Prácticas Internacionales (recuadro 13.1). En 2000, la FAFT identificó sistemas TIF como tema de preocupación de las campañas contra el lavado de dinero (FATF 2000). El informe plantea algunos de los atributos generales de los sistemas TIF y describe unos de estos sistemas: la Bolsa del Mercado Negro del Peso en el Hemisferio Occidental, el sistema informal *hawala* en Medio Oriente y sistemas TIF que operan en China y Asia oriental. La meta de la FATF respecto de los sistemas TIF es la de asegurarse de que los delincuentes no abusen de ellos y lleguen a convertirse en un eslabón débil del régimen AML/CFT de una nación.

Iniciativas: interpretación del mercado de transferencia de fondos a través de políticas micro y productos de mercado

Varias entidades del sector financiero y algunas públicas han puesto en marcha nuevas iniciativas, productos y políticas para estimular el uso de sistemas formales de remesas por parte de las personas y las instituciones. Las iniciativas comprenden programas de tarjetas, iniciativas internacionales de trabajo en red y programas bancarios y de cuentas en bancos. Estas iniciativas se describen en detalle en la sección siguiente como ejemplos de medidas prácticas que han tomado negocios, organizaciones y gobiernos para satisfacer las necesidades de trabajadores emigrantes en el campo de las remesas y, al mismo tiempo, regularizar las remesas de fondos.

Iniciativas bilaterales para fortalecer los servicios de transferencia de remesas en el sector formal

Conscientes de la necesidad de medidas conjuntas para manejar el flujo de transferencias de remesas, algunos países han suscrito acuerdos bilaterales para mejo-

RECUADRO 13.1

RECOMENDACIONES ESPECIALES DE FATF UNIDAD DE ACCIÓN FINANCIERA [FINANCIAL ACTION TASK FORCE] SOBRE FINANCIACIÓN DEL TERRORISMO

La recomendación VI de las Recomendaciones Especiales de FATF sobre Financiación del Terrorismo aborda sistemas alternativos de transferencia de remesas.

Sistemas alternativos de transferencia de remesas

Todos los países deben tomar medidas tendientes a garantizar que personas o entidades legales, agentes entre ellas, que prestan servicios para la transmisión de dinero o valores, incluyendo la transmisión a través de un sistema o red informal de transferencia de dinero o valores, deben tener licencia o registro y deben someterse a todas las recomendaciones FATF que competen a bancos y a instituciones financieras diferentes a los bancos. Todos los países deben garantizar que las personas o entidades legales que prestan ilegalmente este servicio se sometan a sanciones administrativas, civiles o penales.

En particular, la Recomendación Especial VI tiene como objetivo acrecentar la transferencia de los flujos de pago garantizando que las jurisdicciones impongan medidas AML/CFT consistentes con todas las formas de transferencia de fondos. La Nota Interpretativa a la Recomendación Especial VI estipula que:

La Recomendación Especial VI está compuesta de tres elementos básicos:

a) las jurisdicciones deben exigir la obtención de licencias o de registro de las personas (naturales o jurídicas) que presten servicios de transferencia de dinero o valores, inclusive a través de sistemas informales;
b) las jurisdicciones deben asegurarse de que los servicios de transmisión de dinero o valores, inclusive sistemas informales, se sometan a las Cuarenta Recomendaciones aplicables de FATF (en particular las Recomendaciones 10-21 y 26-29) y a las Ocho Recomendaciones Especiales (en particular SR VII); y
c) las jurisdicciones deben estar en capacidad de imponer sanciones a servicios de transferencia de dinero o valores, inclusive sistemas informales, que funcionen sin licencia o registro y dejen de cumplir con las Recomendaciones pertinentes de FATF.

Fuente: FATF 2003.

rar los métodos de transferencia de dinero. Estos acuerdos representan básicamente los primeros intentos por hacer más eficiente el proceso de las remesas. A continuación se enumeran algunos ejemplos de iniciativas de las políticas que se llevan a cabo con el propósito de fomentar la transferencia de fondos a través de sistemas formales y fortalecer una sólida cooperación económica.

Asociación para la Prosperidad entre Estados Unidos y México. En septiembre de 2001 se creó la Asociación para la Prosperidad entre Estados Unidos y México, conformada por los sectores público y privado. Se trata de un plan de acción para fomentar el desarrollo económico en las regiones más pobres de México y reducir la migración hacia Estados Unidos. Una de sus metas es la de disminuir el costo

de las remesas que hacen a sus familias los emigrantes mexicanos.[7] Según el Departamento del Tesoro de Estados Unidos, en 2001 los inmigrantes mexicanos gastaron más de US$1.000 millones para enviar dinero a sus familias. La Reserva Federal de Estados Unidos trabaja actualmente para ampliar el servicio de la Cámara de Compensación Automatizada de la Reserva Federal (FedACH International)[8] para apoyar transacciones crediticias de doble vía entre los dos países.[9] A comienzos del cuarto trimestre de 2003, la Reserva Federal y el Banco de México, el banco central de México, autorizaron a los bancos estadounidenses para girar pagos a México por una sobretasa de aproximadamente US$0.67 por rubro, más las comisiones estándar de procesamiento interno de FedACH. En un principio, el servicio se ofreció con algunas limitaciones pero a partir del segundo semestre de 2004, se abrió a todos los bancos. En este mismo año también se introdujeron pagos a menor costo de México a Estados Unidos. La motivación principal para ofrecer este servicio es la visión compartida de los gobiernos de México y de Estados Unidos estipulada en la iniciativa de la Asociación para la Prosperidad, la cual estimula a la industria financiera para que trabaje a favor de reducir los costos de las remesas que envían a sus familias los emigrantes mexicanos. El sistema de cámara de compensación, junto con la competencia entre los bancos, debe reducir las comisiones, garantizando que las familias en México reciban más dinero – fortaleciendo a ambas economías, por consiguiente (Silver 2003).

Tarjeta de Identificación de la Matrícula Consular Mexicana. Las tarjetas mexicanas de identificación consular (CIC), expedidas a partir de 1871 en Estados Unidos, son similares a otros tipos de documentos de identidad (Cuevas 2003). El registro consular representa el registro oficial de las personas que viven en el extranjero y la CIC es una prueba legal de registro. En 2002 se expidieron más de 1.4 millones en Estados Unidos. Diseñadas en un principio para identificar a las personas involucradas en accidentes o delitos, las CIC se están convirtiendo en forma aceptada de identificación para abrir cuentas bancarias en Estados Unidos –por tanto, incorporando en el sector financiero formal a los inmigrantes. Para 2004, 70 bancos y 56 cooperativas de crédito aceptaban la CIC, entre ellos Citibank, Bank of America, U.S. Bancorp y Wells Fargo (NCSL 2004). Wells Fargo calcula que más de

---

7 Información suministrada en entrevistas con el autor por personal del Banco de la Reserva Federal.

8 "FedACH International" es una marca registrada de servicios del Banco de la Reserva Federal. A través de entrevistas con el autor, personal del Banco de la Reserva Federal suministró toda la información relacionada con FedACH

9 En 1999, se introdujo por primera vez en Canadá el modelo de servicio de la Cámara de Compensación Automatizada de la Reserva Federal (FedACH International). (*Véase* la descripción de FedACH International en el recuadro 13.2. El servicio respalda el flujo de transacciones comerciales crédito y débito de Estados Unidos a Canadá. El Banco de la Reserva Federal ofrece este servicio por una sobretasa por rubro de US$.039, más una comisión fija de procesamiento interno de FedACH (comisiones por concepto de procesamiento de origen, adición y actualización de archivos de entrada, a bancos y a instituciones financieras donde se originan los depósitos.

setenta mil cuentas nuevas se han abierto en esa institución financiera desde que comenzó a aceptar la CIC en noviembre de 2001 (O'Neil 2003).

Para obtener la CIC, los nacionales mexicanos que viven en Estados Unidos deben presentar el certificado de nacimiento, identificación fotográfica oficial aceptable en México o una identificación fotográfica oficial de Estados Unidos y prueba de residencia dentro de la jurisdicción consular.

Después de los ataques terroristas del Once de Septiembre en Estados Unidos, el gobierno mexicano tomó medidas tendientes a fortalecer la seguridad de la CIC. La versión mejorada contiene cerca de doce características de seguridad, cuya finalidad es la de disuadir su falsificación (Bair 2002). El gobierno mexicano está creando una base de datos electrónica que permitirá a los consulados verificar si los solicitantes ya han recibido de otro consulado una tarjeta CIC y coordinar la expedición de la tarjeta.[10]

Estados Unidos – Filipinas. El Departamento del Tesoro de Estados Unidos y el Ministerio de Hacienda de Filipinas han creado una iniciativa para reducir los costos de los servicios de transferencia de remesas del extranjero (por medio de mayor competencia y eficiencia), reforzar el acceso a sistemas IFF y garantizar el cumplimiento de las normas AML/CFT (U.S. Treasury 2003). En cooperación con la Corporación Federal de Seguro de Depósito, de Estados Unidos, y la Reserva Federal, el Departamento del Tesoro trabaja con su contraparte filipina para resolver las deficiencias de los canales de remesas, comprender la función del sector privado, fortalecer la infraestructura que respalda las remesas, reducir al máximo la vulnerabilidad de esa infraestructura, fomentar la cultura financiera y garantizar la ejecución adecuada de las mejores prácticas internacionales y su pleno cumplimiento.

Singapur. El 30 de junio de 2003, la Autoridad Monetaria de Singapur anunció que permitiría a los bancos sometidos a restricciones para abrir sucursales, abrir nuevas con el propósito específico de ofrecer servicios de transferencia y cambio de divisas. Esta medida mejoró el acceso a sistemas de TFF en Singapur desde el momento en que se puso en ejecución y ofreció más opciones a los trabajadores emigrantes y mejor servicio para transferir dinero a sus países de origen.[11]

América Latina – España. En enero de 2003, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona (La Caixa), banco de ahorros español, suscribieron un acuerdo de cooperación para reforzar el impacto que las remesas que se giran desde España tienen en el desarrollo de América Latina y el Caribe (BID 2003). El objetivo del Fondo Multilateral de Inversiones es el de reducir el costo de las remesas fomentando la competencia entre los provee-

10 Información suministrada en entrevistas con el autor por funcionarios de la Secretaría de Relaciones Exteriores de México.

11 Información suministrada al autor en entrevistas con funcionarios del gobierno de Singapur.

dores del servicio, acrecentar el conocimiento de los servicios de transferencia de remesas y mejorar los marcos legales que rigen los servicios financieros. El FMI ayuda a diseñar a las instituciones de microcrédito y ahorro de América Latina y el Caribe productos relacionados con las remesas que estimulan el desarrollo y la participación en el sector financiero formal.

Malasia. En marzo de 20002, una compañía respaldada por el banco central de Nepal, recibió autorización para organizar la recaudación de los salarios de trabajadores del país y transferirlos al banco de la compañía en Nepal por intermedio de un banco malayo.[12] Posteriormente, la oficina de la compañía en Nepal se encargaría de los arreglos pertinentes para girar el dinero directamente a las familias respectivas del receptor.

Iniciativas del sector privado para mejorar los servicios de transferencia de remesas

Conjuntamente con una normatividad eficaz del gobierno, las iniciativas –y las inversiones– del sector privado resultan ser clave para desarrollar un mercado en el cual los servicios formales de transferencia sean competitivos, eficientes y de amplia disponibilidad. Un mercado que satisfaga estos criterios va a hacer mayor la probabilidad de conservar, invertir y transferir el dinero a través de intermediarios que observen las normas AML/CFT y otros regímenes legales que rigen el sector financiero. A continuación se detallan los empeños de varias compañías para captar parte del mercado de las remesas.

El enfoque de la presente sección se hacen productos y servicios que ofrece el mercado de las remesas o ingresan a este mercado. Estos productos y servicios no se evalúan respecto de su observancia de las normas AML/CFT ni de las mejores prácticas internacionales.

Innovaciones a partir de tarjetas. Los servicios con tarjetas ofrecen a remitentes y receptores productos de remesas convenientes y asequibles. Como los clientes no tienen la obligación de abrir una cuenta y mantenerla, estos productos ofrecen gran flexibilidad. Los servicios que se ofrecen a través de cajeros automáticos permiten al mercado de las remesas la comodidad de un servicio de cajero automático.

La tarjeta MoneyCard del Banco Morgan Beaumont consiste en un paquete prepago de dos tarjetas, disponibles por un valor de US$49,95 en supermercados y de US$29,95 en internet (Bézard 2002). Para comprar las tarjetas no se necesita identificación[13], y se pueden enviar a cualquier parte del mundo a un miembro de

12 Información suministrada al autor en entrevistas con funcionarios del gobierno de Malasia.

13 Para cumplir con las mejores prácticas internacionales, según los criterios de la FATF, se requiere de un proceso de identificación. *(Véase* recuadro 13.1).

la familia o a un amigo. Dirigidas a las comunidades de inmigrantes latinoamericanos, asiáticos y europeos orientales en Estados Unidos, la MoneyCard se puede utilizar para retirar dinero de más de 750 mil cajeros automáticos y para pagar bienes y servicios en cinco millones y medio de puntos de venta en el mundo entero. La tarjeta se puede reabastecer con la frecuencia que se desee y también se puede utilizar para crear una trayectoria crediticia.

Iniciativas internacionales de trabajo en red. Negocios y las organizaciones que los representan han dado los primeros pasos para crear una infraestructura internacional dedicada a los servicios de transferencia de remesas. Aunque la mayor parte de los participantes son instituciones que no tienen cuentas corrientes, ahí terminan las similitudes. Las nuevas iniciativas de trabajo en red están convirtiendo a estas compañías en socios comerciales con metas supremamente variadas.

- En julio de 2002 (ICBA 2002), Independent Community Bankers of America (ICBA) [Banqueros Comunitarios Independientes de América] y Travelex acordaron iniciar un nuevo servicio de transferencia de dinero. El programa permite a los bancos miembros de ICBA ofrecer servicios de transferencia a clientes y miembros comunitarios a través de Worldwide Money Division, de Travelex, que ofrece remesas de dinero asistidas por internet por un monto aproximado de US$9 (Bair 2000). Travelex tiene más de 650 sucursales minoristas en aeropuertos, puertos marítimos, estaciones de trenes y centros turísticos y comerciales en todo el mundo.
- El Banco Nacional de Filipinas, por medio de un acuerdo con 7-Eleven y Citibank Hong Kong, China, permite a trabajadores filipinos en el extranjero hacer remesas a Filipinas a través de cualesquiera de los 480 almacenes de 7-Eleven, así como a través de las ocho sucursales del banco en Hong Kong, China (Sánchez 2003). Además, la división de remesas del banco, en Hong Kong, China, ha conformado un equipo con el Banco Mandiri de Indonesia para ofrecer a trabajadores indonesios en Hong Kong, China, servicios de transferencia de remesas. El banco espera hacer acuerdos semejantes en Singapur y Taiwán.
- FedACH en un mecanismo banco a banco creado como parte de un conjunto de servicios internacionales de transferencia electrónica de fondos que ofrece acceso a un medio eficiente y poco costoso de procesamiento de pagos en lotes entre Estados Unidos y otras economías.[14] El servicio internacional FedACH, establecido en 1999 para las transacciones a Canadá, se amplió para incluir a México y a otros cinco países de Europa occidental.[15] FedACH supe-

14 Información suministrada al autor en entrevistas con personal del Banco de la Reserva Federal.

15 Eurogiro Network A/S (EGN) va a proporcionar acceso a los operadores de puntos de ingreso de cada economía: el Grupo BAWAG/P.S.K., en Austria, Deutsche Postbank AG, en Alemania, ING Bank, en Países Bajos, Swiss Post-PostFinance, en Suiza, y Girobank PLC en el Reino Unido.

ró los procesos y las prácticas existentes de pagos internacionales ofreciendo procesamiento de compensación y pago en menor tiempo y de principio a fin, mejorando la disponibilidad de fondos para los receptores y brindando certeza respecto al monto del pago (del capital no se descuenta ninguna comisión). También ofrece confiabilidad y estabilidad y un marco legal y normas vigentes, formatos estándar y acceso universal. Para una descripción del modelo internacional de FedACH, *véase* recuadro 13.2.

- Orient Commercial Joint Stock Bank (Oricomback) con sede en la Ciudad de Ho Chi Minh, tiene un convenio con First Remit, del Reino Unido, para actuar en Vietnam[16] como agente de servicio de transferencia de dinero. First Remit ofrece sus servicios en más de cincuenta países en el mundo entero. First Remit transfiere dinero a Oricombank, el cual, a cambio de una comisión, lo remite a los beneficiarios en Vietnam. Según el banco, la comisión es casi 40% inferior a las que ofrecen otros servicios de transferencia de remesas.
- Según algunas estimaciones, Western Union acapara aproximadamente 12% del mercado de remesas. Su red dispone de 165.000 oficinas de representantes en 195 países y territorios, inclusive puntos de servicio en bancos y oficinas postales que conforman más de 70% de la red.[17] La red permite transferir dinero en efectivo a los remitentes; los receptores, quienes a menudo no tienen cuentas corrientes, pueden recoger el dinero personalmente. El costo de la transferencia varía según el lugar. Western Union invierte en mercadeo en todo el mundo, creando conciencia de marca entre comunidades de inmigrantes. El Programa de Tarjeta de Lealtad recompensa con transacciones más rápidas, descuentos y llamadas telefónicas a los clientes leales (First Data 2003). La compañía ha puesto a prueba un servicio directo al banco, de Estados Unidos a Polonia, que permite a los clientes enviar a la cuenta bancaria de un receptor una transferencia desde una sede de Western Union.

En julio de 2003, Western Union firmó con Vietnam Bank for Agriculture and Rural Development (VBARD) un me7morando de entendimiento para una alianza estratégica. Según el acuerdo, los servicios de Western Union se ofrecen a todas las sucursales de VBARD en Vietnam. Con 1.660 sucursales que cubren zonas rurales y lugares remotos, VBARD mantiene la red más extensa de sucursales bancarias en Vietnam. Western Union ha firmado un acuerdo similar con Industrial and

16 Información suministrada al autor en entrevistas con la oficina del Banco Mundial en Vietnam.
17 La información que aparece en esta sección ha sido suministrada al autor en entrevistas con personal de Western Union.

RECUADRO 13.2
MODELO FEDACH INTERNATIONAL DE LA RESERVA FEDERAL

El modelo FedACH Internacional permite a los bancos de Estados Unidos realizar y recibir transacciones internacionales. A través de la Asociación Nacional de Cámaras de Compensación Automatizadas (NACHA), el modelo FedACH permite que tanto para el remitente como para el receptor, los pagos internacionales se liquiden en dólares de Estados Unidos. El modelo también utiliza las siguientes características:

Enfoque de puerta de entrada. Un participante del sistema nacional de pagos u otra institución que actúa como agente para ese participante, actúan de puerta de entrada al sistema bancario de cada economía, suministrando acceso a instituciones bancarias en ese país. La sede de FedACH se encuentra en el Banco de la Reserva Federal de Minneapolis, el operador de entrada de Estados Unidos. FedACH establece contacto con un operador de entrada en cada economía participante. Cuando los pagos salen de Estados Unidos hacia un operador extranjero de entrada, a este último se le conoce como el operador receptor de entrada.

Conversión de formato. El operador extranjero de entrada en Canadá y México o, en el caso de un servicio trasatlántico, el agente extranjero de entrada, realiza la conversión del formato PBR/CBR[a] internacional de la NACHA, al formato de pago que se utiliza localmente.

Conversión de divisas. El operador extranjero de entrada o su agente de pagos de Estados Unidos, acepta los pagos entrantes en dólares de Estados Unidos y realiza la conversión de divisas utilizando tasas competitivas (por ejemplo, la tasa interbancaria), aplicando puntos básicos a esa tasa para cubrir los costos. El operador de entrada acepta la divisa local para transacciones hacia Estados Unidos y realiza la conversión necesaria a dólares de ese país.

a. PBR/CBR son los códigos estándar de clase de entrada que utiliza NACHA para remesas internacionales. PBR es una transacción ACH internacional de un consumidor y CBR es una transacción ACH internacional de una empresa. Estos códigos aparecen como instrucciones de procesamiento en el formato electrónico del registro.
Fuente: Entrevista con personal del Banco de la Reserva Federal, agosto, 2004.

Commercial Bank, el cual tiene en Vietnam una red de más de 1.300 puntos a través de Asia Comercial Bank, Eden Trading Co. y VP Bank.[18]

- La red Internacional de Remesas del Consejo Mundial de Cooperativas de Crédito (IRnet) ofrece remesas monetarias a 42 países en cinco continentes desde cerca de 185 cooperativas de crédito con 800 oficinas en 35 estados de Estados Unidos (Grace 2002). Por una comisión de US$10 se pueden enviar hasta US$1.000 a El Salvador y Guatemala en cuestión de minutos. A los receptores extranjeros no se les cobra por la transferencia y, en el momento de la transacción, se divulgan las tasas de cambio y se garantizan. Cuando

18 Información suministrada al autor en entrevistas con la oficina del Banco Mundial en Vietnam.

los receptores reciben los fondos en las cooperativas de crédito locales, conocen por primera vez el sistema financiero. Para mayor información, *véase* el capítulo 8 del presente libro.

Programas bancarios con base en cuentas. Con frecuencia, los nuevos programas bancarios y con base en cuenta son subproductos de la actual infraestructura bancaria. Simplemente los bancos crean programas de transferencia de dinero, los cuales funcionan a través de la red de servicios bancarios de la institución. Estos programas pueden exigir que los clientes mantengan una cuenta en el banco; de hecho, en los bancos existen programas de incentivos vinculantes a las transacciones para estimular la apertura de cuentas por parte de clientes que remiten transacciones.

- L@Red de la Gente es una cooperativa conformada por una red de cooperativas de crédito, ahorros y préstamos y otras organizaciones financieras independientes de México en asociación con el Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi) (Garavito 2003). La alianza comercial ofrece a personas carentes de acceso a bancos comerciales, servicios de transferencia así como otros servicios financieros. L@Red de la Gente tiene 760 sucursales en todo México. Por una comisión de seis dólares, los cuentahabientes pueden girar dinero a la cuenta de un receptor a través de muchas compañías, entre ellas U.S. Bank, MoneyGram y Giromex. Los clientes también tienen acceso a otros productos, como seguros y servicios familiares a través de cuentas de ahorro.
- En abril de 2002, Banco of America introdujo el servicio SafeSend, un servicio de transferencia de dinero por medio de tarjeta que funciona entre Estados Unidos y México (Bézard 2002). Para 2004, el servicio se prestaba a otras comunidades de inmigrantes. Por una comisión de US$10 se pueden transferir hasta US$1.500 por transacción. El dinero se puede retirar en México en menos de seis minutos. El receptor recibe una tarjeta de retiro de dinero, la cual se utiliza en cualesquiera de los 20.000 cajeros automáticos conectados a la Red PLUS de VISA con un número de identificación personal. Cualquier cliente de Bank of America puede utilizar el servicio, lo mismo que las personas que no son clientes del banco pero posean una tarjeta Visa o MasterCard de débito o crédito. Por internet, por teléfono o en persona se puede hacer la transacción consignando el monto a la tarjeta. Aunque como requisito para participar en el programa, se exige un número del Seguro Social de Estados Unidos, para aquellos que no lo tienen, existe un número telefónico gratuito.[19]

19 El servicio SafeSend del Bank of America se describe en: http://www.bankofamerica.com/safesend/?lang=en.

- Banorte ofrece Dispersa Envíos, un servicio de transferencia de remesas entre Estados Unidos y México.[20] El producto respalda remesas de fondos a través de la red de sucursales de Banorte. A través del servicio bancario asistido por internet, Banorte trabaja con más de veinte servicios de transferencia de remesas para procesar las transacciones. El servicio ofrece órdenes de pago hasta por un valor de 30.000 pesos mexicanos (US$267) y remesas de crédito cuenta a cuenta. Si el beneficiario tiene cuenta con Banorte, el crédito se hace directamente a la cuenta y el beneficiario puede retirar los fondos en cualquier cajero automático o punto de venta. Según Banorte, el banco ofrece precios y condiciones competitivas.
- Citibank Global Transfers es un servicio de transferencia de dinero que permite a los clientes de Citibank North America enviar fondos a los clientes de Banamex.[21] Los clientes de Citibank pueden realizar una transacción desde un cajero automático de Citibank o desde Citibank On-Line. Los fondos llegan de inmediato a una cuenta en Banamex. Por cada transacción se cobra una comisión de cinco dólares y la tasa de cambio es 2% superior a las tasas de cambio de los bancos mayoristas. Los clientes de Citibank tienen acceso a la información sobre el monto que se deduce de sus cuentas, sobre la cantidad acreditada a la cuenta receptora, las comisiones y las tasas de cambio.
- U.S. Bank presta dos servicios de transferencia de remesas para enviar dinero a familiares y amigos en México: Secure Money Transfer, en los cajeros y en Secure Money Transfer con L@Red de la Gente.[22] Para el primer servicio, los clientes contratan en cualquiera de las 2.200 sucursales de U.S. Bank, la tarjeta de Cajero Automático para Transferencia Segura de Dinero. Deben presentar un formato válido de identificación (U.S. Bank acepta las CIC) y suministrar el nombre y la dirección de la persona que recibe la remesa. La tarjeta de cajero automático se envía al receptor en México, quien puede reclamar los fondos en cualquiera de los 20.000 cajeros automáticos de la red PLUS en México. Para los tenedores de cuentas en U.S. Bank, el costo asciende a US$8 por una suma de hasta US$1.000; quienes no tienen cuenta con el banco, pagan US$10 por una suma de hasta US$1.000. El otro servicio de remesas que ofrece U.S. Bank utiliza L@Red de la Gente. Los clientes pueden enviar dinero desde cualquier oficina del U.S. Bank a cualesquiera de las 760 sucursales de L@Red de la Gente en México. Los tenedores de cuentas de U.S. Bank puede transferir a una cuenta en L@Red hasta mil dólares por una comisión de US$6, o de US$8 para remesas de hasta US$1.000 para cobro en efectivo en una sucursal de L@Red.

---

20 Información suministrada al autor en entrevistas con personal de Banorte.
21 Información suministrada al autor en entrevistas con personal de Citibank/Banamex.
22 Información suministrada al autor en entrevistas con personal de U.S. Bank.

- Con el mercado de remesas entre Estados Unidos y México como objetivo, Wells Fargo ofrece la cuenta InterCuenta Express, una cuenta *sweep* que transfiere fondos dos veces cada noche a la cuenta en Bancomer de un receptor en México.[23] Diez dólares cuesta abrir una cuenta, con cargos anuales de US$10. Wells Fargo acepta la Tarjeta Consular mexicana para abrir cuentas. La comisión por concepto de transferencia cuenta a cuenta de hasta US$1.000 diarios son US$10. Los fondos se pueden depositar a través de un cajero de Wells Fargo, por teléfono o por internet. Los receptores pueden recoger los fondos en Bancomer, en un cajero o en la sucursal y pueden utilizar una tarjeta de cajero para transacciones en puntos de venta en México.

El programa Dinero al Instante, de Wells Fargo, permite que las personas que viven en Estados Unidos y no tienen cuentas bancarias puedan enviar giros cablegráficos a México sin tener que abrir una cuenta. Con suministrar la identificación y un número de conformación, el receptor puede recoger de inmediato los fondos en algunas de las 2.000 sucursales de Bancomer y de los 200 puntos de atención en Tiendas Singer, un almacén de electrodomésticos que actúa como agente de distribución de Bancomer, y tiene un horario más amplio de atención al público que el de los bancos. Se cobra una comisión uniforme de US$10 por una transferencia diaria de hasta US$1.000.

- En agosto de 2003, Bumiputra-Commerce Bank Berhard, de Malasia, y PT Bank Niaga, de Indonesia (BN), lanzaron un servicio de transferencia de remesas electrónicas que permite el pago a los beneficiarios en un término de 24 horas.[24] Actualmente, BN tiene 160 sucursales en toda Indonesia y para los trabajadores indonesios este rápido servicio de transferencia de remesas es un incentivo para utilizar este servicio formal de remesas tan seguro a un costo mínimo para cualquier monto de RM20 (5.25).
- Bancos públicos y privados de India, Portugal, Paquistán y Marruecos han creado programas para captar parte del mercado de las remesas mediante la cobertura de las comunidades diáspora en otros países (Orozco 2003). Los emigrantes pueden brindar a los miembros de sus familias beneficios como financiación de vivienda, exenciones tributarias, préstamos con interés bajo o hasta preferencias de programas oficiales de vivienda y preferencias especiales de subsidios para estudiar en universidades públicas con sólo enviar dinero y abrir una cuenta en un banco de su país de origen. Para los remitentes también hay otros beneficios, como la renovación expedita de pasaportes, alojamiento preferencial en caso de viaje y tasas cambiarias favorables en sucursales bancarias.

---

23 Información suministrada al autor en entrevistas con personal de Wells Fargo.
24 Información suministrada al autor en entrevistas con funcionarios malayos.

En Bangladesh se registró un incremento de las remesas formales de 22,43% en el año fiscal 2002-3. Este incrementó aumentó las remesas de US$2.500 millones en el año anterior a US$3.100 millones, con Arabia Saudita y Estados Unidos ocupando los primeros lugares de la lista de países remitentes. A las medidas aplicadas por el Banco de Bangladesh, de estimular a los expatriados a hacer las remesas a través de canales formales en vez del sistema informal *hundi* no autorizado, se atribuye el auge de las remesas formales. Además, poner en vigencia las pautas AML, agilizar las remesas para pronto pago y abrir cámaras de compensación de divisas en el extranjero para facilitar las operaciones, son algunas de las medidas que ha tomado el Banco Bangladesh, (Xinhua News Agency 2003).

Marco propuesto y aplicación preliminar

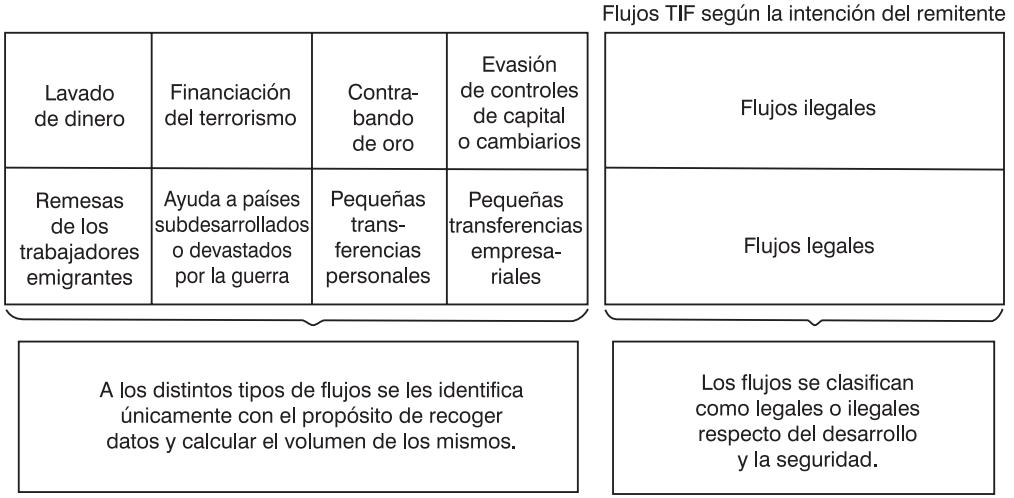
Como se explicaba en la sección anterior, entidades del sector privado y algunos gobiernos han terminado por ser conscientes del fenómeno TIF en el ámbito de lo micro y han ingresado al mercado de las remesas. En tanto algunos gobiernos han aceptado la necesidad de abordar integralmente el problema de las TIF –como método para formular estrategias de desarrollo y de hacer seguimiento a los flujos de dinero como objetivo de seguridad– la oscuridad que rodea a los sistemas TIF ha impedido la adopción de políticas eficaces y de estrategias regionales por parte de los gobiernos para reglamentar esos sistemas. El marco integral que se describe en la presente sección constituye un primer intento por medir desde una perspectiva cuantitativa y cualitativa el alcance de la actividad TIF. (En el gráfico 13.1 aparece un diagrama del marco). Un ejercicio de este tipo tiene pertinencia para que:

- los gobiernos coordinen las políticas normativas de los sistemas TIF;
- para fortalecer los sistemas TFF, los gobiernos creen iniciativas bilaterales que hagan más eficiente el proceso formal de remesas;
- las instituciones del sector privado identifiquen incentivos que les sirvan para competir con sistemas TIF.

Desarrollo del marco

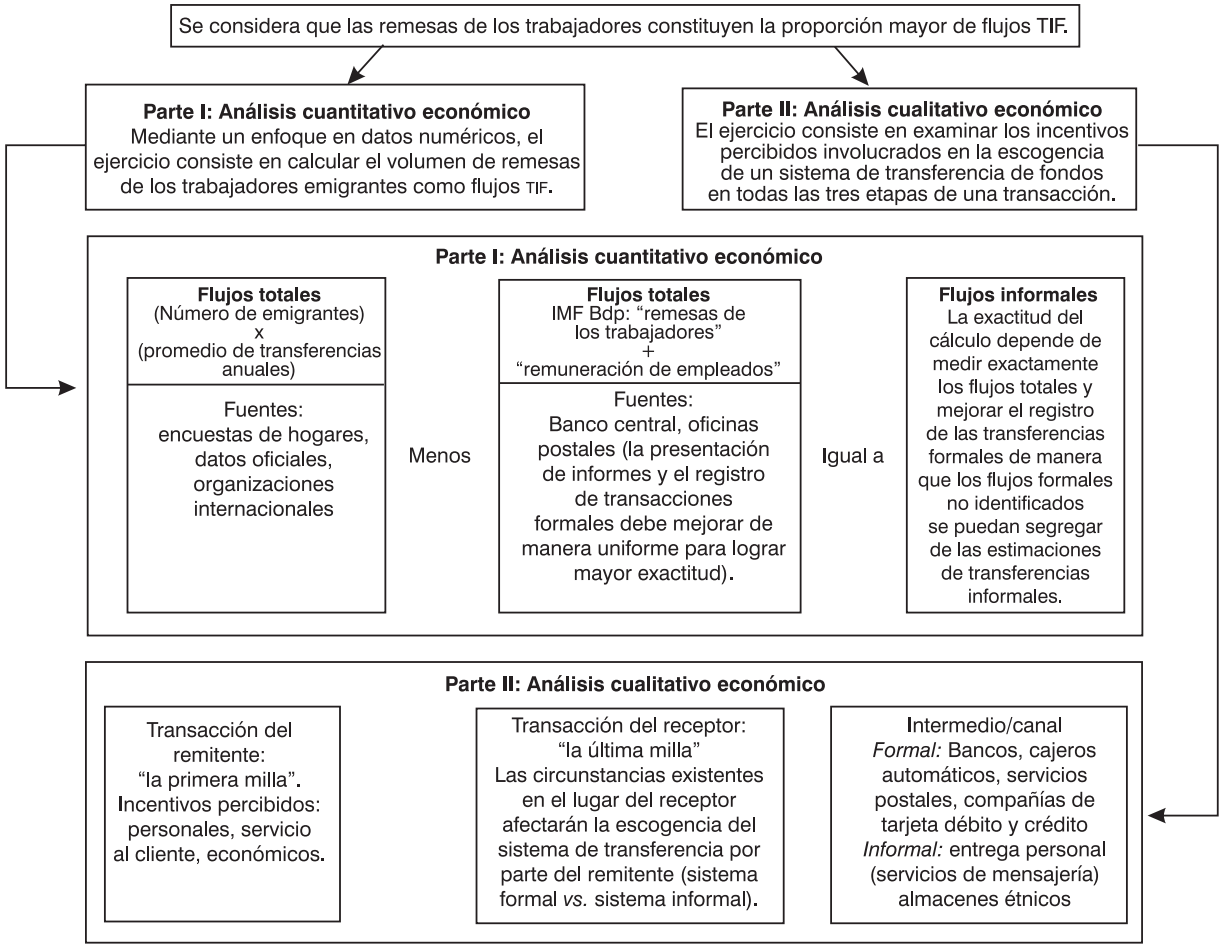
Se trata del primer intento de crear un marco para entender los aspectos económicos, de normatividad y sociales de los sistemas TIF. El ejercicio ha evolucionado hacia una metodología nueva con enfoque en corredores de remesas, manteniendo el énfasis en la formulación de recomendaciones de las políticas relacionadas con la forma de dar un viraje de canales informales a canales formales de remesas.

GRÁFICO 13.1
DIAGRAMACIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA



(Continúa en la página siguiente)

(Continuación Gráfico 13.1)



Fuente: Investigación del autor.
Nota: BOP = Balanza de pagos. MTO = operador de transferencia de dinero.

Grados diversos de formalidad

Por lo general, la distinción entre sistemas informales y formales se establece determinando si operan "formalmente a través del sistema financiero reglamentado o informalmente a través de entidades que funcionan por fuera del sistema reglamentado" (FATF 2003). Los sistemas formales son aquellos reconocidos como instituciones bancarias o crediticias o instituciones financieras diferentes a los bancos comprendidas específicamente en la categoría formal. Por lo general, a los sistemas TIF se les considera que funcionan por fuera del sector financiero reglamentado.

Sin embargo, la realidad es que la barrera entre canales formales e informales es frágil; existen grados diversos de formalidad (Maimbo 2003).[25] Un sistema formal –un sistema de TFF asociado con el sector financiero reglamentado– bien puede utilizar canales informales para realizar algunas de sus remesas de dinero o todas ellas. De manera análoga, los sistemas TIF pueden utilizar canales formales en diferentes etapas del proceso de transferencia y de pago. Por tanto, en el momento de estimar la cuantía, la dirección y el carácter de los flujos TIF, se deben tener en cuenta los fondos transferidos a través de canales informales.

Análisis cuantitativos y cualitativos

En la Parte I del marco que se describe antes se propone un método para calcular los flujos de dinero no registrados que circulan entre las naciones. Para el ejercicio se tiene en cuenta un análisis cuantitativo económico en el cual se mezclan los flujos a través de canales formales e informales. En el análisis aparecen vacíos en los datos: señales de alerta para análisis posteriores. Estos vacíos pueden ser resultado de:

- flujos no identificados en canales formales;
- flujos hacia adentro o hacia fuera a través de canales formales e informales (entre ellos, canales legales que no hacen parte de los canales formales);
- estimaciones inadecuadas de flujos totales (formales e informales).

Una vez se calculan debidamente los flujos totales y se corrigen los errores o las omisiones de registro de los flujos formales, es posible aislar y examinar el terreno existente entre la formalidad y la informalidad. En el proceso, van a ser mucho más precisas y confiables las estimaciones del monto de dinero que se desplaza a través del sector informal.

En la Parte II del marco propuesto se analizan los rasgos cualitativos del vacío de información y se determina la razón por la cual los remitentes pueden decidirse a efectuar la transferencia a través de canales informales. La tarea fundamental del ejercicio es ponerse en la situación del remitente del dinero. ¿Qué ocurre en la men-

25 Los agentes de cambio de divisas en Afganistán constituyen un sistema de transferencia de las remesas que plantea muchos interrogantes interesantes sobre grados de formalidad.

te de un remitente de dinero cuando decide enviarlo al extranjero? ¿Qué clases de beneficio y cargas consideran? Estos son los incentivos que percibe el remitente del dinero. Cuando se analicen estos incentivos es necesario tener en cuenta los regímenes de normatividad y otros comportamientos del gobierno hacia los fondos porque estos últimos pueden afectar seriamente los incentivos percibidos que confrontan los remitentes cuando escogen el sistema de transferencia.

El marco

El marco constituye un primer intento por aplicar una metodología uniforme para investigación más detenida que vaya a tener en cuenta las particularidades de cada economía. Según se informa en las estadísticas del FIM sobre la balanza de pagos (cuadro 13.1), las remesas formales internacionales ofrecen un punto de partida adecuado para aplicar el marco. Sin embargo, no reflejan el volumen real de flujos entre naciones porque no incluyen las remesas que no se registran en los bancos centrales cuando se están preparando las estadísticas de la balanza de pagos. Para fines de ilustración del lector, en el cuadro 13.1 se comparan los flujos formales registrados para las 21 economías miembro de la Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC).

Las estadísticas del FMI de la balanza de pagos establecen la distinción entre remesas de los trabajadores y remuneración de empleados. Las dos categorías combinadas conforman los "flujos oficiales de remesas" que se utilizan en la Parte I del marco como punto de referencia para calcular los flujos informales.[26]

Parte I: Análisis cuantitativos económicos (estimación de flujos informales de dinero)

La Parte I recurre al concepto de "estimación indirecta", y utiliza la triangulación para calcular los flujos totales y, para calcular los flujos en canales no registrados, canales informales inclusive, a la extrapolación a partir de flujos formales conocidos. En el recuadro 13.3 se examinan los problemas para tratar de calcular las remesas informales.

El FIM ha establecido con gran exactitud la metodología para calcular los flujos totales:

---

26 "Remesas de los trabajadores" se refiere al valor que se asigna a un inmigrante cuando se traslada de un país a otro. Como las remesas de los emigrantes no constituyen transacciones, no crean flujo alguno en el sentido de valor transferido a través de un canal o de un intermediario. Por consiguiente, el valor que se capta bajo la rúbrica de remesas de los emigrantes es de uso limitado para analizar la magnitud y las características de los canales que utilizan los remitentes para transferir fondos. Por esta razón, se omite del marco para calcular flujos informales de dinero.

CUADRO 13.1
REMESAS FORMALES A TRAVÉS DE LA FRONTERA, 2001
En millones de dólares

	Remesas de los trabajadores (según remesas actuales)		Remuneración de empleados (según ingreso)		Remesas de los emigrantes (según cuenta de capital)		Total registrado	
Economías	**Crédito[a]**	**Débito[b]**	**Crédito[a]**	**Débito[b]**	**Crédito[a]**	**Débito[b]**	**Crédito[a]**	**Débito[b]**
Australia	—	—	501	–547	1.389	–484	1.890	–1.031
Brunei Darussalam	—	—	—	—	—	—	—	—
Canadá	—	—	—	—	—	—	—	—
Chile	—	—	—	–16	—	—	—	–16
China	1.679	–223	674	–950	—	–50	2.353	–1.223
Taipei China	—	—	—	—	—	—	—	—
Hong Kong, China	—	—	2	–2	—	—	2	–2
Indonesia	1.259	—	—	—	—	—	1.259	—
Japón	950	–2.410	180	–270	690	–670	1.820	–3.350
Rep. de Corea	26	–232	519	–50	36	–1.115	581	–1.397
Malasia	—	–3.081	435	–745	—	—	435	–3.826
México	9.814	—	1.215	—	—	—	11.029	—
Nueva Zelanda	213	–175	—	—	1.100	—	1.313	–175
Papúa, Nueva Guinea	—	—	—	—	—	—	—	—
Perú	705	—	—	—	—	–110	705	–110
Filipinas	192	–37	7.171	—	—	–21	7.363	–58
Federación Rusa	123	–296	704	–507	423	–931	1.250	–1.734
Singapur	—	—	—	—	—	—	—	—
Tailandia	—	—	1.380	—	—	—	1.380	—
Estados Unidos	—	–22.990	3.160	–8.400	—	—	3.160	–31.390
Vietnam	—	—	—	—	—	—	—	—

Fuente: Anuario de FMI estadísticas de la balanza de pagos, 2001, 2002.
Nota: - = No disponible. *Véase* FMI 1996, pp. 77, 91, 93, para una descripción completa de la balanza de pagos del FMI y los tres componentes que aparecen en el cuadro: "remesas de los trabajadores" "remuneración de empleados" y "remesas de los emigrantes".
[a] crédito se refiere a flujos entrantes.
[b] débito se refiere a flujos salientes.

RECUADRO 13.3
OBSTÁCULOS PRELIMINARES PARA CALCULAR LAS REMESAS INFORMALES DE FONDOS (TIF)

Cuando se calculan las remesas informales de fondos surgen varios obstáculos.

Grados variados de formalidad. El sector formal de transferencia de fondos está conformado por una multitud de canales de transferencia, multitud de actores y muchas relaciones bilaterales. Si bien, los actores TFF suelen utilizar canales oficiales, también pueden existir canales informales o no registrados para hacer negocios. Debido a que las transacciones que se realizan por medio de canales de este tipo no se reflejan en las estadísticas oficiales, existe la posibilidad de que se subestime el volumen de flujos TFF.

Registro incompleto y discrepancias de cálculo. Casi siempre, lo que se registra como "oficial" es solamente aquello que los principales bancos de cada país informan al banco central de la economía (algunas veces también se registra la información sobre remesas a través de oficinas postales)[a]. Es poco lo que se sabe más allá de lo anterior. Según la investigación que se realizó para el presente capítulo, la información que produce la mayoría de bancos centrales no detalla todas las fuentes de fondos. Por ejemplo, la cifra registrada puede reflejar la actividad de todas las instituciones –o apenas unas pocas– que se consideran parte del sector financiero reglamentado (Comité del FMI de Estadísticas de la Balanza de Pagos 2002)[b]. Es más, dependiendo de la fuente de los datos pueden variar las estimaciones de la migración y los datos sobre salarios, creando cifras cuantitativas dispares.

Transparencia del sistema TFF. El hecho de que un agente de transferencia de fondos funcione en el sector formal no quiere decir necesariamente que sus operaciones comerciales sean transparentes. FATF ha liderado la campaña internacional para crear normas de transparencia para los agentes financieros formales (como las políticas "conozca su cliente" e informes sobre transacciones sospechosas). Aun así, no se puede suponer que todos los sistemas TFF cumplen con la reglamentación local y menos aun con las mejores prácticas internacionales. La evidencia anecdótica indica que, pese a que la actividad comercial TFF se mueve dentro y fuera del sector informal, la falta de transparencia y los vacíos de registro impiden que las autoridades conozcan la frecuencia con que esto sucede.

Obstáculos legales y administrativos. Es factible que los requisitos legales y administrativos desalienten la presentación de informes. Es factible también que los impuestos y otras restricciones a los flujos impidan que se informe sobre transacciones que de otra manera son legales y tampoco se registren. En algunos casos, en las cuentas de intercambio comercial y de capital se pueden incluir flujos no registrados. Por ejemplo, productos sobrefacturados y subfacturados pueden eludir un régimen de control de la tasa cambiaria creando, por tanto, flujos no registrados. "Errores y omisiones" significativos en la cuenta de capital pueden ser indicativos de flujos no registrados. En consecuencia, es tarea de enormes proporciones tratar de identificar las remesas informales; una tarea que sólo se puede realizar a través del mejoramiento sistemático de los métodos de recolección de información en la totalidad del sistema de la balanza de pagos.

a Por ejemplo, las estadísticas de la balanza de pagos de Filipinas para el registro de "remesas de los trabajadores" sólo incluye al sector bancario mientras las de Malasia también incluyen oficinas postales.

b Creado en 1992, el Comité del FMI sobre Estadísticas de la Balanza de Pagos, buscaba reducir las discrepancias en las estadísticas globales de la balanza de pagos que publica el FMI, así como fomentar mayor coordinación de la recolección de datos entre las economías.

Fuente: Debates con personal del Banco Mundial.

> En tanto –ante la ausencia de datos– resulta difícil calcular [las remesas de los trabajadores], por medio de modelos de datos se pueden elaborar... esas estimaciones ... Si el compilador sabe el número de trabajadores extranjeros en la ... economía y puede desarrollar una estimación (por medio de un estudio, quizá) de las remesas promedio por trabajador, entonces podría calcular los créditos estimados de transferencia del trabajador multiplicando el número de trabajadores por las remesas promedio (FIM 1995, pp. 142-144).

Las estimaciones bilaterales indirectas de flujos informales se pueden determinar restando de los flujos totales la cantidad de flujos en todos los canales formales. Se necesitan tres cálculos.

Flujos oficiales de remesas. El primer lado del triángulo surge de flujos registrados de remesas. Estos son los flujos bilaterales de fondos entre economías remitentes y receptoras. Las estadísticas del FMI de la balanza de pagos son la fuente de estos flujos oficiales de remesas (*véase* cuadro 13.1).

Remesas derivadas de trabajadores. Calculando las remesas reales de trabajadores se determina el segundo lado del triángulo. La estimación se deriva de datos bilaterales sobre el número de trabajadores emigrantes en el extranjero, el salario promedio de los trabajadores emigrantes en el extranjero y el porcentaje de los salarios que envían los trabajadores emigrantes a sus países de origen. Multiplicadas, estas tres cantidades dan el valor derivado de remesas de los trabajadores. Como se supone con seguridad que las remesas de los trabajadores representan el componente más grande de las remesas internacionales de fondos; esta cifra es la apropiada para triangular el tercer lado a partir de ella.

Son varias las fuentes de los datos sobre el número de trabajadores; principalmente los gobiernos y la Organización Internacional para las Migraciones (OIM), la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Las fuentes para calcular los salarios de trabajadores emigrantes y el porcentaje de salarios que se envían a sus países son encuestas, datos oficiales y evidencia anecdótica.

Estimación de fondos en canales informales. Calcular el último lado del triángulo es cuestión de hacer una resta simplemente. El resultado de la resta de las remesas oficiales menos remesas de los trabajadores y salarios es una estimación de flujos no registrados que se desplazan a través de varios canales. Una combinación de remesas desde canales formales que no se han identificado de manera adecuada y de remesas desde canales informales que han quedado completamente excluidos de cualquier registro pueden componer este flujo no registrado.

Parte II: Análisis de incentivos cualitativos: la primera milla, la última milla y el intermediario

En la segunda parte del marco se prevé el aislamiento de los canales TIF del flujo general de fondos en el sector formal, parte del cual ya ha quedado registrado en

las estadísticas oficiales y parte del cual no se ha registrado todavía. La actividad antes opaca se aclara cuando se identifican los incentivos percibidos que impulsan a la gente a preferir canales TIF a canales TFF. El proceso se puede descomponer en tres etapas: la transacción del remitente, o primera milla; la transacción del receptor, o segunda milla; y el intermediario.[27]

La primera milla. Como cada transacción la debe iniciar un remitente, pensar como un remitente de remesas informales, constituye una de las claves para resolver el rompecabezas de TIF. Para conseguir entender el punto de vista del remitente, se deben tener en cuenta varios factores e incentivos percibidos. Los más importantes de todos son los incentivos que percibe el remitente para escoger un sistema de transferencia de fondos. También juegan papeles importantes el carácter y la intención del remitente.

La última milla. Los remitentes van a escoger hacer la transferencia de tal manera que posibilite el recibo de los fondos por parte del receptor. Por tanto, las características de la economía del receptor van a pesar muchísimo en la toma de decisiones del remitente. Si, por ejemplo, el pariente, amigo o conocido del receptor vive en una zona rural, donde no existen instalaciones de TFF, aunque hubiera preferido utilizar un sistema TFF, el remitente bien puede escoger un sistema TIF.

El intermediario. El carácter del canal intermediario también es factor importante para trazar el mapa de los flujos TIF. Como se pueden mezclar los canales formales e informales, una transferencia por medio de un sistema TFF puede significar que, en alguna parte de la ruta, el dinero se envíe a través de una red informal. Los intermediarios de TIF pueden liquidar las cuentas entre ellos mismos por medio de cuentas establecidas en instituciones formales, como los bancos. Sobre todo si sus operaciones son legales o ilegales, consideraciones de tipo legal, el grado de observancia de la ley y si hacen remesas en nombre de clientes delincuentes, también afectan profundamente el comportamiento de los intermediarios.

Los incentivos percibidos para escoger un sistema de transferencia de fondos

Son muchas las razones, entre ellas las que se mencionan a continuación,[28] por las cuales quienes giran dinero prefieren los sistemas TIF sobre los sistemas TFF. Es posible que algunos de esos incentivos sean únicos para economías o sociedades particulares y puede que no se relacionen. Es posible que otros no tengan aplica-

27 La "primera milla" es una expresión utilizada para describir los primeros obstáculos que debe superar el usuario de una red para beneficiarse de la infraestructura de red existente. Respecto a sistemas de transferencia de fondos, se refiere a los obstáculos que enfrenta quien gira una transferencia cuando trata de tener acceso a canales TFF. De manera análoga, el problema de la "última milla" se refiere a las dificultades que enfrenta el receptor de una transferencia para tener acceso a los fondos girados.

28 En El-Qorchiu, Maimbo y Wilson, 2003, aparecen muchos de estos incentivos.

ción a una jurisdicción determinada o a un sistema dado de transferencia de fondos. Sin embargo, lo más seguro es que por lo menos algunos de los incentivos que se describen a continuación van a tener aplicación en alguna etapa del proceso decisorio de cada remitente. Como de las consideraciones de la transacción van a depender muchas cosas, cada jurisdicción debe investigar más detenidamente su propio entorno, con el fin de descubrir cuáles son los incentivos más influyentes. Las agrupaciones se han conformado por simple conveniencia y no representan una división estricta. Muchos incentivos pueden coincidir.

Incentivos personales

Anonimato y confidencialidad. Tal vez con la excepción de una contraseña del receptor, las transacciones TIF no requieren identificación y no existen políticas formales que ordenen llevar registros. El anonimato de las transacciones TIF constituye un beneficio que no se debe desestimar. Por ejemplo, los inmigrantes ilegales pueden creer que utilizar una institución formal para sus remesas plantea el riesgo de que los descubran y los deporten. Para los trabajadores emigrantes puede resultar demasiado difícil y costoso salvar los obstáculos burocráticos para obtener una identificación oficial. Cuando se utilizan los sistemas TIF, desaparecen todos estos obstáculos. El anonimato también atrae el negocio de las empresas ilegales. En tanto los delincuentes se beneficien de las actividades ilegales, continuarán en la búsqueda de métodos secretos y oscuros para transferir y lavar dinero. La ausencia de registros y la práctica de las remesas anónimas convierten a los sistemas TIF en candidatos excelentes para que los utilicen elementos criminales.

Familiaridad cultural. En muchas sociedades del mundo entero, los sistemas TIF son anteriores a los sistemas TFF. Por pura comodidad y familiaridad, los remitentes de dinero pueden escoger sistemas TIF. En particular cuando el idioma o los procedimientos pueden plantear obstáculos, las instituciones formales pueden asustar a los clientes potenciales. Los sistemas TIF se adaptan a las culturas en las cuales funcionan.

Contactos personales. Los sistemas TIF que sirven a grupos étnicos particulares prosperan a partir de redes de contactos personales y familiares, con el resultado que los remitentes pueden optar por utilizar sistemas TIF que manejan amigos o parientes o, entre los miembros de una comunidad étnica particular, algunos canales TIF pueden gozar de reconocimiento amplio o los recomiendan. En estos casos, los contactos personales pueden pesar más que otros incentivos percibidos.

Incentivos de servicio al cliente

Resolución de conflictos. También puede resultar ser más fácil resolver las diferentes entre el cliente y el intermediario por medio de sistemas TIF que no tienen tantos niveles de gestión o de burocracia. Como a menudo, para conservar sus negocios, los intermediarios TIF dependen de la confianza y de la reputación, es menos pro-

bable que pongan trabas a la resolución de conflictos y es más probable que hagan lo que sea para mantener su buena reputación en su red particular.

Capacidad de acceso. Debido a la división de clases y a la discriminación, los trabajadores emigrantes no capacitados se pueden sentir obligados a utilizar los sistemas TIF. A veces, las instituciones formales, como los bancos, consideran detrimento para su prestigio servir a trabajadores de clase inferior. Si nadie llena el vacío resultante, es posible que los remitentes se vean obligados a utilizar medios informales.

Versatilidad y resistencia. Los sistemas TIF son capaces de sobrevivir guerras civiles y conflictos, crisis económicas y sectores financieros débiles y poco confiables, sanciones económicas y otros sucesos que pueden afectar la economía formal y la infraestructura nacional.

Incentivos económicos

Rapidez. Según estimaciones, una transferencia informal entre ciudades internacionales importantes puede requerir de apenas seis horas. Normalmente, las remesas informales se pueden efectuar en un término de 24 horas cuando el receptor vive en una zona rural subdesarrollada (El-Qorchi, Maimbo y Wilson 2003).

Costo. En 2% a 5% del monto de la transferencia se calculan los costos de TIF. Los sistemas financieros fluctúan en costo, pero hasta los remitentes de dinero formales menos costosos compiten por cobrar una tasa competitiva. Como los sistemas TIF no dedican recursos al cumplimiento de un marco legal, por lo general pueden cobrar tasas más bajas. Sin embargo, esto no sucede en todas partes. En algunos lugares, los bancos y otros sistemas TFF cobran precios competitivos y ofrecen otros beneficios e incentivos que no pueden ofrecer los sistemas TIF, como preferencias de vivienda o financiación de vivienda con tasas bajas. Así mismo, como lo indica evidencia anecdótica, con pleno conocimiento, algunos canales TIF cobran tasas más altas cuando hacen remesas relacionadas con actividades ilegales, porque el intermediario asume un riesgo legal mayor y sabe que el remitente va a pagar más para evitar los canales formales.

Beneficios secundarios. Algunas instituciones han fijado el objetivo en las remesas de dinero como un mercado que deben captar. En consecuencia, van a ofrecer tratos e incentivos para alentar a la gente para que gire dinero a través de ellas. Esos incentivos abarcan desde programas según los cuales los remitentes de dinero en el extranjero pueden otorgar ciertos beneficios a los receptores, hasta descuentos por remesas frecuentes o cuantiosas (Orozco 2003). Debido a que por lo general están mejor equipadas para trabajar en red con otros negocios legales y otras instituciones gubernamentales, las instituciones formales ocupan una posición más ventajosa que los actores formales para crear beneficios secundarios.

Entorno legal y normativo. En el mercado puede jugar papel significativo el que los sistemas TIF sean legales o ilegales. Si se observan como se debe, las leyes y la normatividad correctas pueden disuadir la actividad TIF ilegal. En estas circunstancias, los remitentes van a percibir mayor riesgo en utilizar canales informales y los intermediarios se van a mostrar más cautelosos y selectivos con sus clientes, resultando en una depresión general del mercado TIF. Aunque ha quedado demostrada la dificultad de regularizar los sistemas TIF, algunos mercados se han visto alterados por algunos éxitos notorios (El-Qorchi, Maimbo y Wilson 2003).[29] Por otra parte, liberalizar el mercado y hacer menos drásticas las normas, puede obligar a los sistemas TFF a competir con los sistemas TIF, creando un mercado autorregulado con base en la competencia (El-Qorchi, Maimbo y Wilson 2003).[30]

En el gráfico 13.2 se ilustra de manera aproximada la forma en que se puede aplicar el marco a una situación económica específica. En este caso, el ejemplo se refiere a trabajadores mexicanos inmigrantes en Estados Unidos que envían remesas a México. Si bien en esta etapa inicial la aplicación del marco es limitada, el mismo revela un análisis descriptivo de algunos problemas graves relacionados con el cambio de sistemas informales a formales que ha dado México.

Conclusiones

El marco pretende ser un primer paso para ayudar a avanzar a los investigadores desde la identificación de características y conceptos amplios de los sistemas de transferencia de fondos hacia el análisis de jurisdicciones económicas determinadas y el entorno real de transferencia de fondos que allí existe. Al hacerlo, con base en la recolección de evidencias y de datos, la comunidad internacional puede comenzar a trazar el mapa del escenario real de los sistemas internacionales de TIF, en vez de hacerlo a partir de anécdotas y conjeturas, comprendiendo así los problemas que ocurren al tratar de dar un vuelco de sistemas informales a formales. Las observaciones siguientes obtenidas a partir del uso limitado del marco mientras se elabora el informe inicial de la Iniciativa APEC de Sistemas alternativos de transferencia de remesas (ARS), ofrece las primeras indicaciones de aspectos cruciales para lograr que los usuarios den un viraje de sistemas informales a formales.

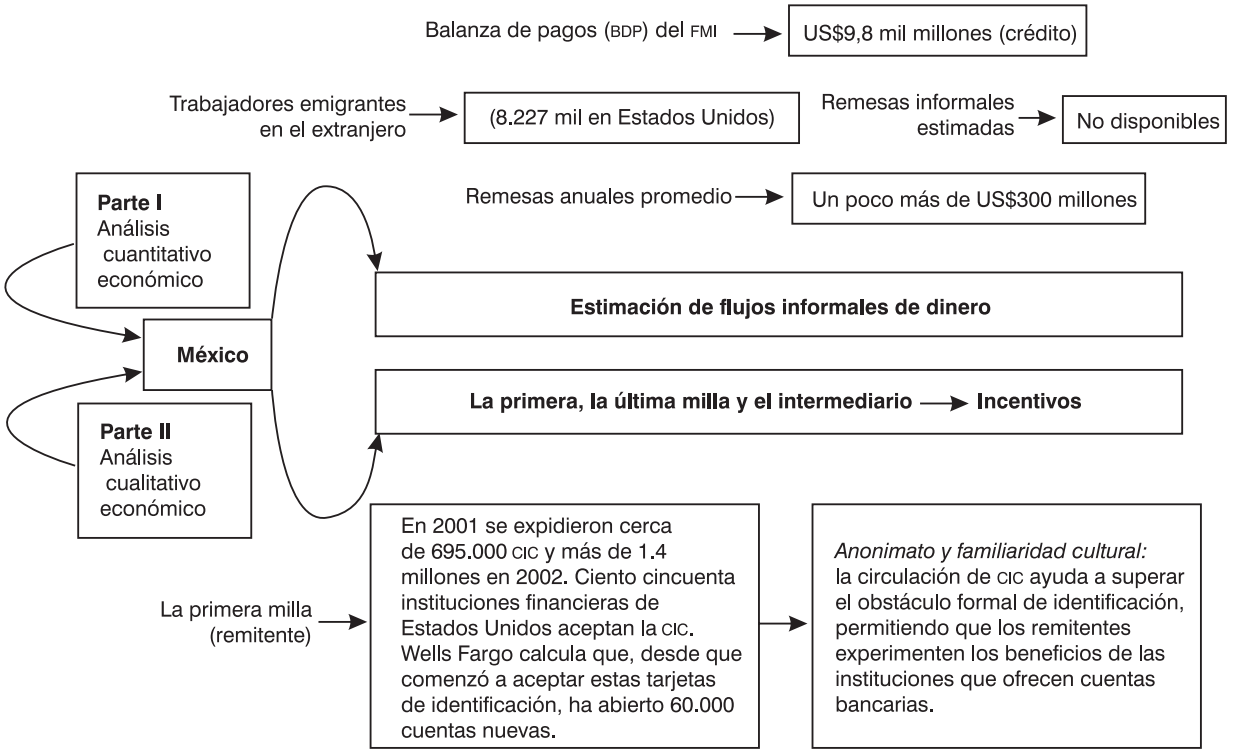
Disposiciones legales y de normatividad afectan el mercado de remesas de fondos y los incentivos percibidos que existen para los remitentes; por tanto, los gobiernos deben encontrar el equilibrio apropiado en el grado de normatividad que ejercen. Requisitos onerosos pueden abrumar a los sistemas formales o crear

---

29 Después de un escándalo de corrupción pública que involucró sobornos a través de sistemas TIF, India prohibió de manera explícita y con notable éxito el uso de estos sistemas.

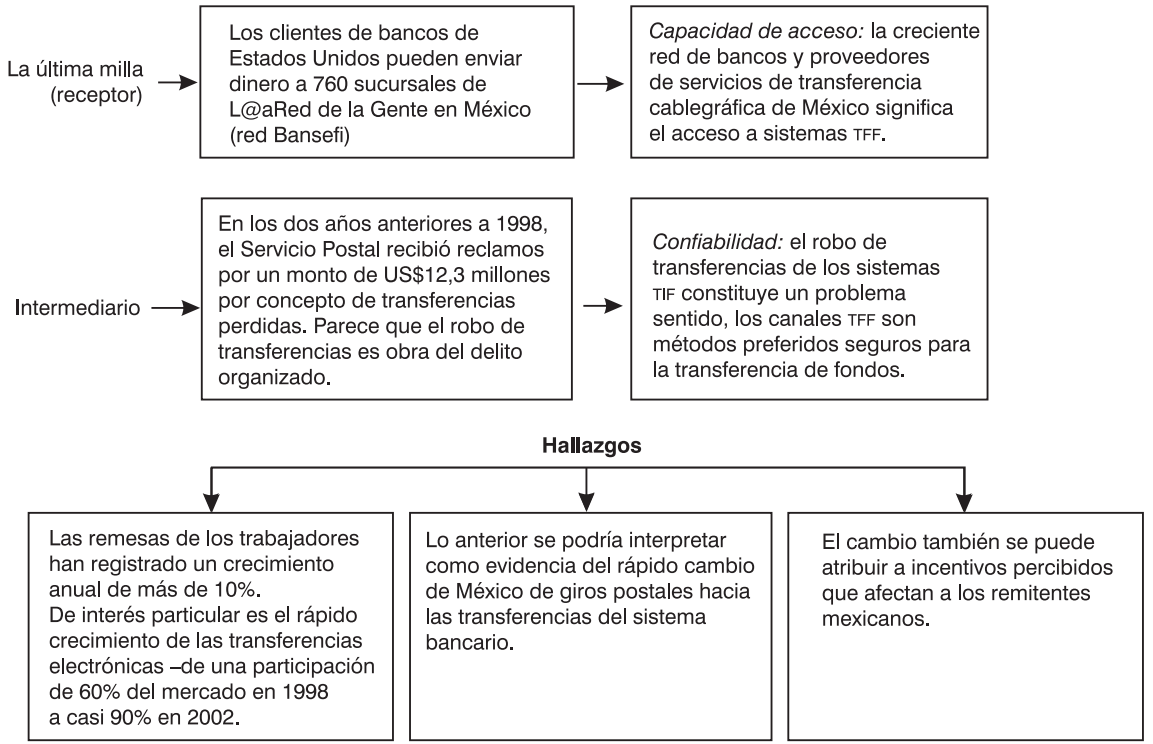
30 Los operadores de remesas de Afganistán están organizados en un ente autorregulado similar a una cooperativa o fraternidad de comerciantes registrados. Para competir con los operadores informales de remesas, en Filipinas las instituciones formales han adoptado muchas prácticas al estilo de los sistemas TIF, como servicio puerta a puerta.

GRÁFICO 13.2
ILUSTRACIÓN DEL MARCO



(Continúa en la página siguiente)

(Continuación Gráfico 13.2)



Fuente: investigación del autor.
Nota: BDP = Balanza de pagos. CIC. Tarjeta consular de identificación.

obligaciones de observancia para el gobierno, imposibles de ejecutar,[31] mientras que la competencia del sector privado y la cooperación gubernamental dirigida puede cambiar el equilibrio de incentivos a favor de los sistemas TFF.[32]

Las iniciativas de gobierno pueden ayudar mejorando la infraestructura que se utiliza para transferir fondos a bajo costo entre instituciones financieras. Iniciativas eficaces pueden brindar ideas, como cámaras automatizadas de compensación y canales privados de pago y compensación, y facilitar el ingreso al mercado de remesas de los trabajadores a instituciones financieras distintas a los bancos,[33] como cooperativas de crédito e instituciones de microcrédito.

Para idear maneras para aumentar los servicios TFF, comprender la motivación del remitente también es un hecho de la mayor importancia. Es probable que a sociedades y jurisdicciones diferentes las afecten incentivos muy diferentes.[34] Las características culturales, sociales y económicas de cada economía remitente o receptora moldean los incentivos percibidos. Además, los sistemas TFF pueden atraer mediante incentivos a las remesas de los trabajadores emigrantes. A través de la identificación de los incentivos percibidos –personales, servicio al cliente y económicos– que influyen en las opciones de los participantes en el proceso de remesas, gobiernos y compañías de servicios financieros pueden dirigir sus iniciativas hacia esos incentivos.

Por último, para el sector financiero, las zonas rurales representan una oportunidad potencial de mercado. Los gobiernos también deben comprometer al sector privado en el fortalecimiento de la infraestructura financiera, educando al mismo tiempo a los trabajadores emigrantes y a sus familias y acostumbrándolos a los beneficios y procesos de las instituciones financieras formales. Para cualquier esfuerzo encaminado a producir un vuelco de sistemas informales a formales resulta crucial este proceso de "brindar servicios bancarios a quienes no los tienen".

Queda claro que, considerando que el marco propuesto se encuentra en las etapas iniciales, al marco mismo se le deben introducir mejoras. A medida que el

---

31 Una de las seis economías de APEC que se analizaron por medio del marco, demostró que, mientras continúen aumentando las remesas legales de los trabajadores, en el sector informal puede darse la observancia de AML/CFT.

32 Una de las seis economías de APEC que se analizaron por medio del marco, reveló un viraje importante en los últimos años de canales informales a formales.

33 Tres de las economías de APEC que se analizaron por medio del marco, mostraron señales positivas en el sentido que, cuando el gobierno y el sector privado crearon programas e iniciativas que abordaron factores significativos que afectaban los incentivos, los sistemas formales pudieron competir con los sistemas informales y lograron atraer a los clientes de esos sistemas.

34 Una de las economías de APEC que se analizaron es única en cuanto cuenta con una industria supremamente organizada de exportación de mano de obra, hecho que afecta de manera drástica el escenario de sistemas de transferencia de remesas, los incentivos entre ellos. Otra economía de APEC a la que se había analizado con anterioridad parece desafiar la hipótesis popular en el sentido que el costo representa el mayor incentivo percibido que afecta a los remitentes de dinero. En esta economía en particular, parece que los remitentes utilizan sistemas formales más costosos, en vez de sistemas informales menos costosos, porque los sistemas formales son más confiables.

marco se vaya poniendo a prueba, van a comenzar a aparecer muchas de esas mejoras. Sin embargo, aun antes de que esas pruebas se puedan realizar, el marco se puede mejorar descartando los flujos no identificados que aparecieron en la Parte I del mismo. Por medio de mejoras a la transparencia de las estadísticas de la balanza de pagos que informa cada economía, se debe establecer la diferencia entre flujos informales y formales que se escapan a mecanismos de registro, detallando los componentes que conforman el número que aparece en el informe.

Como el marco se ha diseñado para ayudar a avanzar a los investigadores de lo general a lo particular, el mismo se debe utilizar en el contexto de estudios de caso específicos a cada economía que analicen los incentivos descritos en la Parte II. Por ejemplo, se pueden aprender lecciones importantes aplicando el marco a economías que se encuentren en etapas distintas del cambio de sistemas informales a formales de manera de trazar el mapa del proceso exitoso de encontrar el equilibrio entre normatividad e incentivos que han logrado impulsar ese cambio. Por último, resulta imposible hacer realidad el potencial del marco en ausencia de investigación de seguimiento con un enfoque en jurisdicciones económicas individuales.

BIBLIOGRAFÍA

Bair, Shelia C. 2002. "Improving Access to the U.S. Banking System Among Recent Latin American Immigrants". Fondo Multilateral de Inversiones, Universidad de Massachusetts, Amherst.

Banco Mundial. 2003. *Global Development Finance 2003.* Washington, DC: Banco Mundial.

Bézard, Gwenn. 2002. *Global Money Transfers: Exploring the Remittance Gold Mine.* Nueva York: Celent Communications.

Buencamino, Leonides y Sergei Gorbunov. 2002. "Informal Money Transfer Systems: Opportunities and Challenges for Development Finance". Documento de Debate 26 de DESA, Naciones Unidas, Nueva York.

Cuevas, José Luis. 2003. "Heartland: A New Horizon". Ponencia presentada ante la reunión "Debate informado sobre la asimilación financiera de los inmigrantes", con el auspicio del Banco de la Reserva Federal de Chicago y Proteus, Inc., Des Moines, IA, junio 24.

Departamento de Estado de Estados Unidos. 2002. "U.S.-Mexico Partnership for Prosperity". Comunicado de prensa, marzo 22.

Departamento del Tesoro de Estados Unidos. 2003. "U.S. Strengthening Remittance Channels to the Philippines". Comunicado de prensa, mayo 20.

El-Qorchi, Mohammed, Samuel Maimbo y John F. Wilson. 2003. "Informal Funds Transfer Systems: An Analysis of the Hawala System". Documento Ocasional No. 222 del FMI, Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial, Washington, DC.

FATF. 2000. "Report on Money Laundering Typologies (1999–2000)". París: OCDE.

———. 2001. "Special Recommendations on Terrorist Financing and Interpretative Notes, Special Recommendation VI". París: OCDE

———. 2003. "Combating the Abuse of Alternative Remittance Systems: International Best Practices," Recomendación Especial. París: OCDE.

First Data. 2003. "Payment Services". http://www..rstdata.com/index.jsp.

Gavito, Javier. 2003. "Banking the Unbanked". Ponencia presentada ante la reunión "Debate informado sobre la asimilación financiera de los inmigrantes," con el auspicio del Banco de la Reserva Federal de Chicago y Proteus, Inc., Des Moines, IA, junio 24.

Grace, David. 2002. "Wooing the Unbanked on Both Sides of the Border". *Credit Union Opportunities* 2(2). Consejo Mundial de Cooperativas de Crédito. Administración Nacional de Cooperativas de Crédito.

ICBA (Bancos Independientes Comunitarios de Estados Unidos). 2002. "ICBA and Travelex to Enter $15 Billion Hispanic International Money-Transfer Market". Julio 17. Washington, DC: ICBA.

BID (Banco Interamericano de Desarrollo). 2003. "IDB and Caixa of Barcelona to Cooperate on Cutting Costs of Remittances Sent by Latin American Migrants". Comunicado de prensa. Enero 23. http://www.iadb.org/exr/PRENSA/2003/cp1203e.htm.

FMI (Fondo Monetario Internacional). 1995. *Balance of Payments Compilation Guide.* Washington, DC: FMI.

———. 1996. *Balance of Payments Textbook.* Washington, DC: FMI

———. 2001. *Balance of Payments Statistics Yearbook.* Washington, DC: FMI.

———. 2002. *Balance of Payments Statistics Yearbook.* Washington, DC: FMI.

FMI. Comité de Estadísticas de la Balanza de Pagos. 2002. *Annual Report.* Washington, DC: Fondo Monetario Internacional.

Maimbo, Samuel. 2003. "The Money Exchange Dealers of Kabul: An Analysis of the Hawala System in Afghanistan". Documento de trabajo 26972, Banco Mundial, Washington, DC.

NCSL (Conferencia Nacional de Legislativos Estatales). 2004. "Consular Identification Cards". Denver, CO: NCSL.

O'Neil, K. 2003. "Consular ID Cards: Mexico and Beyond". Washington, DC: Instituto de Políticas Migratorias.

Opportunity International (Reino Unido). 2003. "Global Charity and Global Corporation to Partner to Improve Cross-Border Money Transfer Remittances Which Aid World's Poorest". Comunicado de prensa, mayo 28.

Orozco, Manuel. 2003. "Worker Remittances in an International Scope". Documento de trabajo, Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo, Proyecto de Remesas, Washington, DC.

Ratha, Dilip. 2003. "Worker's Remittances: An Important and Stable Source of External Development Finance". En *Global Development Finance 2003.* Washington, DC: Banco Mundial.

Sánchez, Elizabeth L. 2003. "PNB Targets Remittance Tie-ups with Singapur, Taiwan Entities". *Asia-Africa Intelligence Wire.* Junio 18. *InfoTrac OneFile Plus.* University of Virginia Libraries.

Schott, Paul Allan. 2003. *Reference Guide to Anti-Money Laundering and Combating the Financing of Terrorism.* Washington, DC: Banco Mundial y FMI.

Silver, Sara. 2003. "Cost of Sending Dollars to Mexico". *Financial Times,* junio 11, p. 1.

Xinhua News Agency. 2003. "Remittances to Bangladesh Reach Record High in fiscal 2002–2003". Agosto 21.

Parte V

Migración, desarrollo y remesas

Capítulo 14
El impacto de la migración internacional y de las remesas en la pobreza

Richard H. Adams Jr. y John Page

Se calculaba que, a comienzos del siglo XXI, cerca de 175 millones de personas –cerca de 3% de la población del mundo– vivían y trabajaban fuera de su país de nacimiento (Naciones Unidas 2002). En el presente capítulo, en una amplia sección transversal de países en desarrollo, se estudia el impacto de la migración internacional y de las remesas. Si bien varios estudios anteriores han examinado el efecto de la migración internacional y de las remesas en la pobreza en contextos específicos de poblado o de país,[1] ninguno de éstos parece haber tratado el impacto más amplio de estos fenómenos en la pobreza de los países en desarrollo. Dos factores parecen ser los responsables de esta renuencia académica a adoptar la opinión más amplia. El primer factor es la falta de datos sobre pobreza –en una gama amplia y diversa de países en desarrollo resulta difícil calcular conteos exactos y significativos de la pobreza. El segundo factor se relaciona con el carácter de los datos sobre migración internacional y remesas. Pocos países en desarrollo publican registros sobre flujos migratorios, mientras que muchos de los países industrializados que sí mantienen registros tienden a hacer conteos inferiores a los reales de los inmigrantes ilegales que habitan dentro de sus fronteras. A la vez, los datos disponibles sobre remesas internacionales no incluyen las sumas cuantiosas (y desconocidas) de las remesas que se movilizan a través de canales privados no oficiales. Interrogantes clave de las políticas continúan sin resolverse como resultado de estos problemas de datos. ¿Cuál es exactamente el impacto de la migración internacional y las remesas en la pobreza del mundo en desarrollo? ¿De qué manera la migración internacional y las remesas afectan la pobreza en diferentes regiones del mundo en desarrollo?

En el presente capítulo se intenta dar respuesta a estos interrogantes y a preguntas similares, contando para ello con un conjunto nuevo de datos de 74 países en desarrollo. En este conjunto de datos se incluyen todos los países en desarrollo

1 *Véase*, por ejemplo, Adams 1991, 1993; Taylor 1992; Gustafsson y Makonnen 1993; Taylor, Zabin y Eckhoff 1999; Stark 1991.

de ingreso bajo y medio para los cuales se logró recabar información sobre pobreza, migración internacional y remesas. Para garantizar la representatividad de los resultados, el conjunto de datos abarca países en cada una de las principales regiones del mundo en desarrollo: Asia oriental, Europa y Asia central, América Latina y el Caribe, Medio Oriente y África septentrional, Asia meridional y África subsahariana.

El capítulo se organiza de la manera siguiente: en la primera sección se monta el escenario para examinar los hallazgos de estudios recientes de poblado y de país sobre la relación entre migración internacional, remesas y pobreza. En la segunda, se presenta el nuevo conjunto de datos. En la tercera, se describe la forma en que este conjunto de datos utiliza nuevas fuentes de información para calcular las variables relevantes de migración, remesas y pobreza. En las secciones cuarta y quinta se describen los principales hallazgos econométricos en el mundo en desarrollo en general y en varias regiones geográficas. En la última sección se derivan las conclusiones.

Migración internacional, remesas y pobreza

Con relación al impacto de la migración internacional en la pobreza, es escaso el consenso y poca la información existente en la literatura. Por ejemplo, Stahl (1982) escribe que la migración, en particular la migración internacional, puede ser una empresa costosa y son, por tanto, los hogares más pudientes los que van a tener mayor capacidad de migración. De manera análoga, en un estudio de cuarenta poblados en India, con un enfoque mayor en la migración interna que en la internacional, Lipton (1980), encontró que "la migración aumenta las desigualdades internas de las zonas rurales... porque los emigrantes más pudientes se ven 'arrastrados' hacia perspectivas de un empleo (en una ciudad o en el extranjero) bastante más firmes, en tanto los pobres se ven 'empujados' por la pobreza rural y por los métodos de remplazo de la mano de obra" (p. 227).

Sin embargo, según señalan otros analistas, los pobres se pueden beneficiar de la migración internacional y así lo hacen. Por ejemplo, Stark (1991, p. 140) encuentra que en el México rural, es mucho más probable que hogares "relativamente carenciados" participen en la migración internacional que los hogares 'más pudientes'. En vena similar, Adams (1991, 1993) utiliza funciones de umbral de pobreza e ingreso proyectado para calcular la situación de ingreso de hogares en zonas rurales de la República Árabe de Egipto, antes y después de la migración. Con base en este marco, Adams encuentra que, cuando el ingreso familiar incluye remesas internacionales, el número de hogares pobres disminuye en 9,8% y que las remesas representan 14,7% del ingreso total de los hogares pobres (1991, p. 74).

En tanto son instructivos, debido al tamaño pequeño de la muestra, la utilidad de las conclusiones de los hallazgos de los anteriores estudios es limitada. Por

ejemplo, los hallazgos de Stark se basan en 61 hogares de dos poblados mexicanos, en tanto los de Adams lo hacen en 1.000 hogares de tres poblados egipcios. Es obvia la necesidad de ampliar el alcance de estos estudios para averiguar si los hallazgos tienen asidero para un grupo de países en desarrollo más grande y más amplio.

Nuevo conjunto de datos sobre migración internacional, remesas y pobreza

La presente evaluación del impacto de la migración internacional y las remesas en países desarrollados se basa en un nuevo conjunto de datos empíricos que incluye datos completos sobre migración internacional, remesas y pobreza para tantos países en desarrollo y periodos temporales como ha sido posible. La meta inicial era la de incluir a todos los 157 países reunidos según la clasificación de países de ingreso bajo o medio, que aparece en el *Informe sobre el desarrollo mundial 2000/2001*, publicado por el Banco Mundial.[2] Sin embargo, fue imposible encontrar datos sobre migración, remesas y pobreza para muchos de estos países en desarrollo. Considerando que problemas similares acerca de los datos han restringido trabajos anteriores sobre el tema, bien vale la pena explicar el carácter de las dificultades en detalle.

Pocos de los principales países exportadores de mano de obra, si acaso, publican registros exactos del número de emigrantes internacionales que producen. En consecuencia, para poder calcular las reservas y los flujos de la migración se deben utilizar datos recolectados por los principales países receptores de mano de obra. Se utilizan dos receptores principales de mano de obra para los fines del presente capítulo: Estados Unidos y los países europeos miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). De OCDE (Europa) hacen parte los siguientes países: Austria, Bélgica, República Checa, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Noruega, Polonia, Portugal, República Eslovaca, España, Suecia, Suiza y Reino Unido. Lamentablemente no existen datos sobre el tamaño de la migración a la tercera y cuarta regiones receptoras de mano de obra más importantes del mundo; los estados árabes del golfo Pérsico y Sudáfrica.

Debido a la importancia que tienden para los países exportadores de mano de obra, los flujos de remesas tienden a ser el aspecto mejor medido de la experiencia migratoria. Por ejemplo, el Fondo Monetario Internacional (FMI) mantiene registros anuales del monto de remesas de los trabajadores que recibe cada país exportador de mano de obra.[3] Sin embargo, como se observaba, el FMI sólo pre-

2 En Banco Mundial 2001, p. 334, se publica el listado completo de estos 157 países.

3 En la publicación *Anuario de estadísticas de la balanza de pagos,* el FMI registra las remesas internacionales anuales.

senta datos sobre flujos oficiales de remesas de trabajador, es decir, dineros de remesas transferidos a través de canales bancarios oficiales. Debido a que una proporción significativa (y desconocida) de las remesas se moviliza a través de canales privados no oficiales, el monto que registra el FIM subestima los flujos reales hacia los países exportadores de mano de obra.[4]

Por último, respecto de la pobreza, muchos países en desarrollo no han realizado las encuestas nacionalmente representativas de presupuestos de hogares que se necesitan para calcular la pobreza –en especial los países con poblaciones más pequeñas. Por ejemplo, 76 (48%) de los 157 países que el Banco Mundial clasifica como países de ingreso bajo o medio, no han publicado los resultados de ninguna encuesta de presupuesto de hogares.

Teniendo en cuenta las anteriores limitaciones de datos, en el presente capítulo se utilizan datos de 74 países en desarrollo de ingreso bajo y medio. Todos estos países contaban con datos pertinentes sobre migración internacional, remesas y pobreza que se remontan a 1980. En consonancia con otros análisis transversales de la pobreza (Ravallion y Chen 1997; Adams 2003), se escogió el año de 1980 como límite porque son menos integrales los datos anteriores sobre pobreza.

En el anexo 14A, cuadro 14A.1, se presentan los indicadores de países, regiones, pobreza, migración y remesas del nuevo conjunto de datos. El conjunto de datos incluye un total de 190 observaciones de los 74 países en desarrollo. Para cada año para el cual se dispone de datos completos sobre pobreza, migración y remesas aparece una observación. El conjunto de datos se destaca por cuanto incluye 42 observaciones (de 21 países) en África subsahariana, región para la cual son escasos los datos sobre migración y pobreza. También incluye observaciones de países en todas las demás regiones del mundo en desarrollo.

Cálculo de variables de pobreza, migración y remesas

En el cuadro 14A.1 aparecen tres medidas diferentes de la pobreza. La primera, el índice de conteo de la pobreza, fijado en 1.08 dólares por persona al día, mide el porcentaje de la población que, en el momento de la encuesta, vivía cerca al umbral de la pobreza.[5] Sin embargo, el índice de conteo no tiene en cuenta la magni-

4 Según estimaciones de un estudio reciente del FMI (El-Qorchi, Maimbo y Wilson 2003), las transferencias informales de dineros de remesas podrían ascender a la suma de US$10 mil millones anuales.

5 Para garantizar la compatibilidad entre países, todos los umbrales de pobreza que aparecen en el cuadro 14A.1 son umbrales internacionales de pobreza, fijados en estimaciones de US$1.08 por persona al día, según las tasas de cambio de la paridad del poder adquisitivo (PPA de 1993). Las tasas de cambio PPA se utilizan de manera que la suma de US$1.08 equivalga aproximadamente a lo mismo en todos los países. Los valores PPA se calculan fijando en cada país un precio a un fardo de mercancías y comparando el costo local de ese fardo con el costo en dólares del mismo fardo. Para calcular los valores PPA, se hace la comparación de costos locales con costos en Estados Unidos, utilizando estimaciones de conversión producidas por el Banco Mundial.

tud de la pobreza, es decir, la cantidad por la cual el gasto promedio[6] (ingreso) de los pobres se queda corto del umbral de la pobreza. Por tanto, también se informa el índice de brecha de la pobreza. Por ejemplo, una brecha de la pobreza de 10% significa que el gasto promedio de la persona pobre (ingreso) equivale a 90% del umbral de la pobreza. La tercera medida de la pobreza –el índice al cuadrado de la brecha de la pobreza– indica la severidad de ésta. Debido a su sensibilidad a los cambios en la distribución entre los pobres, el índice al cuadrado de la brecha de la pobreza posee propiedades analíticas útiles.[7]

El cuadro 14A.1 utiliza el coeficiente Gini para medir la desigualdad. Esta medida se normaliza en el cuadro por medio del tamaño del hogar. Las distribuciones se pesan según el tamaño del hogar, de manera que un quintil determinado (como el más bajo) tenga la misma proporción de la población que otros quintiles en toda la muestra.

Para el presente estudio resultan fundamentales las demás variables que aparecen en el cuadro 14A.1 –migración como proporción de la población del país y remesas como proporción del producto interno bruto (PIB) del país. Dado que es necesario calcular estas dos variables utilizando algunas hipótesis bastante colosales, es absolutamente indispensable analizar cada variable a la vez.

Ante la ausencia en los países exportadores de mano de obra de registros detallados sobre migración internacional, la variable de migración que contiene el estudio se calcula combinando datos de las dos principales regiones receptoras de mano de obra en el mundo; Estados Unidos y la OCDE (Europa). La variable de migración se construye a través de tres pasos. El primero utilizado datos de los censos de población de 1990 y 2000 de Estados Unidos sobre "lugar de nacimiento de la población nacida en el extranjero". Si estos datos se desagregan por país de origen para cerca de cincuenta países diferentes exportadores de mano de obra, no queda del todo claro si todas estas personas "nacidas en el extranjero" son, en realidad, emigrantes internacionales. Por ejemplo, probablemente las personas que nacieron en México pero muy pequeñas fueron llevadas a Estados Unidos, no se considerarían emigrantes. Más aún, tampoco queda claro cuántos de aquellos que ingresan ilegalmente a Estados Unidos, se incluyen, de hecho, en los números de la población "nacida en el extranjero". Como lo han señalado algunos observadores, es posible que los datos de los censos de Estados Unidos estén subestimando en 20 a 30% la población emigrante real que vive en Estados Unidos de manera legal o ilegal.[8]

---

6 Por lo general, debido a la capacidad de los hogares para uniformar el gasto en el tiempo frente a las fluctuaciones de ingreso provocadas por conmociones o por la estacionalidad, el gasto se mide con mayor facilidad que el ingreso.

7 Si bien una transferencia del gasto de una persona pobre a otra persona más pobre no va a cambiar el índice de conteo o el índice de brecha de pobreza, va a disminuir el índice de brecha de pobreza al cuadrado.

8 *Véase* U.S. Census Bureau (2001) y Warren (2002) para mayor información sobre este punto.

Calcular el número de "nacidos en el extranjero" que viven en los países de la OCDE (Europa) constituye el segundo paso para calcular la variable de migración.[9] Los datos de la OCDE no son tan detallados como los de los censos de Estados Unidos y difieren de diversas formas de estos últimos. Lo más fundamental, datos de la OCDE (Europa) clasifican de manera diferente a los inmigrantes. Como los hijos nacidos en Estados Unidos de inmigrantes tienen ciudadanía estadounidense, Estados Unidos define como inmigrante a una persona que ha nacido en el extranjero de padres que no son ciudadanos de ese país. Sin embargo, los países de la OCDE (Europa) siguen una definición del estatus de la inmigración basada en la etnia. El método clasifica a la persona con base en la etnia de los padres, no con base en el lugar de nacimiento. Por tanto, un bebé de padres turcos que haya nacido en Alemania se clasifica generalmente como inmigrante. Esta manera diferente de clasificar a los inmigrantes tiene el efecto neto de aumentar el número de inmigrantes en cualquier país particular de la OCDE (Europa) y, quizás sesga los cálculos que se hacen en el presente capítulo al incluir a "inmigrantes" que nacieron, crecieron y se educaron en ese país. Otra diferencia clave entre los datos de la OCDE (Europa) y los de Estados Unidos se relaciona con el número de países registrados como exportadores de mano de obra. En tanto se pueden utilizar los datos del censo de Estados Unidos para hacer el conteo del número de "nacidos en el extranjero" (o emigrantes) procedentes de cerca de cincuenta países diferentes, los datos de la OCDE (Europa) registran el número de "nacidos en el extranjero" (o emigrantes) en cada país europeo procedentes de apenas diez o quince países. En tanto para los grandes países exportadores de mano de obra (por ejemplo, Turquía), que envían muchos emigrantes a Europa, no representa un problema de envergadura, sí lo es para países que exportan menos emigrantes, como Brasil o Sri Lanka, donde ni siquiera se registraría el número real de emigrantes a cualquier país europeo en particular.

El paso final para calcular la variable de migración consiste en tomar, de cada país exportador de mano de obra, la suma de los nacidos en el extranjero que viven bien en Estados Unidos o bien en la OCDE (Europa), y dividirla por la población de cada país en desarrollo. Estos números –"migración como proporción de la población"– son los que aparecen en el cuadro 14A.1. Con toda probabilidad, como no incluyen el elevado número de trabajadores inmigrantes ilegales en Estados Unidos y en la OCDE (Europa), esos números subestiman el número real de emigrantes internacionales que produce cualquier país exportador de mano de obra. Tampoco esos números tienen en cuenta el número desconocido de emigrantes internacionales que trabajan en otras regiones receptoras de mano de obra (como los estados árabes del golfo Pérsico).

---

9 Los datos sobre población "nacida en el extranjero" que vive en la OCDE (Europa) se han extractado de OCDE, *Trends in International Migration* (varios años).

Aunque es más simple, el proceso de calcular la variable de las remesas en el cuadro 14A.1, también implica una suposición colosal. Todos los datos sobre remesas se extractan del Anuario del FMI de *Estadísticas de la balanza de pagos.* Como se observaba, el problema principal con estos datos radica en que sólo tienen en cuenta los dineros de remesas que ingresan a través de canales bancarios oficiales; no incluyen los montos cuantiosos (y desconocidos) de las remesas enviadas a través de canales privados no oficiales a países de origen. Por ejemplo, se ha calculado que en un importante país exportador de mano de obra –Egipto– las remesas no oficiales ascienden a entre un tercio y la mitad de todas las remesas oficiales (Adams 1991). Por esta razón, es probable que las cifras de "remesas oficiales" que se registran en el cuadro 14A.1 sean subestimaciones exageradas del nivel real de remesas (oficiales y no oficiales) que ingresan a cada país exportador de mano de obra.[10]

Modelo econométrico y resultados

En la presente sección se utilizan los datos de todo el país para analizar el efecto en el mundo en desarrollo de la migración internacional y las remesas. Con base en el modelo básico crecimiento-pobreza que plantean Ravallion (1997) y Ravallion y Chen (1997), la relación que se va a calcular se puede expresar como

$$\log P_{\text{it}} = \alpha_i + \beta_1 \log \mu_{\text{it}} + \beta_2 \log (g_{it}) + \beta_3 \log (x_{it}) + \varepsilon_{it}, \qquad (14.1)$$

donde i = país 1, ..., N; y t = año 1, ..., T_i. En la ecuación (14.1), P es la medida de la pobreza en el país i en el tiempo t; α_i es un término fijo de efecto que refleja diferencias de distribución entre países; β_1 es la elasticidad de la pobreza con respecto al ingreso promedio per cápita dado por μ; β_2 es la elasticidad de la pobreza con respecto a la distribución del ingreso dada por g; β_3 es la elasticidad de la pobreza con respecto a la variable x (del tipo de migración internacional de las remesas), y ε es un término de error que incluye errores en la medida de la pobreza.

En la ecuación (14.1), la variable de ingreso se puede medir de dos maneras diferentes: primero, como PIB per cápita, unidades de paridad de poder adquisitivo, según se mide a partir de datos de las cuentas naciones; y, segundo, como ingreso per cápita (gasto), según se calcula a partir de encuestas de presupuesto de hogares, realizados en los distintos países en desarrollo. Como lo han demostrado Deaton (2001) y otros, típicamente no concuerdan estas dos medidas de ingreso. El ingreso (gasto), según se mide en encuestas de hogares, se calcula a

10 Adams y Page (2004) estiman en un documento en borrador con base en 71 países en desarrollo, que las remesas no oficiales –definidas como las remesas que pasan a través de canales privados no registrados– son aproximadamente 75% más grandes que el volumen de remesas oficiales.

partir de las respuestas de hogares individuales. Sin embargo, según se mide por medio de datos de PIB, se ingreso procede de las cuentas nacionales, las cuales miden el ingreso familiar como partida residual, de manera que los errores y omisiones que aparecen en otras partes de las cuentas, afectan automáticamente los cálculos de ingreso familiar (gasto). Como los datos de cuentas nacionales también comprenden muchos rubros (como el gasto de organizaciones sin fines de lucho y la renta imputada de viviendas ocupadas por el dueño) que no se incluyen en las encuestas de hogares, no es ningún misterio que no sean equivalentes las dos medidas de ingreso.

Para los fines del presente estudio, la ecuación (14.1) se calcula utilizando ambas medidas de ingreso, permitiendo comprobar la robustez de los hallazgos comparándolos con definiciones diferentes de ingreso.

La ecuación (14.1) se suele medir en la literatura en primeras diferencias para lidiar con posibles problemas de correlación entre las variables, porque las variables dependientes e independientes se extraen de una fuente única de datos (encuestas de presupuestos de hogares). Sin embargo, cuando la ecuación (14.1) se calcula en primeras diferencias, ninguna de las variables de incumbencia es estadísticamente significativa –migración como proporción de la población del país y remesas como proporción del PIB del país. El anterior efecto lo explican dos razones posibles: primero, ni la variable de migración ni la de remesas muestra gran variación en el tiempo. Segundo, al tomar las primeras diferencias, ocurre un incremento en la relación de error de medición a información y este aumento del error de medición lleva a la estimación de coeficientes menos precisos para las variables de migración y remesas. Por las anteriores razones, el estudio va a calcular la ecuación (14.1) como ecuación uniforme, porque no es tan grande el problema de correlación entre variables, dado que las variables dependientes e independientes proceden de diferentes fuentes de datos –las variables dependientes se extraen de encuestas de presupuesto de hogares y las variables independientes provienen de otras fuentes diversas (para migración y remesas). Mínimos cuadrados ordinarios son la técnica básica de estimación. En el cuadro 14.1 aparecen las estimaciones de mínimos cuadrados ordinarios de la ecuación (14.1), utilizando los datos de migración. Dado que todas las variables se calculan en términos log, con respecto a la variable pertinente, los resultados se pueden interpretar como elasticidades de la pobreza.

Los coeficientes que aparecen en el cuadro 14.1 para ambas variables de ingreso –PIB e ingreso promedio de la encuesta– son para del signo (negativo) esperado y estadísticamente significativos en todos los casos. Sin embargo, para el modelo en general, los resultados son mejores y más precisos cuando se calculan utilizando el ingreso promedio de la encuesta: los coeficientes R^2 aumentan de la gama de 0,4 a 0,5 a la gama de 0,6 a 0,7. Por consiguiente, el enfoque del estudio se pondrá en los resultados obtenidos utilizando el ingreso promedio de la encuesta.

CUADRO 14.1
ELASTICIDAD DE LA POBREZA, CALCULADA A PARTIR DE DATOS DE MIGRACIÓN INTERNACIONAL

	Variable dependiente = conteo de la pobreza (porcentaje de personas que viven con 1,08 dólares o menos por persona al día)		Variable dependiente = brecha de la pobreza		Variable dependiente = brecha de la pobreza al cuadrado	
				Ecuación		
Variable	**(1)**	**(2)**	**(3)**	**(4)**	**(5)**	**(6)**
PIB per cápita (en dólares constantes de 1995)	–1,178		–1,349		–1,417	
	(–8,84)**		(–8,82)**		(–7,51)**	
Ingreso per cápita promedio según encuesta (gasto)		–2,336		–2,623		–2,660
		(–16,85)**		(–15,24)**		(–11,49)**
Coeficiente Gini	3,396	4,025	4,170	4,798	4,600	5,002
	(6,88)**	(12,08)**	(7,89)**	(11,60)**	(6,88)**	(9,29)**
Emigrantes como proporción de la población del país[a]	–0,156	–0,188	–0,120	–0,153	–0,029	–0,048
	(–2,49)**	(–4,48)**	(–1,68)*	(–2,93)**	(–0,27)	(–0,69)
Constante	13,549	16,273	14,089	17,397	14,021	16,827
	(10,94)**	(19,75)**	(9,96)**	(16,55)**	(8,03)**	(12,03)**
Número de observaciones	109	106	109	106	106	100
R^2 ajustado	0,494	0,767	0,481	0,722	0,399	0,598
Estadístico F	36,11	116,09	34,41	92,0	22,91	50,12

Nota: las estimaciones se obtuvieron utilizando mínimos cuadrados ordinarios. Todas las variables se expresan en logs. Las relaciones T se indican en paréntesis. Debido a valores faltantes, se ha reducido el número de observaciones para algunas ecuaciones. Para países y fechas de encuesta, *véase* el cuadro 14A.1.

[a] Emigrantes medidos como número de inmigrantes de un país registrados como que viven en Estados Unidos o en la OCDE (Europa)

* significativo al nivel de 0,10.

** Significativo al nivel de 0,05.

Como se esperaba, las elasticidades de la pobreza que aparecen en el cuadro 14.1 son positivas respecto de la desigualdad del ingreso (coeficiente Gini) y su magnitud es consistente con otros análisis recientes de reducción de la pobreza.[11] El último resultado indica que los países con mayor desigualdad en el ingreso también son los que registran mayor pobreza.

Cuando la variable dependiente que aparece en el cuadro 14.1 es el conteo de la pobreza o la brecha de la pobreza, son negativos y estadísticamente insignificantes los resultados para la variable de migración. Sin embargo, cuando la variable dependiente es la brecha de la pobreza al cuadrado, en la pobreza no tiene impacto significativo la proporción de emigrantes en la población del país. Para la medida de conteo de la pobreza, las estimaciones que utilizan ingreso promedio de la encuesta indican que, en promedio, un incremento de 10% en la proporción de emigrantes en la población del país va a producir una disminución de 1,9% en la proporción de personas que viven con menos de un dólar por persona al día. Lo anterior significa que para un país "representativo", si exactamente la mitad de la población vive por debajo del umbral de la pobreza de US$1 por persona al día, un aumento de 10% de la migración va a disminuir a cerca de 49% la proporción que vive en la pobreza, manteniendo constantes el nivel y la distribución del ingreso. En consecuencia, independientemente del nivel de ingreso y de su distribución, la migración internacional tiene un impacto pequeño pero estadísticamente importante en la reducción de la pobreza.

En el cuadro 14.2 aparecen los resultados cuando se calcula la ecuación (14.1) utilizando datos de remesas. La variable de remesas –remesas como proporción del PIB de un país– tiene un impacto negativo y significativo en todas las tres medidas de pobreza: conteo, brecha de la pobreza y brecha de la pobreza al cuadrado. Como sucedió con el modelo de migración, el tamaño de la elasticidad de la pobreza es pequeño respecto de las remesas. En promedio, las estimaciones puntuales para la medida de conteo de la pobreza utilizando el ingreso promedio de la encuesta indican que un aumento de 10% en la proporción de remesas en el PIB del país va a producir una disminución de 1,6% en la proporción de personas que viven con menos de un dólar por persona al día. Teniendo en cuenta el nivel y la desigualdad del ingreso, las medidas más sensibles de la pobreza –brecha de la pobreza y brecha de la pobreza al cuadrado– indican que las remesas internacionales van a tener un impacto ligeramente mayor en la reducción de la pobreza. Las estimaciones puntales de la brecha de pobreza y de la brecha de pobreza al cuadrado indican que, en promedio, un aumento de 10% en la proporción de remesas va a producir una disminución de cerca de 2% en la severidad de la pobreza.

11 Por ejemplo, *véase* Ravallion (1997) y Adams (2003).

CUADRO 14.2
ELASTICIDAD DE LA POBREZA, CALCULADA A PARTIR DE DATOS DE REMESAS INTERNACIONALES

	Variable dependiente = conteo de la pobreza (porcentaje de personas que viven con US$1,08 o menos por persona al día		Variable dependiente = brecha de la pobreza		Variable dependiente = brecha de la pobreza al cuadrado	
	Ecuación					
Variable	**(1)**	**(2)**	**(3)**	**(4)**	**(5)**	**(6)**
PIB per cápita (en dólares constantes de 1995)	–1,197		–1,432		–1,416	
	(–9,10)**		(–9,67)**		(–8,77)**	
Ingreso per cápita promedio según encuesta (gasto)		–2,278		–2,652		–2,534
		(–16,85)**		(–15,90)**		(–14,05)**
Coeficiente Gini	2,845	3,256	4,167	4,641	4,760	5,053
	(5,56)*	(9,38)**	(7,22)**	(10,84)**	(7,76)**	(11,05)**
Remesas oficiales como proporción del PIB del país	–0,116	–0,160	–0,205	–0,172	–0,214	–0,211
	(–1,98)*	(–3,64)**	(–3,11)**	(–3,18)**	(–2,88)**	(–3,68)**
Constante	13,144	15,786	14,611	17,396	14,130	16,342
	(11,12)**	(19,47)**	(10,99)**	(17,39)**	(9,75)**	(15,21)**
Número de observaciones	104	99	104	99	93	92
R^2 ajustado	0,443	0,746	0,499	0,733	0,517	0,722
Estadística F	28,29	97,23	35,19	90,77	33,84	79,94

Nota: las estimaciones se obtuvieron utilizando mínimos cuadrados ordinarios. Todas las variables se expresan en logs. Las relaciones T se indican en paréntesis. Debido a valores faltantes, se ha reducido el número de observaciones para algunas ecuaciones. Para países y fechas de encuesta, *véase* el cuadro 14A.1.
* significativo al nivel de 0.10.
** Significativo al nivel de 0.05.

Resulta de utilidad especular acerca de las razones por las que la migración internacional y las remesas tienen un impacto tan pequeño –aunque estadísticamente significativo– en la reducción de la pobreza. Como se observaba desde un comienzo, es probable que se hayan subestimado ambas variables. La variable "emigrantes como proporción de la población de un país" se subestima porque no incluye a aquellas personas que emigraron ilegalmente a Estados Unidos o a la OCDE (Europa); tampoco incluye el gran número de emigrantes que van a trabajar en otras regiones receptoras de mano de obra (como los estados árabes del golfo Pérsico o Sudáfrica). De manera similar, la variable "remesas como proporción del PIB del país" no incluye las elevadas (y desconocidas) sumas de dinero que se giran a través de canales privados no oficiales. Como es más probable que los trabajadores que emigran ilegalmente sean pobres y giren sus remesas a través de canales no oficiales, es probable que las variables que se utilizan en el presente estudio subestimen el verdadero impacto en la pobreza de los países exportadores de mano de obra que tienen la migración internacional y las remesas. Si en el futuro fuese posible conseguir estimaciones más exactas sobre el número de emigrantes legales e ilegales y sobre las remesas oficiales y no oficiales que ellos hacen, es probable que la migración y las remesas tendrían en la reducción de la pobreza del mundo en desarrollo un impacto estadístico todavía más fuerte.

No obstante los problemas de datos, los resultados ofrecen un rompecabezas bastante intrigante y señalan un campo de trabajo futuro para los investigadores. De la misma manera que a cualquier otro aumento del ingreso nacional, a los flujos de remesas también se les puede dar un tratamiento analítico. El impacto que tienen en la reducción de la pobreza se deriva de dos fuentes: primera, de un incremento del PIB per cápita o del ingreso promedio de encuesta (considerando la distribución del ingreso); y, segunda, de cualquier cambio actual en la distribución del ingreso que ocurra como resultado del recibo de remesas por parte de grupos de diferente ingreso. Si es gradual el sesgo de distribución del ingreso de remesas a las hogares, el impacto de reducción de la pobreza del incremento del ingreso va a ser más grande de lo que habría sido si la distribución no hubiera cambiado en lo más mínimo. En el resultado opuesto, va a resultar un sesgo regresivo.

En las especificaciones econométricas que se hacen en el presente capítulo se tiene en cuenta el nivel del ingreso per cápita y su distribución. Aun así, el análisis todavía encuentra un significativo impacto independiente de reducción de la pobreza, tanto de la migración como de las remesas (de manera más convincente) en el conteo de la pobreza y en algunas medidas de profundidad y severidad. Observando la situación desde otra perspectiva, en vez de mostrar sorpresa ante las pequeñas magnitudes de la elasticidad de la reducción de la pobreza respecto de las variables de migración y remesas, la reacción debería ser de sorpresa de que escasamente sean significativas. ¿Existe quizás un tercer canal a través de cual los ingresos girados como remesas afecten el grado y la severidad de la pobreza en los países en desarrollo?

Los datos de que dispone no permiten al autor trascender el terreno de la especulación. Sin embargo, al menos una conjetura es consistente con los datos. Como los datos de distribución relacionados con el ingreso cambian con menor frecuencia que los datos sobre pobreza e ingreso, es probable que las variables de migración y remesas estén captando el efecto en los hogares de un sesgo progresivo en la distribución del ingreso de remesas. En este caso, en tanto la variable de ingreso es el canal principal por medio del cual las remesas reducen la pobreza, el impacto de distribución lo recibe la variable independiente de migración o de remesas. El hecho que la elasticidad de la medida respecto de las remesas sea mayor en los casos de la brecha de la pobreza y de la brecha de la pobreza al cuadrado de lo que es para el conteo de la pobreza, puede dar a la hipótesis anterior algún crédito.

Resultados regionales

Como la migración internacional y las remesas reducen la pobreza en el mundo en el desarrollo en general, vale la pena averiguar si también reducen la pobreza en regiones geográficas. Presentando valores promedio para las variables relevantes de pobreza, migración y remesas en cada una de las seis regiones del mundo en desarrollo: Asia oriental, Europa y Asia central, América Latina y el Caribe, Medio Oriente y África septentrional, Asia meridional y África subsahariana, en el cuadro 14.3 se hace una introducción para un análisis de este tipo.

Según lo indica el cuadro 14.3, los valores promedio de la variable de migración (migración como proporción de la población del país) son más elevados en dos regiones: América Latina y el Caribe y Medio Oriente y África septentrional. Los valores promedio que aparecen en el cuadro para la variable de remesas (remesas oficiales como proporción del PIB del país) son más elevados en Medio Oriente y África septentrional y Asia meridional. Sin embargo, es necesario observar que tanto la variable de migración como la de remesas es bastante pequeña en todas las regiones, por lo general 4% o menos de la población o del PIB del país.

Debe ser posible calcular en teoría la ecuación (14.1) utilizando datos de migración y remesas para la medida de conteo de la pobreza en cada una de las seis regiones geográficas del mundo en desarrollo. Sin embargo, el número de observaciones para algunas regiones (por ejemplo, Asia oriental, Medio Oriente y África septentrional resulta ser demasiado pequeño en la práctica para estimar relaciones econométricas significativas. Por esta razón es mejor agrupar las regiones con base en la principal zona de destino de la mano de obra de esas regiones (Estados Unidos o la OCDE Europa) y, luego, calcular la ecuación (14.1) para examinar las relaciones fundamentales entre migración y pobreza y entre remesas y pobreza.

En el cuadro 14.4 se presentan los resultados del enfoque anterior, partiendo de la suposición de que dos regiones –Asia oriental y América Latina y el Caribe–

CUADRO 14.3
RESUMEN REGIONAL DE VALORES PROMEDIO PARA POBREZA, DESIGUALDAD, MIGRACIÓN Y REMESAS

Región	Número de observaciones	Conteo de la pobreza (porcentaje de personas que viven con un dólar o menos por persona al día)	Brecha de pobreza (porcentaje)	Brecha de pobreza al cuadrado (porcentaje)	Coeficiente Gini	Migración como proporción de población del país	Remesas oficiales como proporción del PIB del país (en dólares constantes de 1995)
Asia oriental	13	15,46	3,14	0,92	0,401	0,72	0,34
Europa y Asia central	46	2,49	0,69	0,31	0,306	0,54	0,09
América Latina y el Caribe	55	15,01	5,69	3,09	0,509	3,62	1,29
Medio Oriente y África septentrional	14	2,51	1,07	0,22	0,382	1,91	9,60
Asia meridional	20	34,67	9,06	2,53	0,324	0,50	2,59
África subsahariana	42	40,87	17,27	9,64	0,464	0,03	0,63
Total	190	18,87	6,88	3,47	0,414	1,43	1,55

Nota: Todos los números son valores promedio calculados a partir de los datos del cuadro 14A.1.

CUADRO 14.4
ELASTICIDAD DE LA POBREZA, POR REGIÓN, CALCULADA A PARTIR DE DATOS SOBRE MIGRACIÓN INTERNACIONAL Y REMESAS

	Variable dependiente = conteo de la pobreza (porcentaje de personas que viven con US$1,08 dólares o menos por persona al día)					
	Muestra completa		Asia oriental, América Latina y el Caribe		Europa y Asia central, Medio Oriente y África septentrional, Asia meridional, África subsahariana	
	Ecuación					
Variable	**(1)**	**(2)**	**(3)**	**(4)**	**(5)**	**(6)**
PIB per cápita (en dólares constantes de 1995)	–1,147	–1,197	–0,957	–0,926	–0,952	–1,841
	(–8,60)**	(–9,10)**	(–5,61)**	(–5,15)**	(–4,05)**	(–10,71)**
Coeficiente Gini	3,563	2,845	2,004	2,036	2,538	1,556
	(7,26)**	(5,55)**	(3,43)**	(3,55)**	(3,70)**	(2,34)**
Emigrantes como proporción de la población del país[a]	–0,181		–0,062		–0,669	
	(–2,93)**		(–1,14)		(–4,51)**	
Remesas oficiales como proporción del PIB del país		–0,116		–0,162		–0,063
		(–1,98)*		(–2,62)**		(–0,91)
Constante	13,427	13,144	11,155	10,898	10,089	15,601
	(10,96)**	(11,12)**	(7,45)**	(7,11)**	(5,27)**	(11,53)**
Número de observaciones	109	104	62	46	47	58
R^2 ajustado	0,504	0,443	0,338	0,394	0,772	0,663
Estadística F	37,63	28,29	11,38	10,77	53,08	38,45

Nota: las estimaciones se obtuvieron utilizando mínimos cuadrados ordinarios. Todas las variables se expresan en logs. Las relaciones T se indican en paréntesis. Debido a valores faltantes, se ha reducido el número de observaciones para algunas ecuaciones. Para países y fechas de encuesta, *véase* el cuadro 14A.1.

[a] Emigrantes medidos como número de inmigrantes de un país registrados como que viven en Estados Unidos o en la OCDE (Europa)

* significativo al nivel de 0.10.

** Significativo al nivel de 0.05.

envían a Estados Unidos a todos sus emigrantes y de que todas las otras cuatro regiones envían a la OCDE (Europa) a los suyos. Los resultados son variados. En tanto todos los coeficientes de las variables de migración y remesas tienen el signo (negativo) correcto, en apenas dos de los cuatro cables, las variables sí tienen un impacto en la pobreza estadísticamente significativo. Las estimaciones puntuales para las variables estadísticamente significativas indican que, en promedio, un aumento de 10% de la proporción de remesas va a producir en Asia oriental y América Latina una disminución de 1,6% en el conteo de la pobreza, en tanto un aumento de 10% en la proporción de emigrantes va a producir en las otras cuatro regiones una disminución del conteo de la pobreza de 6,7%.

Resulta interesante observar en el cuadro 14.4 que el R^2 ajustado en las ecuaciones (3) y (4) es mucho más bajo que en las ecuaciones (5) y (6), lo cual significa que ecuación de regresión explica todavía menos la variación en el nivel de la relación de conteo de la pobreza en Asia oriental y América latina y el Caribe que en las otras cuatro regiones del mundo en desarrollo (Europa y Asia central, Medio Oriente y África septentrional, Asia meridional y África subsahariana). Una explicación posible para esta diferencia puede ser que, al contrario de lo que ocurre en la OCDE (Europa), en Estados Unidos viven y trabajan muchísimos inmigrantes ilegales (y por tanto no contabilizados) y este hecho tiene un impacto negativo en el "ajuste" de las regresiones en la ecuación (3). Sin embargo, lo anterior no explica por qué se ha hecho una estimación tan mala de la variable de remesa en la ecuación (6). Es evidente la necesidad de investigaciones más detenidas para develar las razones de estas anomalías.

Conclusiones

Con el fin de examinar el impacto de la migración internacional y las remesas en la pobreza, en el presente capítulo se utilizó un nuevo conjunto de datos de 74 países en desarrollo de ingreso bajo y medio. Surgieron cinco hallazgos fundamentales.

Primero, la migración internacional –definida como la proporción de la población de un país que vive en el extranjero– tiene un impacto fuerte y estadísticamente importante en la reducción de la pobreza del mundo en desarrollo. En promedio, un incremento de 10% de la proporción de emigrantes internacionales de la población de un país exportador de mano de obra, va a producir una disminución de 1,9% de la proporción de personas que viven con menos de un dólar al día.

Segundo, se ha determinado que las remesas internacionales –definidas como la proporción de remesas oficiales en el PIB del país– tienen un efecto negativo y estadísticamente significativo en todas las tres medidas de pobreza utilizadas en el análisis. En promedio, las estimaciones puntuales para la medida de conteo de la pobreza indican que un incremento de 10% de la proporción de remesas en el

PIB de un país va a producir una disminución de 1,6% en la proporción de la gente que vive con menos de un dólar al día. Sin embargo, las medidas más sensibles de pobreza –brecha de pobreza y brecha de pobreza al cuadrado– indican que las remesas internacionales van a tener un impacto ligeramente mayor en la reducción de la pobreza. Las estimaciones puntuales para la brecha de la pobreza y la brecha de la pobreza al cuadrado indican que un aumento de 10% en la proporción de remesas va a producir una disminución cercana al 2% de la profundidad y la severidad de la pobreza en el mundo en desarrollo.

Tercero, en tanto una descomposición analítica del impacto de los flujos de remesas en la pobreza indicaría que esos flujos deberían tener el impacto principal de reducir la pobreza a través de aumentos de los ingresos per cápita o de cambios en la distribución del ingreso, los resultados empíricos encuentran un significativo efecto independiente de reducción de la pobreza. El hallazgo anterior, el cual no es inconsistente con otras descomposiciones empíricas de la dinámica de la pobreza que encuentran en la descomposición de distribución del ingreso un gran residuo relativamente inexplicado (Ravallion 1997), plantea un campo de investigación futura para identificar los canales por medio de los cuales las remesas afectan el nivel y la distribución del ingreso en los países en desarrollo.

Cuarto, parece que el impacto de la migración internacional y las remesas en la pobreza varía según la región del mundo en desarrollo. Por ejemplo, teniendo en cuenta el nivel y la distribución del ingreso, en tanto la migración internacional no tiene un impacto estadísticamente significativo en la reducción de la pobreza en las regiones en desarrollo de Asia oriental y de América Latina y el Caribe, sí tiene un impacto significativo en la reducción de la pobreza en otras regiones del mundo en desarrollo (Europa y Asia central, Medio Oriente y África septentrional, Asia meridional y África subsahariana). Una posible razón para las anteriores diferencias puede ser que existe un número elevado de emigrantes ilegales (y, por tanto, no contabilizados) procedentes de Asia oriental y de América Latina, y que en el presente análisis no se consideran los efectos que estos emigrantes ilegales tienen en la pobreza. Lo anterior indica la necesidad de mejores estimaciones de los números de emigrantes internacionales indocumentados en las diversas regiones del mundo, y de estudios más detenidos sobre el impacto que estos emigrantes no contabilizados tienen en la pobreza en países exportadores de mano de obra.

El hallazgo final es más una súplica que una conclusión. Desde el punto de vista del trabajo futuro sobre el tema, se hace necesario prestar mucha más atención a la recolección y publicación de datos adecuados sobre migración internacional y remesas. Con respecto a la migración, resultaría de gran utilidad si los países en desarrollo comenzaran a publicar los registros sobre el número de sus emigrantes internacionales y su destino. Aunque estos datos ya se están recolectando en muchos países en desarrollo, todavía no se han publicado. Con respecto a las remesas internacionales, el FMI debe emprender esfuerzos mayores para cal-

cular la cantidad de los dineros de remesas que se giran a través de canales privados no oficiales. Como es más probable que los pobres envíen las remesas a través de canales informales no oficiales, la contabilización plena y completa del impacto de las remesas en la pobreza requiere de datos más exactos sobre el nivel inmenso y hasta ahora desconocido de las remesas no oficiales de remesas.

BIBLIOGRAFÍA

Adams, Jr., Richard. 1991. "The Effects of International Remittances on Poverty, Inequality and Development in Rural Egypt". Informe de Investigación 86, Instituto Internacional de Investigaciones en Políticas Alimentarias, Washington, DC.

———. 1993. "The Economic and Demographic Determinants of International Migration in Rural Egypt". *Journal of Development Studies* 30(1): 146–57.

———. 2003. "Economic Growth, Inequality y Poverty: Findings from a New Data Set". Documento de trabajo 2972 de investigación en políticas, Banco Mundial, Washington, DC.

Adams, Jr., Richard y John Page. 2004. "International Migration, Remittances y Poverty in Developing Countries". Documento de trabajo 3179 de investigación en políticas, Banco Mundial, Washington, DC.

Banco Mundial. 2001. *World Development Report, 2000/2001: Attacking Poverty.* Washington, DC: Banco Mundial.

Deaton, Angus. 2001. "Counting the World's Poor: Problems and Possible Solutions". *Banco Mundial Research Observer* 16(2): 125–47.

El-Qorchi, Mohammed, Samuel Maimbo y John F. Wilson. 2003. "Informal Funds Transfer Systems: An Analysis of the Hawala System". Documento Ocasional 222 del FMI, Fondo Monetario Internacional, Washington, DC.

Gustafsson, Bjorn y Negatu Makonnen. 1993. "Poverty and Remittances in Lesotho". *Journal of African Economies* 2(1): 49–73.

FMI (Fondo Monetario Internacional). Varios años. *Balance of Payments Statistics Yearbook.* Washington, DC.

Lipton, Michael. 1980. "Migration from Rural Areas of Poor Countries: The Impact on Rural Productivity and Income Distribution". *World Development* 8 (Enero): 1–24.

Naciones Unidas. 2002. *International Migration Report 2002.* Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, División de Población, Nueva York.

OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos). Varios años. *Trends in International Migration: Annual Report.* París.

Oficina del Censo de Estados Unidos. 1990. *Population Census.* Washington, DC.

———. 2000. *Population Census.* Washington, DC.

———. 2001. "Profile of the Foreign-Born Population in the United States: 2000". Washington, DC.

Ravallion, Martin. 1997. "Can High-Inequality Developing Countries Escape Absolute Poverty?" *Economics Letters* 56: 51–57.

Ravallion, Martin y Shaohua Chen. 1997. "What Can New Survey Data Tell Us About Recent Changes in Distribution and Poverty?" *World Bank Economic Review* 11(2): 357–82.

Stahl, Charles. 1982. "Labor Emigration and Economic Development". *International Migration Review* 16(4): 869–99.

Stark, Oded. 1991. *The Migration of Labor.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Taylor, J. Edward. 1992. "Remittances and Inequality Reconsidered: Direct, Indirect and Intertemporal Effects". *Journal of Policy Modeling* 14(2): 187–208.

Taylor, J. Edward, Carol Zabin y Kay Eckhoff. 1999. "Migration and Rural Development in El Salvador: A Micro-Economywide Perspective". *North American Journal of Economics and Finance* 10(1): 91–114.

Warren, Richard. 2000. "Annual Estimates of the Unauthorized Immigrant Population Residing in the United States and Components of Change: 1987 to 1997". Oficina de Políticas y Planeación, Servicio de Estados Unidos de Inmigración y Naturalización.

ANEXO 14A. RESUMEN

CUADRO 14A.1 RESUMEN DEL CONJUNTO DE DATOS SOBRE POBREZA, DESIGUALDAD, MIGRACIÓN INTERNACIONAL Y REMESAS

País	Año de encuesta	Región	Conteo de la pobreza (porcentaje de personas que viven con US$1 o menos por persona al día)	Brecha de pobreza (porcentaje)	Brecha de pobreza al cuadrado (porcentaje)	Coeficiente Gini	Migración como proporción de población del país	Remesas oficiales (millones de dólares)	Remesas oficiales como proporción del PIB del país (en dólares constantes de 1995)
Argelia	1988	Medio O. y África sept.	1,75	0,64	0,48	0,414	2,77	379	0,97
Argelia	1995	Medio O. y África sept.	1,16	0,23	0,094	0,353	2,01	1.101	2,63
Bangladesh	1984	Asia meridional	26,16	5,98	1,96	0,258	0,04	527	2,19
Bangladesh	1986	Asia meridional	21,96	3,92	1,07	0,269	0,04	497	1,9
Bangladesh	1989	Asia meridional	33,75	7,72	2,44	0,288	0,05	771	2,68
Bangladesh	1992	Asia meridional	35,86	8,77	2,98	0,282	0,06	848	2,55
Bangladesh	1996	Asia meridional	29,07	5,88	1,6	0,336	0,09	1.217	3,16
Bielorrusia	1988	Europa y Asia central	0	0	0	0,227	0	0	0
Bielorrusia	1993	Europa y Asia central	1,06	0,13	0,03	0,216	0	0	0
Bielorrusia	1995	Europa y Asia central	2,27	0,71	0,46	0,287	0	29	0,27
Bolivia	1990	América Latina y el Caribe	11,28	2,22	0,6	0,42	0,47 2	0,03	
Botsuana	1985	África subsahariana	33,3	12,53	6,09	0,542	0	0	0
Brasil	1985	América Latina y el Caribe	15,8	4,69	1,82	0,595	0,05	25	0,01
Brasil	1988	América Latina y el Caribe	18,62	6,78	3,22	0,624	0,05	19	0,01
Brasil	1993	América Latina y el Caribe	18,79	8,38	5,01	0,615	0,08	1.123	0,17
Brasil	1995	América Latina y el Caribe	13,94	3,94	1,46	0,6	0,09	2.891	0,41
Brasil	1997	América Latina y el Caribe	5,1	1,32	0,5	0,517	0,11	1.324	0,17
Bulgaria	1989	Europa y Asia central	0	0	0	0,233	0,2	0	0
Bulgaria	1992	Europa y Asia central	0	0	0	0,308	0,2	0	0
Bulgaria	1995	Europa y Asia central	0	0	0	0,285	0,2	0	0
Burkina Faso	1994	África subsahariana	61,18	25,51	13,03	0,482	0	80	3,83
República Centroafricana	1993	África subsahariana	66,58	40,04	28,56	0,613	0	0	0
Chile	1987	América Latina y el Caribe	10,2	2,25	0,66	0,564	0,4	0	0
Chile	1990	América Latina y el Caribe	8,26	2,03	0,73	0,56	0,42	0	0
Chile	1992	América Latina y el Caribe	3,91	0,74	0,23	0,557	0,44	0	0
Chile	1994	América Latina y el Caribe	4,18	0,65	0,15	0,548	0,46	0	0
Colombia	1988	América Latina y el Caribe	4,47	1,31	0,57	0,531	0,8	448	0,65
Colombia	1991	América Latina y el Caribe	2,82	0,75	0,32	0,513	0,86	866	1,14
Colombia	1995	América Latina y el Caribe	8,87	2,05	0,63	0,574	1,02	739	0,8

(Continúa página siguiente)

(Continuación cuadro 14A.1)

País	Año de encuesta	Región	Conteo de la pobreza (porcentaje de personas que viven con US$1 o menos por persona al día)	Brecha de pobreza (porcentaje)	Brecha de pobreza al cuadrado (porcentaje)	Coeficiente Gini	Migración como proporción de población del país	Remesas oficiales (millones de dólares)	Remesas oficiales como proporción del PIB del país (en dólares constantes de 1995)
Colombia	1996	América Latina y el Caribe	10,99	3,16	1,21	0,571	1,06	635	0,67
Costa Rica	1986	América Latina y el Caribe	12,52	5,44	3,27	0,344	1,43	0	0
Costa Rica	1990	América Latina y el Caribe	11,08	4,19	2,37	0,456	1,41	0	0
Costa Rica	1993	América Latina y el Caribe	10,3	3,53	1,79	0,462	1.580	0	0
Costa Rica	1996	América Latina y el Caribe	9,57	3,18	1,55	0,47	1,71	122	1,03
Costa de Marfil	1985	África subsahariana	4,71	0,59	0,1	0,412	0	0	0
Costa de Marfil	1987	África subsahariana	3,28	0,41	0,08	0.4	0	0	0
Costa de Marfil	1993	África subsahariana	9,88	1,86	0,54	0,369	0	0	0
Costa de Marfil	1995	África subsahariana	12,29	2,4	0,71	0,367	0	0	0
Rep. Checa	1988	Europa y Asia central	0	0	0	0,194	1,73	0	0
Rep. Checa	1993	Europa y Asia central	0	0	0	0,266	1,53	0	0
Rep. Dominicana	1989	América Latina y el Caribe	7,73	1,51	0,42	0,504	4,89	301	2,91
Rep. Dominicana	1996	América Latina y el Caribe	3,19	0,71	0,26	0,487	7,08	914	7,13
Ecuador	1988	América Latina y el Caribe	24,85	10,21	5,82	0,439	1,38	0	0
Ecuador	1995	América Latina y el Caribe	20,21	5,77	2,27	0,437	1,92	382	2,13
Rep. Árabe de Egipto	1991	Medio Oriente y África sept.	3,97	0,53	0,13	0,35	0,15	2.569	4,99
Rep. Árabe de Egipto	1995	Medio Oriente y África sept.	5,55	0,66	0,13	0,283	0,18	3.279	5,45
El Salvador	1989	América Latina y el Caribe	25,49	13,72	10,06	0,489	9,06	228	3,39
El Salvador	1996	América Latina y el Caribe	25,26	10,35	5,79	0,522	11,67	1.084	11,22
Estonia	1988	Europa y Asia central	0	0	0	0,229	0	0	0
Estonia	1993	Europa y Asia central	3,15	0,91	0,51	0,395	0	0	0
Estonia	1995	Europa y Asia central	4,85	1,18	0,39	0,353	0	0	0
Etiopía	1981	África subsahariana	32,73	7,69	2,71	0,324	0,07	0	0
Etiopía	1995	África subsahariana	31,25	7,95	2,99	0,399	0,09	0	0
La Gambia	1992	África subsahariana	53,69	23,27	13,28	0,478	0	0	0
Ghana	1987	África subsahariana	47,68	16,6	7,81	0,353	0,11	1	0,02
Ghana	1989	África subsahariana	50,44	17,71	8,36	0,359	0,12	6	0,11
Ghana	1992	África subsahariana	45,31	13,73	5,61	0,339	0,18	7	0,12
Ghana	1999	África subsahariana	44,81	17,28	8,71	0,327	0,32	26	0,37
Guatemala	1987	América Latina y el Caribe	47,04	22,47	13,63	0,582	2,09	0	0
Guatemala	1989	América Latina y el Caribe	39,81	19,79	12,59	0,596	2,34	69	0,59

(Continúa página siguiente)

(Continuación cuadro 14A.1)

País	Año de encuesta	Región	Conteo de la pobreza (porcentaje de personas que viven con US$1 o menos por persona al día)	Brecha de pobreza (porcentaje)	Brecha de pobreza al cuadrado (porcentaje)	Coeficiente Gini	Migración como proporción de población del país	Remesas oficiales (millones de dólares)	Remesas oficiales como proporción del PIB del país (en dólares constantes de 1995)
Honduras	1989	América Latina y el Caribe	44,67	20,65	12,08	0,595	2,11	35	1,05
Honduras	1992	América Latina y el Caribe	38,98	17,74	10,4	0,545	2,74	60	1,65
Honduras	1994	América Latina y el Caribe	37,93	16,6	9,38	0,552	3,23	85	2,23
Honduras	1996	América Latina y el Caribe	40,49	17,47	9,72	0,537	3,66	128	3,12
Hungría	1989	Europa y Asia Central	0	0	0	0,233	2,02	0	0
Hungría	1993	Europa y Asia Central	0	0	0	0,279	1,75	0	0
India	1983	Asia meridional	52,55	16,27	No aplica	0,32	0,04	2.311	1,25
India	1986	Asia meridional	47,46	13,92	No aplica	0,337	0,06	2.105	0,99
India	1988	Asia meridional	47,99	13,51	No aplica	0,329	0,07	2.402	0,98
India	1990	Asia meridional	45,95	12,63	No aplica	0,312	0,09	1.875	0,68
India	1995	Asia meridional	46,75	12,72	No aplica	0,363	0,11	7.685	2,17
India	1997	Asia meridional	44,03	11,96	No aplica	0,378	0,12	10.688	2,7
Indonesia	1987	Asia oriental	28,08	6,08	1,78	0,331	0,01	86	0,07
Indonesia	1993	Asia oriental	14,82	2,98	0,39	0,317	0,05	346	0,2
Indonesia	1996	Asia oriental	7,81	0,95	0,18	'0,364	0,08	796	0,39
Indonesia	1998	Asia oriental	26,33	5,43	1,69	0,315	0,1	959	0,4
Rep. Islámica de Irán	1990	Medio oriente y África sept.	0,9	0,8	No aplica	0,434	0,63	1	0,01
Jamaica	1988	América Latina y el Caribe	5,02	1,38	0,67	0,431	17,03	76	1,73
Jamaica	1990	América Latina y el Caribe	0,62	0,03	0,01	0,418	19,07	136	2,75
Jamaica	1993	América Latina y el Caribe	4,52	0,86	0,29	0,379	21,8	187	3,39
Jamaica	1996	América Latina y el Caribe	3,15	0,73	0,32	0,364	24,4	636	11,46
Jordania	1987	Medio oriente y África sept.	0	0	0	0,36	0,87	939	16,72
Jordania	1992	Medio oriente y África sept.	0,55	0,12	0,05	0,433	0,93	843	14,46
Jordania	1997	Medio oriente y África sept.	0,36	0,1	0,06	0,364	0,94	1,655	23,08
Kazajstán	1988	Europa y Asia central	0,05	0,02	0,01	0,257	0	0	0
Kazajstán	1993	Europa y Asia central	1,06	0,04	0,01	0,326	0	0	0
Kazajstán	1996	Europa y Asia central	1,49	0,27	0,1	0,354	0	10	0,05
Kenia	1992	África subsahariana	33,54	12,82	6,62	0,574	0	0	0
Kenia	1994	África subsahariana	26,54	9,03	4,5	0,445	0	0	0
República Kirguisa	1988	Europa y Asia central	0	0	0	0,26	0	0	0
República Kirguisa	1993	Europa y Asia central	22,99	10,87	6,82	0,537	0	2	0,1

(Continúa página siguiente)

(Continuación cuadro 14A.1)

País	Año de encuesta	Región	Conteo de la pobreza (porcentaje de personas que viven con US$1 o menos por persona al día)	Brecha de pobreza (porcentaje)	Brecha de pobreza al cuadrado (porcentaje)	Coeficiente Gini	Migración como proporción de población del país	Remesas oficiales (millones de dólares)	Remesas oficiales como proporción del PIB del país (en dólares constantes de 1995)
República Kirguisa	1997	Europa y Asia central	1,57	0,28	0,1	0,405	0	3	0,17
Letonia	1988	Europa y Asia central	0	0	0	0,225	0	0	0
Letonia	1993	Europa y Asia central	0	0	0	0,269	0	0	0
Letonia	1995	Europa y Asia central	0	0	0	0,284	0	0	0
Letonia	1998	Europa y Asia central	0,19	0,01	0	0,323	0	3	0,05
Lesotho	1987	África subsahariana	30,34	12,66	6,85	0,56	0	0	0
Lesotho	1993	África subsahariana	43,14	20,26	11,84	0,579	0	0	0
Lituania	1988	Europa y Asia central	0	0	0	0,224	0	0	0
Lituania	1993	Europa y Asia central	16,47	3,37	0,95	0,336	0	0	0
Lituania	1996	Europa y Asia central	0	0	0	0,323	0	2	0,03
Madagascar	1980	África subsahariana	49,18	19,74	10,21	0,468	0	0	0
Madagascar	1994	África subsahariana	60,17	24,46	12,83	0,434	0	11	0,35
Malí	1989	África subsahariana	16,46	3,92	1,39	0,365	0	76	3,49
Malí	1994	África subsahariana	72,29	37,38	23,06	0,505	0	103	4,43
Mauritania	1988	África subsahariana	40,64	19,07	12,75	0,425	0	9	1,04
Mauritania	1993	África subsahariana	49,37	17,83	8,58	0,5	0	2	0,2
Mauritania	1995	África subsahariana	30,98	9,99	4,59	0,389	0	5	0,47
México	1984	América Latina y el Caribe	12,05	2,65	0,78	0,54	1,86	1.127	0,47
México	1989	América Latina y el Caribe	16,2	5,63	2,75	0,551	4,66	2.213	0,87
México	1992	América Latina y el Caribe	13,31	3,23	1,04	0,543	6,1	3.070	1,07
México	1995	América Latina y el Caribe	17,9	6,15	2,92	0,537	7,39	3.673	1,28
Moldavia	1988	Europa y Asia central	0	0	0	0,241	0	0	0
Moldavia	1992	Europa y Asia central	7,31	1,32	0,32	0,344	0	0	0
Marruecos	1985	Medio Oriente y África sept.	2,04	0,7	0,5	0,392	4,38	967	3,81
Marruecos	1990	Medio Oriente y África sept.	0,14	0,02	0,01	0,392	4,02	1.336	4,24
Mozambique	1996	África subsahariana	37,85	12,02	5,42	0,396	0	0	0
Namibia	1993	África subsahariana	34,93	13,97	6,93	0,743	0	8	0,25
Nepal	1985	Asia meridional	42,13	10,79	3,75	0,334	0	39	1,43
Nepal	1995	Asia meridional	37,68	9,74	3,71	0,387	0	101	2,3
Nicaragua	1993	América Latina y el Caribe	47,94	20,4	11,19	0,503	4,38	25	1,47
Níger	1993	África subsahariana	41,73	12,43	5,29	0,361	0	13	0,74

(Continúa página siguiente)

(Continuación cuadro 14A.1)

País	Año de encuesta	Región	Conteo de la pobreza (porcentaje de personas que viven con US$1 o menos por persona al día)	Brecha de pobreza (porcentaje)	Brecha de pobreza al cuadrado (porcentaje)	Coeficiente Gini	Migración como proporción de población del país	Remesas oficiales (millones de dólares)	Remesas oficiales como proporción del PIB del país (en dólares constantes de 1995)
Níger	1995	África subsahariana	61,42	33,93	23,66	0,506	0	6	0,32
Nigeria	1997	África subsahariana	70,24	34,91	ND	0,505	0,09	1.920	6,37
Paquistán	1988	Asia meridional	49,63	14,85	6,03	0,333	0,11	2.013	4,56
Paquistán	1991	Asia meridional	47,76	14,57	6,04	0,332	0,16	1.848	3,62
Paquistán	1993	Asia meridional	33,9	8,44	3,01	0,342	0,18	1.562	2,78
Paquistán	1997	Asia meridional	30,96	6,16	1,86	0,312	0,22	1.409	2,19
Panamá	1989	América Latina y el Caribe	16,57	7,84	4,9	0,565	3,53	14	0,25
Panamá	1991	América Latina y el Caribe	18,9	8,87	5,48	0,568	3,55	14	0,21
Panamá	1995	América Latina y el Caribe	14,73	6,15	3,39	0,57	3,61	16	0,2
Panamá	1997	América Latina y el Caribe	10,31	3,15	3,67	0,485	3,67	16	0,19
Paraguay	1990	América Latina y el Caribe	11,05	2,47	0,8	0,397	0	43	0,56
Paraguay	1995	América Latina y el Caribe	19,36	8,27	4,65	0,591	0	200	2,21
Perú	1985	América Latina y el Caribe	1,14	0,29	0,14	0,457	0,33	0	0
Perú	1994	América Latina y el Caribe	9,13	2,37	0,92	0,446	0,89	472	0,96
Perú	1997	América Latina y el Caribe	15,49	5.382,8	1	0,462	1,03	636	1,08
Filipinas	1985	Asia meridional	22,78	5,32	1,66	0,41	1,26	111	0,21
Filipinas	1988	Asia meridional	18,28	3,59	0,94	0,407	1,49	388	0,64
Filipinas	1991	Asia meridional	15,7	2,79	0,66	0,438	1,69	329	0,49
Filipinas	1994	Asia meridional	18,36	3,85	1,07	0,429	1,86	443	0,62
Filipinas	1997	Asia meridional	14,4	2,85	0,75	0,461	2	1.057	1,28
Polonia	1987	Europa y Asia central	0	0	0	0,255	1,89	0	0
Polonia	1990	Europa y Asia central	0,08	0,027	0,02	0,283	1,84	0	0
Polonia	1992	Europa y Asia central	0,08	0,031	0,02	0,271	1,81	0	0
Rumania	1989	Europa y Asia central	0	0	0	0,233	0,62	0	0
Rumania	1992	Europa y Asia central	0,8	0,34,	0,31	0,254	0,77	0	0
Rumania	1994	Europa y Asia central	2,81	0,76	0,43	0,282	0,88	4	0,01
Federación Rusa	1994	Europa y Asia central	6,23	1,6	0,55	0,436	0,34	0	0
Federación Rusa	1996	Europa y Asia central	7,24	1,6	0,47	0,48	0,35	0	0
Federación Rusa	1998	Europa y Asia central	7,05	1,45	0,39	0,487	0,36	0	0
Senegal	1991	África subsahariana	45,38	19,95	11,18	0,541	0	105	2,54
Senegal	1994	África subsahariana	26,26	7,04	2,73	0,412	0	73	1,71

(Continúa página siguiente)

(Continuación cuadro 14A.1)

País	Año de encuesta	Región	Conteo de la pobreza (porcentaje de personas que viven con US$1 o menos por persona al día)	Brecha de pobreza (porcentaje)	Brecha de pobreza al cuadrado (porcentaje)	Coeficiente Gini	Migración como proporción de población del país	Remesas oficiales (millones de dólares)	Remesas oficiales como proporción del PIB del país (en dólares constantes de 1995)
Sierra Leona	1989	África subsahariana	56,81	40,45	33,8	0,628	0,18	0	0
Sudáfrica	1993	África subsahariana	11,47	1,83	0,38	0,593	0,14	0	0
Sri Lanka	1985	Asia meridional	9,39	1,69	0,5	0,324	0,06	292	3,45
Sri Lanka	1990	Asia meridional	3,82	0,67	0,23	0,301	0,12	401	4
Sri Lanka	1995	Asia meridional	6,56	1	0,26	0,343	0,3	790	6,06
Tanzania	1991	África subsahariana	48,54	24,42	15,4	0,59	0	0	0
Tanzania	1993	África subsahariana	19,89	4,77	1,66	0,381	0	0	0
Tailandia	1988	Asia meridional	25,91	7,36	2,73	0,438	0,17	0	0
Tailandia	1992	Asia meridional	6,02	0,48	0,05	0,462	0,21	0	0
Tailandia	1996	Asia meridional	2,2	0,14	0,01	0,434	0,24	0	0
Tailandia	1998	Asia meridional	0	0	0	0,413	0,25	0	0
Trinidad y Tobago	1992	América Latina y el Caribe	12,36	3,48	ND	0,402	10,5	6	0,12
Túnez	1985	Medio Oriente y África sept.	1,67	0,34	0,13	0,434	3,12	271	2,11
Túnez	1990	Medio Oriente y África sept.	1,26	0,33	0,16	0,402	3,01	551	3,71
Turquía	1987	Europa y Asia central	1,49	0,36	0,17	0,435	4,18	2.021	1,56
Turquía	1994	Europa y Asia central	2,35	0,55	0,24	0,415	4,13	2.627	1,66
Turkmenistán	1988	Europa y Asia central	0	0	0	0,264	0	0	0
Turkmenistán	1993	Europa y Asia central	20,92	5,69	2,1	0,357	0	0	0
Uganda	1989	África subsahariana	39,17	14,99	7,57	0,443	0	0	0
Uganda	1993	África subsahariana	36,7	11,44	5	0,391	0	0	0
Ucrania	1989	Europa y Asia central	0	0	0	0,233	0	0	0
Ucrania	1992	Europa y Asia central	0,04	0,01	0,01	0,257	0	0	0
Ucrania	1996	Europa y Asia central	0	0	0	0,325	0	0	0
Uruguay	1989	América Latina y el Caribe	1,1	0,47	0,4	0,423	0	0	0
Uzbekistán	1988	Europa y Asia central	0	0	0	0,249	0	0	0
Uzbekistán	1993	Europa y Asia central	3,29	0,46	0,11	0,332	0	0	0
Rep. Bol. de Venezuela	1981	América Latina y el Caribe	6,3	1,08	0,25	0,556	0,08	0	0
Rep. Bol. de Venezuela	1987	América Latina y el Caribe	6,6	1,04	0,22	0,534	0,14	0	0
Rep. Bol. de Venezuela	1989	América Latina y el Caribe	8,49	1,77	0,49	0,557	0,19	0	0

(Continúa página siguiente)

(Continuación cuadro 14A.1)

País	Año de encuesta	Región	Conteo de la pobreza (porcentaje de personas que viven con US$1 o menos por persona al día)	Brecha de pobreza (porcentaje)	Brecha de pobreza al cuadrado (porcentaje)	Coeficiente Gini	Migración como proporción de población del país	Remesas oficiales (millones de dólares)	Remesas oficiales como proporción del PIB del país (en dólares constantes de 1995)
Rep. Bol. de Venezuela	1993	América Latina y el Caribe	2,66	0,57	0,22	0,416	0,29	0	0
Rep. Bol. de Venezuela	1996	América Latina y el Caribe	14,69	5,62	3,17	0,487	0,36	0	0
Rep. de Yemen	1992	Medio Oriente y África sept.	5,07	0,93	ND	0,394	0	1.018	28,49
Rep. de Yemen	1998	Medio Oriente y África sept.	10,7	2,42	0,85	0,344	0	1.202	23,77
Zambia	1991	África subsahariana	58,59	31,04	20,18	0,483	0	0	0
Zambia	1993	África subsahariana	69,16	38,49	25,7	0,462	0	0	0
Zambia	1996	África subsahariana	72,63	37,75	23,88	0,497	0	0	0
Zimbabue	1991	África subsahariana	35,95	11,39	4,56	0,568	0	0	0

Fuentes: todos los datos sobre pobreza y desigualdad se han extraído de la base de datos del Informe Seguimiento Global de la Pobreza, publicado por el Banco Mundial. Los datos sobre migración son de los Censos de Población de Estados Unidos y de *Trends in International Migration,* publicado por la OCDE. Los datos sobre remesas son del *Anuario del FMI de estadísticas de la balanza de pagos*.
Nota: ND = no disponibles.

Capítulo 15
Transnacionalismo y desarrollo: tendencias y oportunidades en América Latina

Manuel Orozco

Nuevas redes transnacionales han surgido en el contexto de la globalización a partir de la consolidación de los lazos migratorios. En la actualidad, las redes de migración, basadas en relaciones de familia a familia, hacen un aporte significativo a la integración de los países en la economía global. Entre las expresiones de esa integración se cuentan las donaciones de inmigrantes, inversiones grandes y pequeñas, intercambio comercial, turismo y transferencias unilaterales de remesas de los trabajadores. En el presente capítulo se abordan los anteriores conceptos y las relaciones que ellos tienen con el desarrollo.

Además de enviar remesas, la movilización de los emigrantes y de los ahorros y las inversiones de sus parientes en sus países de origen (por medio de la adquisición de tierras, propiedades o pequeños negocios) es el acicate del crecimiento económico en zonas tradicionalmente olvidadas por el sector privado y el público –las zonas rurales en particular. La comunicación entre los hogares y dentro de ellos ha dado origen a flujos considerables de ingresos a los negocios en Estados Unidos y América Latina, como se observa, por ejemplo, en la demanda creciente de servicios telefónicos.

Los anteriores patrones transnacionales de migración –entre ellos remesas de dinero, turismo, transporte, telecomunicaciones y transacciones comerciales de la nostalgia[1] –conocidos conjuntamente como las Cinco T– plantean importantes interrogantes de las políticas acerca de la relación entre transnacionalismo y desarrollo. Para la gente y para el desarrollo, son cada vez más importantes esas relaciones.[2] En términos prácticos, un vínculo económico común de los inmigrantes con el país de origen cubre, por lo menos, cuatro prácticas que involucran un gasto o una inversión: transferencias de remesas a la familia, demanda de servi-

1 Las transacciones comerciales de la nostalgia son las importaciones y las exportaciones que hacen los emigrantes de mercancías y artículos con sus países de origen, como especias tradicionales, artesanías y vestuario.

2 Desde hace mucho tiempo, la economía del desarrollo ha considerado vitales los ahorros en el extranjero para aumentar la relación capital-producción de un país. Se han considerado cuatro factores en ese contexto: inversión extranjera directa, ayuda oficial para el desarrollo, comercio exterior y transferencia de tecnología. Las remesas también constituyen ahorros de gran magnitud en el extranjero.

cios (como telecomunicaciones, artículos de consumo o viaje) inversiones de capital y donaciones benéficas a organizaciones filantrópicas que recaudan fondos para la comunidad en el país de origen.

Poco a poco, la atención a los efectos positivos que tienen las remesas de familia en las economías nacionales, se va convirtiendo en estrategias de desarrollo, como prestar servicios financieros a personas de hogares transnacionales. Sin embargo, aún quedan por explorar otros campos de las relaciones transnacionales.

Comunidades transnacionales que enlazan hogares y países

Con la continua migración internacional, está creciendo el número de familias transnacionales que existen en el mundo –a las que se define como grupos que conservan relaciones y conexiones con el país de origen y con el país anfitrión.[3] Las anteriores dinámicas de participación transfronteriza de los emigrantes abarca una gama de actividades que, sin limitarse a ellas, incluyen el envío de remesas, redes sociales, relaciones económicas, prácticas culturales y participación política. A su vez, el origen y la profundidad de los lazos transnacionales que mantienen los emigrantes tanto con la comunidad de donde salieron como con la comunidad que los recibió, pueden determinar la creación de grupos sociales y su éxito como asociaciones país de origen (HTA) (Andrade-Eckhoff y Silva-Ávalos 2003).

Estas relaciones transnacionales de familia tienen un aspecto económico que trasciende el alcance de las remesas. El análisis que sigue a continuación se basa en cinco encuestas realizadas entre personas de doce países de origen diferentes que giran remesas desde Nueva York, Los Ángeles, Chicago, Washington DC. y Miami.

Utilizando las Cinco T como unidades de análisis, el presente estudio se dirige a evaluar la envergadura de los vínculos internacionales (*véase* la metodología de la encuesta que aparece al final del capítulo).

Medir el alcance de los vínculos transnacionales depende del tipo de participación internacional. Levitt (2004), por ejemplo, cita a Portes (1999) quien aduce que posiblemente apenas 10% o menos de emigrantes de Estados Unidos toman parte en actividades regulares económicas y políticas transnacionales.

Los inmigrantes están más conectados, como lo señalan los resultados del capítulo. El análisis de las Cinco T indica que 60% de los inmigrantes envían regularmente remesas, es decir, doce veces al año; la tercera parte de esos inmigrantes

---

3 Existe una gama de definiciones de transnacionalismo: por ejemplo, "agrupamiento de emigrantes quienes de manera rutinaria participan en un campo de relaciones, prácticas y normas que incluyen tanto los lugares de origen como los de destino" (Lozano 1999). En todas partes, con patrones significativos de migración regional, se va propagando la tendencia de vínculos norte-sur así como de vínculos sur-sur.

viajan una vez al año; 65% llaman por teléfono a sus hogares todas las semanas y 68% compran artículos de sus países de origen.

El transnacionalismo es pertinente con respecto a la interacción entre relaciones microeconómicas y macroeconómicas. Mittelman (2000) explica que la anatomía actual de la economía política global es una reorganización espacial de la producción entre los continentes del mundo, flujos migratorios a gran escala entre los continentes y dentro de ellos, redes complejas que enlazan procesos de producción y compradores y vendedores, y el surgimiento de estructuras culturales transnacionales que median entre esos procesos. El autor continúa recalcando que, mediada por patrones micro, como redes étnicas y familiares, la mayor competencia entre continentes y dentro de ellos acelera los flujos transversales de emigrantes. A su vez, este flujo transversal de migración produce efectos económicos en el país exportador de mano de obra.

¿Afectan estos patrones micro el crecimiento económico del país de origen? ¿Puede el movimiento de personas convertirse en indicador de desarrollo económico? El flujo de remesas indica respuestas positivas. Además, el impacto puede ser mayor del esperado anteriormente, cuando en el análisis se incluyen otras características de las Cinco T.

Tomando como ejemplo a una región, países de Centroamérica y el Caribe han tratado de integrarse en la economía mundial por medio de cuatro dinámicas: exportaciones no tradicionales, el fenómeno de la maquiladora,[4] la inmigración y el turismo. Conforme ha diversificado estos cuatro campos, Centroamérica ha dejado de ser una región exportadora de productos agrícolas exclusivamente, o una así llamada economía de sobremesa –es decir, exportadora de café, azúcar y ron. Rodas-Martini (2000) hace hincapié en este punto en la relación entre integración en la economía global e integración con el norte. Lo anterior se refleja en términos de "los flujos comerciales (manufacturas, productos agrícolas y turismo) y los flujos de factores de producción (inmigración ilegal e inversión extranjera)" (p. 17).

Desde una perspectiva más crítica, Robinson (2001) aduce que "el resultado de los cambios globales en forma de acumulación flexible del capital y de la división global del trabajo ha sido mayor heterogeneidad de los mercados laborales de cada lugar" (p. 529). En términos más concretos, Robinson sostiene que, con base en el ingreso de nuevas actividades mezcladas con el modelo de acumulación global, se observa una forma de acumulación transnacional. Para Robinson, en Centroamérica se observa el modelo transnacional a través de "la producción de empresas procesadoras para la exportación (de ropa, en particular), servicios

4 Montando plantas de producción en el extranjero (por ejemplo, en México), que llevan a cabo parte de un proceso industrial, o todas las fases de un proceso industrial para la compañía matriz (localizada tal vez en Estados Unidos). El fenómeno suele reducir los costos de producción –costos de mano de obra, energía, agua y materias primas.

transnacionales (turismo, en especial), exportaciones de productos agrícolas no tradicionales, y remesas que envían centroamericanos que trabajan en Estados Unidos" (p. 539).

En la mayoría de los países de la región, en realidad, casi la mitad del producto interno bruto (PIB) depende de esos cuatro factores, lo cual ha tenido efecto multiplicador en otros campos (*véase* cuadro 15.1). Sin embargo, en el contexto de la migración, es poco lo que se sabe sobre los efectos de los demás componentes de las Cinco T: remesas de dinero, turismo, transporte, telecomunicaciones y transacciones comerciales de la nostalgia.

CUADRO 15.1
CENTROAMÉRICA EN LA ECONOMÍA GLOBAL, 2002
En millones de dólares

Sector	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica	República Dominicana
Remesas	1.775	1.995	735	600	206	2.044
Exportaciones de mercancías (sin incluir maquiladora)	2.960	3.287	1.344	582	5.352	719
Maquiladora	373[a]	543	546	102[a]	1.221[a]	1.875
Turismo internacional	606	254	251	157	936	2.609
Producto interno bruto	22.476	14.598	6.683	2.498	16.652	21.000

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, perfiles de país; para datos sobre ayuda oficial para el desarrollo, *véase* Banco Mundial, *Indicadores Globales del Desarrollo* 2003; Cepal, 2003.
[a] para estos países, los números son para el año 2000.

Como lo demuestra el análisis, en parte, la interdependencia económica de Centroamérica opera como una función de los emigrantes que viven en el extranjero y actúan como fuente primaria de turismo para países como Honduras, Nicaragua y El Salvador. Los inmigrantes en Estados Unidos generan gran parte de la demanda de viajes en avión a la región, y las llamadas telefónicas que hacen a sus parientes responden por el grueso de las telecomunicaciones entre Estados Unidos y Centroamérica. También son ellos quienes transfieren por lo menos cinco mil millones de dólares anuales en remesas. También existe un intercambio comercial, o las transacciones comerciales de la nostalgia, el cual va a crecer en importancia con la liberalización del comercio con Estados Unidos. Las Cinco T mencionadas se han convertido en factores determinantes de la participación internacional.

Transporte

El uso del transporte aéreo constituye una fuente clave de comunicaciones entre los inmigrantes y sus familias. Los parientes que viven en América Latina viajan a

Estados Unidos a visitar a sus familiares o los inmigrantes viajan a sus países de origen a visitar a sus parientes. El resultado final son muchos viajes aéreos de los miembros de la familia.

Sólo desde el aeropuerto John F. Kennedy (Nueva York) los vuelos anuales a Santo Domingo transportan a cerca de 140.000 personas, mientras que, del aeropuerto de Miami viajan otras 95.000. En su mayoría estos viajeros son turistas dominicanos y empresarios que trabajan en República Dominicana. En El Salvador, sucede algo parecido. El Grupo Taca, aerolínea que presta servicios a Centroamérica, tiene 21 vuelos diarios de Estados Unidos a El Salvador (Orozco 2002b). Los vuelos a Centroamérica registran un aumento significativo: la demanda de vuelos se ha propagado en todo el territorio de Estados Unidos. Varias aerolíneas estadounidenses realizan operaciones diarias en Centroamérica, entre ellas American Airlines, Continental, Delta y United.

Treinta por ciento de los inmigrantes que giran remesas indican que por lo menos una vez al año viajan a sus países de origen. Los grupos de inmigrantes varían respecto de los viajes, siendo los ecuatorianos, dominicanos y guayaneses los que viajan a su país con mayor frecuencia que otros inmigrantes (cuadro 15.2). Los ecuatorianos se encuentran entre los que viajan a su país con mayor frecuencia, con 12% que viajan dos veces al año y casi 40% una vez al año. Más de uno de diez dominicanos viaja tres veces al año, dos de cada diez viajan dos veces al año y uno de cada tres lo hace una vez al año.

CUADRO 15.2
FRECUENCIA DE VIAJE DE INMIGRANTES A PAÍS DE ORIGEN

País de origen	Tres veces al año o más	Dos veces al año	Una vez al año	Cada dos años	Cada tres años	Viajan poco	Nunca viajan
Ecuador	0	12,2	39,2	35,1	4,1	9,5	0
República Dominicana	11,6	24,5	33,3	10,9	3,4	16,3	0
Guayana	5,8	12,1	26,7	18,4	10,7	26,2	0
El Salvador	1,5	5,6	20,4	5,6	8,7	23,5	34,7
México	2,5	5,0	20,1	4,6	6,3	14,6	46,9
Colombia	2,0	7,0	13,0	6,0	0	15,0	57,0
Nicaragua	2,0	6,0	11,3	13,3	3,3	12,7	51,3
Cuba	0	2,3	10,9	4,0	1,7	13,1	68,0
Honduras	0	5,5	6,8	12,3	2,7	12,3	60,3
Guatemala	0,9	3,7	4,6	3,7	0,9	15,6	70,6
Promedio ponderado	3,0	8,2	19,1	10,1	5,0	17,0	37,7

Fuente: Datos de la encuesta de inmigrantes en Nueva York, Los Ángeles, Washington, DC, Chicago y Miami, diseñada por el autor en 2003-4 y realizada por Emmanuel Sylvestre and Associates. En Orozco 2004a, se presentan resultados parciales de la misma. *Véase* al final del capítulo la metodología de la encuesta.

La tendencia de los inmigrantes que no han viajado a su país es la de haber vivido por corto tiempo en Estados Unidos. Más de 60% de quienes han vivido menos de seis años en este país no han vuelto a sus países de origen (cuadro 15.3). El anterior hallazgo es consistente con otras investigaciones que indican que los inmigrantes recientes tienden a enviar menos dinero a sus hogares debido a los menores ingresos que devengan y a las obligaciones que implica establecerse en un nuevo país.

CUADRO 15.3
FRECUENCIA DE VIAJE DE INMIGRANTES A PAÍS DE ORIGEN Y AÑOS DE PERMANENCIA EN ESTADOS UNIDOS
Porcentaje

Frecuencia	Menos de seis años	De siete a doce años	Más de doce años
Tres veces al año o más	1,6	2,2	7,7
Dos veces al año	5,2	8,6	15,0
Una vez al año	11,9	24,8	25,3
Cada dos años	5,6	16,4	9,5
Cada tres años	2,4	6,8	8,1
Viaja poco	11,7	19,8	23,8
Nunca ha viajado	61,6	21,2	10,6
Promedio para todos los inmigrantes	46,6	34,5	18,9

Fuente: Datos de la encuesta de inmigrantes en Nueva York, Los Ángeles, Washington, DC, Chicago y Miami, diseñada por el autor en 2003-4 y realizada por Emmanuel Sylvestre and Associates. En Orozco 2004a, se presentan resultados parciales de la misma.

Turismo

Se ha vuelto práctica regular la conectividad económica entre emigrantes y sus países de origen. En El Salvador y República Dominicana el turismo muestra un sesgo muy marcado hacia los nacionales que viven en el extranjero. Por ejemplo, en República Dominicana, más de medio millón de turistas que visitan el país son dominicanos que viven en el extranjero, en particular en Estados Unidos (cuadro 15.4). La mayoría se queda en el país durante quince días o más y gasta cerca de 65 dólares diarios. En el caso de El Salvador, más de 40% de las personas que viajan a ese país son salvadoreños. Esta comunidad ha creado la demanda de nuevos bienes y servicios que las compañías locales e internacionales de turismo tratan de abastecer ofreciendo paquetes turísticos, viajes y propiedad raíz en regiones costeras. En Nicaragua y Honduras se observa un patrón similar. Hasta la economía jamaiquina, con fuerte dependencia del turismo internacional, refleja la demanda de servicios turísticos de nacionales que viven en el extranjero. Aunque

los números oficiales señalan que la diáspora representa 6% del turismo a Jamaica (cuadro 15.4) funcionarios del gobierno insisten en que el número es bajo porque los jamaiquinos no se registran como ciudadanos jamaiquinos en los formularios de inmigración sino como nacionales extranjeros, lo que significa cifras estadísticas sesgadas.

CUADRO 15.4
NACIONALES COMO PORCENTAJE DE TURISTAS EN REPÚBLICA DOMINICANA, JAMAICA Y MÉXICO

	Nacionales	Porcentaje	Año
República Dominicana	523.588	15	2003
Jamaica	57.428	6	2004
México	2.203.100	22	1997

Fuente: Banco Central, República Dominicana, http://www.bancentral.gov.do/; Bank of Jamaica, *Statistical Digest,* octubre 2004; Banco de México, www.mexico-travel.com
Nota: funcionarios del gobierno de Jamaica aseveran que el porcentaje indicado equivale a la mitad por lo menos de la tendencia real. Los jamaiquinos que viven en el extranjero no diligencian los formularios como no residentes jamaiquinos, de manera que los registros estadísticos subestiman el volumen real de esos turistas.

Visitar el país de origen conlleva algo más que quedarse en casa con los parientes. Los inmigrantes que regresan a visitar sus familias también son turistas que gastan mucho dinero en diversión y entretenimiento con sus familias. Las visitas ocurren en ocasiones diversas, desde Navidad y Año Nuevo hasta Pascua y otras fiestas religiosas. Otros inmigrantes hacen viajes especiales a sus países para asistir a bodas, cumpleaños, funerales, o atender alguna emergencia.

Por lo general, los inmigrantes gastan US$1.000 por lo menos en cada viaje. Una vez más, los ecuatorianos son el grupo más notorio en cuanto que no solamente viajan con mayor frecuencia sino que también gastan más dinero. Otros latinoamericanos gastan sumas similares, entre US$1.000 y US$2.000 (cuadro 15.5).

Guayana constituye ejemplo interesante sobre el alcance de contactos económicos. Cuarenta por ciento de guayaneses que envían remesas visitan por lo menos una vez al año su país de origen (*véase* cuadro 15.2). El número anterior representa un mercado potencialmente lucrativo y sin explotar relativamente. En promedio, los guayaneses inmigrantes que visitan el país gastan US$1.000 durante su permanencia en Guayana. Esta cifra se suma a por lo menos US$25 millones que se quedan en el país. Por tanto, los anteriores aportes a la economía pueden ser casi tan importantes como las remesas, las cuales se calculan en más de cien millones de dólares (Orozco 2004a).

CUADRO 15.5
¿CUÁNTO SE GASTA EN CADA VIAJE?
Porcentaje

	Menos de US$1.000 por tiempo de permanencia	Menos de US$2.000 por tiempo de permanencia	Más de US$2.000 por tiempo de permanencia
Colombia	82,9	17,1	0,0
Cuba	50,0	26,9	23,1
Ecuador	9,6	39,7	50,7
El Salvador	43,6	48,2	8,2
Guatemala	51,6	35,5	12,9
Guayana	45,8	41,1	13,1
Honduras	56,7	33,3	10,0
México	33,9	38,4	27,7
Nicaragua	72,7	21,2	4,5
República Dominicana	35,8	50,7	13,4
Promedio	43,9	38,9	17,0

Fuente: Datos de la encuesta de inmigrantes en Nueva York, Los Ángeles, Washington, DC, Chicago y Miami, diseñada por el autor en 2003-4 y realizada por Emmanuel Sylvestre and Associates. En Orozco 2004a, se presentan resultados parciales de la misma. *Véase* al final del capítulo la metodología de la encuesta.

Telecomunicaciones

Las telecomunicaciones conectan con sus países de origen a los emigrantes que viven en el extranjero. A medida que mejoraba la conectividad, aumentaba el volumen de llamadas a Centroamérica y el Caribe, abriendo nuevas oportunidades de expansión económica y de inversiones en telefonía móvil, internet y transmisión por cable. Compañías como AT&T, Bellsouth (Movistar) y Motorola han creado una infraestructura económica para facilitar las comunicaciones entre miembros de la diáspora y sus países de origen, beneficiando a las empresas locales.

Es posible que las llamadas telefónicas casa a casa respondan por la mayor proporción del ingreso que se ha generado en las telecomunicaciones internacionales de larga distancia. Los centroamericanos que viven en Estados Unidos mantienen contacto permanente con sus países de origen –y las llamadas telefónicas constituyen una forma importante de contacto familiar transnacional. Más de 60% de los centroamericanos llaman a sus parientes en el extranjero una vez a la semana por lo menos y gastan 30 minutos mínimo al día al teléfono hablando con sus parientes en el extranjero, o sea un total de 120 minutos al mes (cuadros 15.6 y 15.7).

Los contactos de los inmigrantes explican una proporción significativa de los ingresos de las compañías telefónicas por concepto de servicios entre Estados Unidos y América Latina. Por ejemplo, la mitad de los minutos de llamada de Estados

CUADRO 15.6
FRECUENCIA DE LLAMADAS TELEFÓNICAS INTERNACIONALES DE LARGA DISTANCIA HECHAS A PARIENTES EN PAÍS DE ORIGEN
Porcentaje

	Dos veces o más a la semana	Una vez a la semana	Una vez cada dos semanas	Una vez al mes	Rara vez llaman
Colombia	39,0	38,0	16,0	6,0	1,0
Cuba	11,9	35,7	32,1	16,7	3,6
Ecuador	55,0	43,0	2,0	0	0
El Salvador	23,8	34,3	27,6	11,4	2,9
Guatemala	21,1	34,9	26,6	12,8	4,6
Guayana	16,6	25,3	30,4	20,7	6,9
Honduras	23,0	33,8	25,7	10,8	6,8
México	28,3	44,4	14,3	9,0	3,9
Nicaragua	29,1	40,5	20,3	8,1	2,0
República Dominicana	60,7	16,7	11,3	8,0	3,3
Total (promedio ponderado)	29,1	34,7	21,3	11,2	3,7

Fuente: Datos de la encuesta de inmigrantes en Nueva York, Los Ángeles, Washington, DC, Chicago y Miami, diseñada por el autor en 2003-4 y realizada por Emmanuel Sylvestre and Associates. En Orozco 2004a, se presentan resultados parciales de la misma. *Véase* al final del capítulo la metodología de la encuesta.

CUADRO 15.7
DURACIÓN PROMEDIO DE LLAMADAS TELEFÓNICAS INTERNACIONALES DE LARGA DISTANCIA HECHAS A PARIENTES EN PAÍS DE ORIGEN
Porcentaje

	Menos de cinco minutos	De seis a diez minutos	De once a veinte minutos	De veinte a treinta minutos	Más de treinta minutos
Colombia	2,0	10,0	15,0	32,0	40,0
Cuba	4,6	21,1	39,4	21,1	9,7
Ecuador	0	4,0	45,0	37,0	13,0
El Salvador	0,5	4,3	11,4	22,4	59,0
Guatemala	0	1,8	9,2	18,3	64,2
Guayana	3,4	15,3	39,0	22,0	7,6
Honduras	4,0	14,7	20,0	25,3	29,3
México	2,5	3,2	7,8	29,4	55,7
Nicaragua	0,7	9,3	24,7	36,0	26,0
República Dominicana	0,7	6,7	13,3	35,3	44,0
Total (promedio ponderado)	2,0	8,9	22,0	27,3	35,7

Fuente: Datos de la encuesta de inmigrantes en Nueva York, Los Ángeles, Washington, DC, Chicago y Miami, diseñada por el autor en 2003-4 y realizada por Emmanuel Sylvestre and Associates. En Orozco 2004a, se presentan resultados parciales de la misma. *Véase* al final del capítulo la metodología de la encuesta.

Unidos a Centroamérica y a República Dominicana son llamadas de casa a casa (cuadro 15.8).

CUADRO 15.8
LLAMADAS TELEFÓNICAS ENTRE ESTADOS UNIDOS Y PAÍSES SELECCIONADOS DE CENTROAMÉRICA

País	Total minutos (2002)	Ingresos en EU (en dólares)	Pagos a país	Minutos casa a casa (2003)
El Salvador	659.528.740	185.825.580	68.190.716	492.510.153
Guatemala	909.056.312	300.132.848	77.585.373	305.441.973
Honduras	338.475.478	108.026.709	77.177.514	169.417.799
República Dominicana	1.005.737.128	149.761.218	41.348.782	660.806.085

Fuente: Datos de la encuesta de inmigrantes en Nueva York, Los Ángeles, Washington, DC, Chicago y Miami, diseñada por el autor en 2003-4 y realizada por Emmanuel Sylvestre and Associates. En Orozco 2004a, se presentan resultados parciales de la misma. *Véase* al final del capítulo la metodología de la encuesta. United States Census Bureau 2000; *2001, 2002 International Telecommunications Data*, Federal Communications Commission, diciembre 2001 y enero 2003. *Nota:* el cálculo se basa en un promedio de cuatro llamadas al mes de 5, 8, 15, 25 y 30 minutos por llamada. La fórmula fue la suma de llamadas telefónicas = minutos anuales x porcentaje de llamadas x porcentaje de inmigrantes que giran remesas (a partir de los censos de Estados Unidos).

Intercambio comercial

El consumo de artículos del país de origen constituye otra característica importante de la migración contemporánea. Los emigrantes se han convertido en un mercado nuevo para las exportaciones de sus países de origen. Las importaciones de naturaleza étnica a Estados Unidos están llamando la atención entre los productos de Centroamérica y el Caribe –llamadas las transacciones comerciales de la nostalgia que incluyen artículos como cerveza, ron, queso y otros productos alimenticios.

Comprar artículos de la nostalgia es un método para mantener las tradiciones culturales del país de origen mientras se generan ingresos para ese país. En la encuesta comparativa que realizó el autor, se preguntó a los latinoamericanos si compran productos de sus países. La gran mayoría dio una respuesta positiva. La respuesta de los cubanos fue la tasa más baja, debido a que viajan menos y tienen mucho menos contacto con las instituciones cubanas. El embargo de Estados Unidos a Cuba impide la adquisición de bienes de Cuba. Sin embargo, más de 70% de latinoamericanos de otros países informaron que compraban artículos procedentes de sus países (cuadro 15.9).

Cuando se les preguntó qué productos compraban, casi todos los inmigrantes indicaron seis productos básicos: ron, cigarros, tamales, pan, té y queso. Sin embargo, por ejemplo, los inmigrantes guayaneses identificaron más de veinte artículos importados de Guayana (cuadro 15.10).

CUADRO 15.9
¿COMPRA USTED PRODUCTOS DE SU PAÍS DE ORIGEN?

	Sí	No
Colombia	81,0	19,0
Cuba	28,6	71,4
Ecuador	95,0	5,0
El Salvador	55,7	44,3
Guatemala	50,5	49,5
Guayana	82,2	15,7
Honduras	74,3	25,7
México	76,2	23,8
Nicaragua	83,3	16,7
República Dominicana	65,3	34,7
Promedio	68,4	31,3

Fuente: Datos de la encuesta de inmigrantes en Nueva York, Los Ángeles, Washington, DC, Chicago y Miami, diseñada por el autor en 2003-4 y realizada por Emmanuel Sylvestre and Associates. En Orozco 2004a, se presentan resultados parciales de la misma. *Véase* al final del capítulo la metodología de la encuesta.

CUADRO 15.10
LOS SEIS PRINCIPALES PRODUCTOS DE SU PAÍS DE ORIGEN QUE COMPRAN LOS EMIGRANTES
Porcentaje

	Ron	Cigarros	Tamales	Pan	Té	Queso
Colombia	9,0	13,0	35,0	26,0	24,0	34,0
Cuba	16,0	13,7	3,4	11,4	4,6	7,4
Ecuador	3,0	n.a	3,0	81,0	6,0	26,0
El Salvador	6,2	6,2	22,4	38,6	10,0	34,8
Guatemala	6,4	7,3	23,9	24,8	13,8	29,4
Guayana	41,5	21,2	n.a	n.a	n.a	n.a
Honduras	21,3	21,3	38,7	30,7	17,3	48,0
México	10,6	9,9	37,9	41,1	13,8	48,2
Nicaragua	12,7	7,3	28,0	28,7	14,0	60,7
República Dominicana	36,0	4,7	2,7	14,7	3,3	32,0
Promedio	17,5	10,7	18,8	27,7	9,6	30,8

Fuente: Datos de la encuesta de inmigrantes en Nueva York, Los Ángeles, Washington, DC, Chicago y Miami, diseñada por el autor en 2003-4 y realizada por Emmanuel Sylvestre and Associates. En Orozco 2004a, se presentan resultados parciales de la misma. *Véase* al final del capítulo la metodología de la encuesta.
Nota: n.a. = no aplica.

La dimensión de las anteriores dinámicas tiene efectos macroeconómicos. Según el Ministerio de Economía de El Salvador (Batres-Márquez, Jensen y Brester 2001), se calcula que los productos mencionados representan 10 por ciento por lo menos de las exportaciones totales de El Salvador a Estados Unidos, o sea US$450

millones. La comida salvadoreña, como harina para tortillas, fríjol rojo, loroco, semita, queso y horchata, es un renglón de exportación importante (Batres-Márquez, Jensen y Brester 2001). El estudio de Batres-Márquez y otras experiencias alentaron al gobierno a tratar de incluir estos productos en la agenda comercial durante las negociaciones sobre el Tratado Centroamericano de Libre Comercio (Cafta). De hecho, el gobierno de El Salvador fue el único con una agenda que incluía el mercado étnico del país de manera explícita. Por ejemplo, entre 1999 y octubre de 2001, las exportaciones salvadoreñas a Estados Unidos aumentaron de manera considerable de US$1 millón a US$3.5 millones (representantes de Estados Unidos del Tratado 2002). Muchos productores nacionales han montado negocios en Estados Unidos para proveer a la comunidad inmigrante).

Los guayaneses-estadounidenses demandan artículos como ron, pescado y té –y las utilidades que dejan estos productos representan una proporción apreciable de las exportaciones totales. Por ejemplo, en los últimos cinco años se ha registrado un incremento significativo de las importaciones de especias, con más de 60% de inmigrantes que compran las importadas de Guayana: de menos de US$1.000 a US$35.000 (Orozco 2004a).

La creciente demanda de artículos de la nostalgia ha llevado a los emigrantes a invertir en empresas productoras de alimentos en sus países de origen, como queso, frutas y hortalizas. Los inmigrantes que viven en Estados Unidos han montado en sus países de origen negocios de diversas clases. Roos Foods Inc., constituye uno de estos ejemplos: una empresa manufacturera de productos lácteos procesados en Centroamérica que los vende a centroamericanos y mexicanos residentes en Estados Unidos. Roos opera en Estados Unidos y tiene franquicias en Nicaragua y El Salvador. Es probable que continúe esta tendencia de inversiones de emigrantes en sus países de origen.

Transferencia de remesas y donaciones de asociaciones país de origen

Las remesas también son fuente importante de actividad económica. Aunque la competencia ha crecido muchísimo, los almacenes de productos étnicos procedentes de América Latina representan hasta 60% del negocio de transferencia de dinero a América Latina. El dinero que se transfiere a América Latina (para 2004 el monto fue de US$45 mil millones) ha tenido efectos multiplicadores y ha generado utilidades y riqueza.

Según una encuesta realizada por el Banco Interamericano de Desarrollo, todos los meses 60% de los inmigrantes envían remesas y 70% lo hacen ocho veces al año por lo menos (MIF-IADB, 2004). Los principales actores del transnacionalismo son los inmigrantes que envían remesas. Con ingresos inferiores a los promedios

de Estados Unidos –US$21.000 anuales en promedio, con 25% de ellos viviendo por debajo del umbral de la pobreza de Estados Unidos (cuadro 15.11)– envían US$2.500 anuales por lo menos como parte del compromiso que tienen con sus parientes. Si bien las cifras varían de un país a otro, y de un año a otro, la tendencia general es que giran por lo menos US$200 mensuales, o 15% de sus ingresos (cuadro 15.12). Los bajos ingresos que devengan se relacionan con los bajos logros educativos y con los tipos de empleos que desempeñan estas personas. Según la Oficina del Censo de Estados Unidos (2000), 62% de centroamericanos y mexicanos no han terminado la secundaria y apenas 5% tiene el diploma de bachiller o un grado más alto.

CUADRO 15.11
INGRESO DEL HOGAR SEGÚN LA RAZA
Porcentaje

	Ingreso familiar (US$)		
Grupo	**Menos de 20.000**	**20.000 a 35.000**	**Más de 35.000**
Hispanos/latinoamericanos	31	25	44
Blancos no hispanos	21	18	60

Fuente: Oficina del Censo de Estados Unidos. http://www.census.gov./population/socdemo/hispanic(ppl-171/tab12-1.xls.

Un caudal financiero creciente fluye de personas de bajos ingresos hacia América Latina como resultado de las remesas familiares y, tanto en tamaño como en alcance, este flujo se explaya de manera impresionante. Los países de América Latina y el Caribe reciben cerca de la tercera parte de las remesas globales: la proporción más alta de todas las regiones del mundo. Las remesas equivalen a más del cuádruple del total de la ayuda oficial para el desarrollo a la región (cuadros 15.13 y 15.14).

Pese a su importancia para América Latina en general, las remesas significan mucho para los países pequeños y pobres de Centroamérica y el Caribe.

Algunos de los cambios más importantes que han ocurrido en los flujos de remesas se refieren a la gama y número de países que envían y reciben remesas, a la intensidad de los flujos y al alcance de los vínculos económicos entre el país de origen y el país anfitrión.

Más países reciben dinero de las diásporas de emigrantes. En el flujo creciente hacia Suramérica se observa la dimensión de estos cambios. Por ejemplo, en 2000 México recibía la tercera parte de todas las remesas a la región: registrándose una baja de la mitad que recibía apenas cuatro años atrás. En los crecientes volúmenes relativos a la población de inmigrantes de cada país y región, también se refleja la impor-

CUADRO 15.12
MONTO PROMEDIO MENSUAL QUE GIRAN LOS LATINOAMERICANOS QUE VIVEN EN ESTADOS UNIDOS
En dólares

País	2002	2003	2004
Argentina	198	226	212
Bolivia	276	244	235
Brasil	376	300	541
Chile	303	288	279
Colombia	256	267	220
Costa Rica	350	348	301
República Dominicana	199	186	176
Ecuador	295	303	293
El Salvador	287	394	339
Guatemala	269	271	363
Guayana	n.d.	n.d.	179
Haití	162	161	123
Honduras	257	246	225
Jamaica	263	262	209
México	378	369	351
Nicaragua	146	149	133
Panamá	222	208	196
Paraguay	304	281	263
Perú	191	173	169
Uruguay	n.a.	203	198
Rep. Bol. de Venezuela	228	161	138

Fuente: National Money Transmitters Association 2005; datos entregados al autor.
Nota: n.d. = no disponibles.

CUADRO 15.13
REMESAS, INVERSIÓN Y AYUDA EXTRANJERA EN AMÉRICA LATINA, 1996 Y 2001
En miles de dólares

	1996			2001		
	Remesas	IED	AOD	Remesas	IED	AOD
México	4.224	9.186	287	8.896	24.731	75
Centroamérica	1.819	1.102	1.827	3.567	2.018	2.095
El Caribe	2.359	733	744	4.526	2.706	478
Suramérica	1.716	9.266	809	4.021	8.170	1.047
Total	10.118	20.287	3.667	21.010	37.625	3.695

Fuente: Remesas, banco central de cada país; inversión y ayuda extranjera, Banco Mundial, *Global Development Indicators*, 1996, 2001.
Nota: IED = Inversión extranjera directa. AOD = ayuda oficial para el desarrollo. En el presente contexto, AOD excluye los empréstitos del Banco Mundial o del FMI.

CUADRO 15.14
LATINOS NACIDOS EN EL EXTRANJERO QUE VIVEN EN ESTADOS UNIDOS Y REMESAS A AMÉRICA LATINA, 2000

Región	Población en Estados Unidos	Porcentaje de inmigrantes latinoamericanos	Remesas (millones de dólares)	Porcentaje
México	9.177.487	57	10.502	33
El Caribe	2.953.066	18	5.749	18
Centroamérica	2.026.150	13	5.555	17
Suramérica	1.930.271	12	10.202	32
América Latina	16.086.974	100	32.000	100

Fuente: Oficina del Censo de Estados Unidos, 2000; estimaciones del Banco Interamericano de Desarrollo.

tancia de estos flujos. Muchos países receptores tradicionales registran actualmente incrementos en los montos totales. Parece obvio que las remesas se están convirtiendo en parte de un proceso de intercambio económico de mayor envergadura.

Argentina, Colombia y la Rep. Bol. de Venezuela han registrado afluencias mayores de remesas. Las crisis económicas y políticas que han ocurrido en estos países han inducido a la emigración a sus nacionales en busca de estabilidad y mejor calidad de vida. El caso de Colombia ilustra la tendencia creciente según la cual los flujos de remesas han rebasado todas las fuentes principales de ingresos por concepto de exportaciones, el petróleo entre ellas. En 1995, las remesas hacia Colombia aumentaron de US$0,5 mil millones a más de US$3 mil millones en 2002. De manera similar, en los últimos cinco años, a partir de 2000, han emigrado miles de venezolanos. La crisis económica de Argentina fue el acicate de una emigración masiva a Europa (España e Italia) y a Estados Unidos, aumentando los flujos de remesas de manera impresionante. Si bien el Banco Central de Argentina no ha podido cuantificar con exactitud la dimensión de los flujos, desde Estados Unidos ingresan al país US$200 millones por lo menos. Es probable que una sola compañía de transferencia de dinero gire desde Estados Unidos cerca de US$300 millones a Argentina.

Los flujos continúan creciendo de manera significativa a pesar de las dificultades económicas y políticas en los países anfitriones. En Estados Unidos, la recesión continua y leyes de inmigración más estrictas no han logrado reducir los flujos hacia los principales países receptores. Ni en las economías remitentes ni en las receptoras, los flujos han seguido dinámicas económicas cíclicas.

Intensidad: flujos crecientes en Guatemala y Perú

Los flujos de remesas también están creciendo en intensidad –en Guatemala y Perú como en todas partes. En Guatemala se ha registrado un aumento importan-

te –de US$600 millones en 2001 a US$1.2 mil millones en 2003. En Perú, los flujos de remesas aumentaron durante el mismo periodo de US$700 millones a US$1.1 mil millones. El mejor seguimiento estadístico responde por gran parte de este crecimiento, aunque el aumento también se refleja en la fuerte competencia por clientes nuevos y nichos en el negocio de la transferencia de dinero.

Lowell ponía de relieve en una serie de proyecciones que efectuó para el Centro Hispánico Pew que, debido a que los costos de remesas van a continuar a la baja en un mercado cada vez más competitivo, lo más probable es que van a continuar aumentando las remesas per cápita. Las proyecciones tanto medianas como altas suponen que en los próximos cinco años el mercado se va a "sacudir", después de lo cual va a continuar fijo en el futuro el nivel alcanzado de remesas per cápita. El autor llegaba a la conclusión que el mejor proyecto va a ser aquel que indique un incremento anual de más de 8% de las remesas (Lowell 2002).

Las proyecciones de Lowell consideraban las remesas a México y Centroamérica, pero si se agregan a la ecuación los nuevos flujos de emigrantes de Suramérica y los incrementos registrados en algunos países, el potencial de crecimiento para el hemisferio será mayor al que proyecta Lowell.

Debido a la migración, las remesas de dinero, las telecomunicaciones, el turismo, el intercambio comercial y el transporte –todos los cinco sectores– han experimentados nuevas oportunidades económicas y oportunidades de intercambio comercial e inversión.

Asociaciones país de origen

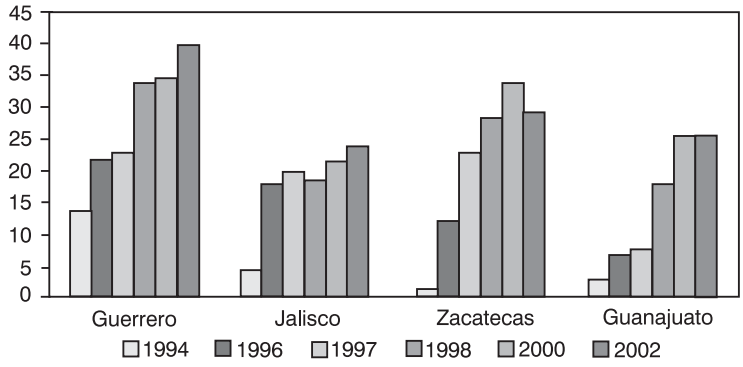
Diversas formas de organización colectiva acompañan igualmente a la tendencia de las remesas y a otras relaciones, las cuales se traducen en la conformación de asociaciones país de origen (HTA, en inglés). Debido al mero tamaño del apoyo que brindan a sus comunidades, las organizaciones HTA de inmigrantes que recaudan fondos para mejorar sus lugares de origen, adquieren cada vez mayor importancia en América Latina y el Caribe (Orozco 2004b). Esas organizaciones ilustran el ejemplo de la relación entre transnacionalismo y desarrollo. Se trata de una relación compleja, reflejo de una combinación de iniciativas y motivaciones: culturales, económicas, políticas y sociales.

La capacidad con que cuentan para fomentar la igualdad, componente importante de la filosofía del desarrollo, constituye un aspecto fundamental de estas organizaciones. Estas asociaciones de inmigrantes buscan fomentar pequeños cambios sociales a partir de una preocupación por la comunidad, en especial hacia los sectores vulnerables, como los niños y los ancianos. Por tanto, aunque básicamente filantrópicas en carácter, el trabajo de las HTA a veces se traslapa con actividades de desarrollo económico, constituyendo de esta manera un vínculo importante entre los países de origen y los emigrantes. Ese trabajo aborda la nece-

sidad de ayuda económica en los países de origen de los emigrantes, fortalece los lazos culturales y mejora la calidad de vida de las comunidades en los países de origen.

Miles de HTA de América Latina y el Caribe existen en Estados Unidos. Según informan los consulados de México, hay más de 700 clubes mexicanos registrados (aunque funcionarios públicos en México y líderes comunitarios latinoamericanos calculan un número mayor y en crecimiento). En el gráfico 15.1 aparece el incremento a partir de 1994 de HTA mexicanas en Chicago solamente.

GRÁFICO 15.1
CRECIMIENTO DE CLUBES MEXICANOS (HOMETOWN ASSOCIATIONS, HTAS) EN CHICAGO



Fuente: Orozco 2003.

Las HTA no son, sin embargo, apenas un fenómeno mexicano. Con el propósito de ayudar a sus comunidades, la mayoría de inmigrantes de América Latina están organizados en HTA. Por ejemplo, a partir de los años noventa, las HTA salvadoreñas han crecido en número. En Washington DC, nacionales del oriente de El Salvador se han organizado en más de veinte grupos para recaudar dinero para prestar ayuda en zonas como la provincia de San Miguel. Una HTA salvadoreña típica es la Comunidad Unida de Chinameca, creada en 1991; comenzó actividades en la ciudad de Chinameca construyendo la torre de agua para la escuela y doce baterías sanitarias; de allí continuó con la construcción de una lavandería y de un parque de recreación para el pueblo, luego pintó la iglesia y construyó el techo de la misma. La Comunidad recauda cerca de US$30 mil anuales, la mayor parte por medio de eventos de recaudación de fondos. Después del terremoto de 2001 en El Salvador, la Comunidad recibió de la Embajada Francesa donaciones de material para construir un muro para la Cruz Roja, y el pueblo participó donando la mano de obra (Orozco 2004c).

El enfoque de las HTA guayanesas son proyectos similares a los de Centroamérica y México. Estas HTA tienen sede en Canadá y Estados Unidos –sobre todo en Nueva York– y cuentan con bases organizativas de vieja data. Guyana Watch, fundada en Queens, Nueva York, en 1992, realiza una clínica médica anual en Guayana. Un grupo de 20 a 25 médicos y enfermeras viajan a tres ciudades de Guayana (Essequibo, Demerara y Berbice) y trabajan una jornada en una clínica, atendiendo entre 2.500 y 3.000 personas (Orozco 2004a).

En tanto, cerca de la cuarta parte de hogares de un pueblo de México reciben remesas, las HTA pueden llegar a ser importantes para mejorar la calidad de vida de todos los hogares. Pueden facilitar proyectos que de otra manera habría sido imposible ejecutar para las comunidades receptoras. Cuando se comparan con los presupuestos municipales de obras públicas, los aportes son todavía más sorprendentes. En pueblos con menos de 3.000 habitantes, las donaciones de las HTA equivalen a más de 50% del presupuesto municipal de obras públicas. Para las localidades con poblaciones menores a mil habitantes, las donaciones de las HTA pueden equivaler a siete veces el presupuesto de obras públicas (*véase* cuadro 15.15). Por consiguiente, las HTA ejecutan proyectos que de otra manera serían imposibles de llevar a cabo para estas comunidades.

CUADRO 15.15
MÉXICO: ASIGNACIÓN DEL PRESUPUESTO, DONACIONES DE HTA Y POBLACIÓN

Rango de población	Donación promedio de las HTA (en dólares)	Relación promedio de donación de las HTA a presupuesto de obras públicas	Población promedio de la comunidad
Menos de 999	8.648	7,1	407
1.000 a 2.999	11.999	0,5	1.686
3.000 a 4.999	8.397	0,1	4.014
5.000 a 9.999	9.602	0,1	7.328
10.000 a 14.999	11.072	0,0	12.405
Más de 15.000	14.589	0,0	57.248
Promedio total	9.864	3,5	5.283

Fuente: Orozco 2003.

Resulta interesante observar que, si bien cuando sucede, el impacto de las HTA es significativo, a diferencia de los demás componentes de las Cinco T, cuando se compara con la población total de inmigrantes, el número de personas miembros de estas clases de asociaciones es relativamente pequeño. En el cuadro 15.16 aparece que el porcentaje de personas que pertenecen a HTA es relativamente pequeño, representando apenas 5% de todos los remitentes.

CUADRO 15.16
GIRADORES DE REMESAS QUE PERTENECEN A UNA HTA

País de origen	Remitentes pertenecientes a una HTA (porcentaje)
Colombia	5,6
Ecuador	10,0
El Salvador	1,5
Guatemala	2,8
Guayana	26,3
Honduras	6,7
México	2,1
Nicaragua	4,0
República Dominicana	3,3
Bolivia	1,4
Promedio	5,5

Fuente: Datos de la encuesta de inmigrantes en Nueva York, Los Ángeles, Washington, DC, Chicago y Miami, diseñada por el autor en 2003-4 y realizada por Emmanuel Sylvestre and Associates. En Orozco 2004a, se presentan resultados parciales de la misma. *Véase* al final del capítulo la metodología de la encuesta.

OPCIONES DE LAS POLÍTICAS PARA DONANTES Y GOBIERNOS PARA VINCULAR LA MIGRACIÓN Y EL DESARROLLO

Las tendencias y los patrones que se observan respecto de los lazos que tienen con sus países de origen los inmigrantes, indican lo significativo de la relación. También son importantes las implicaciones para los negocios y para el entorno de las políticas. A continuación se resumen nueve opciones de las políticas relacionadas con la reducción de los costos de transacción, el apalancamiento del potencial de capital que tienen las remesas a través de la banca y la financiación, el fomento del turismo y del comercio de la nostalgia, y la formulación de políticas estatales que tengan en cuenta a la diáspora del país.

Reducción de costos. En América Latina las remesas son fuente importante de ingresos, y representan entre 3% y 20% del ingreso de los países de la región. Las tasas y las comisiones que se cobran por enviar dinero son costosas y motivo de preocupación para los organismos de desarrollo, los inmigrantes y otras partes interesadas. Ya existen las tecnologías a través de las cuales para los remitentes y los receptores con sentido común las remesas de dinero pueden costar casi nada (y cuestan casi nada) pero, ¿cómo se pueden extender estas ventajas a los inmigrantes y a sus parientes? Entre las opciones posibles para reducir los costos está la conformación de alianzas estratégicas entre compañías de transferencia de dinero y bancos y entre bancos en América Latina y en Norteamérica (por ejemplo, utilizando tecnologías de tarjeta débito que se usan con cajeros automáticos); utilizando plataformas de *software* diseñadas para transferir dinero; y remesas entre cooperativas de crédito (*véase* capítulo 8).

Entornos de políticas y normatividad habilitadores. Ampliar la cobertura de métodos de envío, aumentar la competencia y educar a los clientes sobre los cobros que se hacen a las remesas, ayudarán a reducir los costos relacionados con las remesas de dinero. Se deben facilitar las remesas de dinero en América Latina. Una campaña integral para apoyar a remitentes y giradores debe fomentar un entorno en el cual sean menos costosas las remesas y también pueden tener apalancamiento en el desarrollo. Hacerlo implica detectar prácticas comerciales injustas.

Proveer servicios bancarios a quienes no los tienen. Apenas 60% de los inmigrantes latinoamericanos que viven en Estados Unidos utilizan cuentas bancarias o creen que tienen acceso significativo a cuentas bancarias. Es más, menos de 20% de los habitantes de México y Centroamérica tienen cuenta bancaria. Son significativos los efectos de no contar con servicios bancarios. Quienes no los tienen, no sólo tienen que pagar costos más elevados y enfrentar otras dificultades diarias, sino que también carecen de la capacidad para crear una trayectoria crediticia y obtener otros beneficios de las instituciones financieras. Ayudar a remitentes y receptores para que participen en la industria bancaria ayudaría a garantizar cobros inferiores por las remesas. Como una manera para atraer a los emigrantes hacia el sistema financiero, los gobiernos y las instituciones bancarias que ya participan en esta campaña podrían idear una estrategia para vincular las transferencias de remesas con opciones bancarias.

Incentivos de inversión y microempresa. Según lo señalan estudios al respecto, en promedio 5% y 10% de remesas se ahorran o se invierten. La situación de algunas personas les permite utilizar el dinero en una actividad emprendedora. Actores tanto del sector privado como del desarrollo pueden convertirse en socios crediticios de estos inversionistas potenciales. El efecto es la oferta de crédito respaldado por remesas en las comunidades locales que carecen de mercados crediticios activos y de redes de producción. Ligar las remesas con el microcrédito ofrece un gran potencial para reforzar los mercados locales.

Turismo. En la actualidad, a pesar de que un porcentaje significativo de inmigrantes visita en calidad de turistas sus países de origen, no existen políticas de turismo dirigidas a los miembros de la diáspora y ese vacío refleja el abandono del gobierno y una oportunidad perdida. Los gobiernos y el sector privado pueden conformar empresas en participación para ofrecer paquetes turísticos a los emigrantes para que descubran o vuelvan a descubrir sus países de origen. También pueden conformar alianzas de inversión con emigrantes interesados en asociarse para crear empresas en participación en el sector del turismo.

Llegar a la diáspora. Para cualquier estrategia económica de un país exportador de emigrantes resultan vitales políticas de cobertura de la comunidad residente en el extranjero. Actualmente, en casi ningún país existen políticas de este tipo y los gobiernos podrían obtener grandes ganancias de un enfoque de esta clase.

El comercio de la nostalgia. Para los así llamados artículos de la nostalgia, existe gran demanda y muchos de los pequeños negocios que han montado los emigrantes dependen de la importación de productos de este tipo. Situando sus productos en pequeños negocios étnicos en Norteamérica, donde existe gran demanda, gobiernos, organismos de desarrollo y el sector privado, en particular los negocios artesanales, encuentran una oportunidad natural para reforzar sus capacidades productivas y de comercialización.

Asociaciones país de origen como mediadores de desarrollo. Las actividades filantrópicas de las HTA han demostrado su potencial como mediadores del desarrollo. Parte del trabajo de desarrollo infraestructural y económico que han realizado estas asociaciones proporciona el ímpetu para que los mediadores del desarrollo participen en el desarrollo local. Los gobiernos de Centroamérica y el Caribe podrían trabajar con organizaciones internacionales y HTA para crear planes de generación de ingreso para las comunidades locales.

Remesas y nuevas tecnologías. En ligar a la tecnología con las transferencias de remesas radica una oportunidad clave para los actores del desarrollo y el sector privado, incluyendo las instituciones de financiación micro. Wi-Fi es una tecnología reciente, que permite hacer llamadas telefónicas a los residentes del sector rural a través de telefonía inalámbrica por internet de bajo costo, utilizando servidores y terminales de computador de bajo costo. Computadores asistidos por Wi-Fi envían y reciben datos con seguridad, confiabilidad y rapidez a través de la tecnología radial –bajo techo o al aire libre, en cualquier lugar dentro del alcance de una estación base. Se puede utilizar una red Wi-Fi para conectar los computadores entre sí, a internet, y a redes telegráficas. La tecnología ofrece grandes posibilidades de uso a las instituciones de microfinanciación para el manejo de remesas de dinero. Vincular la tecnología Wi-Fi con las remesas y con las instituciones de microfinanciación ofrece ventajas a los negocios locales y, lo más importante, abre ventanas financieras para mercados nuevos. Los hogares que reciben remesas tienen la demanda de ahorro y crédito, y las instituciones financieras conectadas con el mundo exterior podrían prestar los servicios que necesita ese sector.

TRANSNACIONALISMO Y DESARROLLO EN PERSPECTIVA

El desarrollo económico es un proceso complejo que implica la integración de una gama de actores y de instituciones para ejecutar estrategias sólidas a largo plazo. Puede que el proceso involucre integrar actores nuevos y aceptar realidades cambiantes. En el campo del cambio social y en el contexto actual de un mundo globalizado, constituyen aspectos cruciales el complejo carácter del desarrollo y la habilidad para adaptar las políticas a las variaciones en el tiempo y para poner la mira en las realidades específicas del país.

En América Latina y el Caribe esa realidad compleja asume importancia crucial. Es allí donde la cambiante dinámica de la migración transnacional afecta a las economías de los países que la conforman. En América Latina, la migración hacia Estados Unidos, Canadá, Europa, Japón y otras zonas del mundo, es, en gran medida, consecuencia de los fracasos del desarrollo pero también del impacto de la globalización (Orozco 2002). La tendencia de desigualdad predominante –una corrosiva realidad histórica– es la que ha provocado el éxodo de una gran masa de emigrantes. Sin embargo, las actividades económicas en las que se involucran los inmigrantes con sus países de origen, replantean la función que juegan de maneras más concretas, ayudando al mismo tiempo a mantener a flote las economías de sus países de origen.

Como se ha demostrado a lo largo del presente capítulo, existe alto grado de participación entre giradores de remesas y sus países (cuadro 15.17). El enfoque del capítulo se centró principalmente en el alcance de los lazos transnacionales entre remitentes y receptores; no se analizó a los inmigrantes que, aunque no envían remesas, sí mantienen otras clases de contactos. En este grupo se incluyen muchos líderes comunitarios y miembros de HTA quienes, en lugar de enviar dinero a sus familias, tratan de ayudar a los pueblos de donde son oriundos y de recaudar fondos con ese fin.

CUADRO 15.17
DIMENSIONES DE LA PARTICIPACIÓN TRANSNACIONAL

	Porcentaje de emigrantes que giran remesas	Porcentaje de giradores que se involucran con el país de origen
Envían remesas	60	100
Viajan una vez al año o más		32
Gastan más de US$1.000 en cada visita		57
Llaman a su familia una vez al mes o más		65
Adquieren artículos de su país		68
Pertenecen a una HTA		6
Tienen cuenta bancaria en su país		24
Tienen obligaciones financieras		10
Apoyan a la familia con otros medios financieros		21

Fuente: Datos de la encuesta de inmigrantes en Nueva York, Los Ángeles, Washington, DC, Chicago y Miami, diseñada por el autor en 2003-4 y realizada por Emmanuel Sylvestre and Associates. En Orozco 2004a, se presentan resultados parciales de la misma. *Véase* al final del capítulo la metodología de la encuesta.

Considerando la realidad del transnacionalismo y las oportunidades de las políticas que se plantean en la sección anterior, resulta imperativo que exista más diálogo y compromiso entre emigrantes, gobiernos, sociedad civil, el sector privado y la comunidad internacional. Justo como las contribuciones económicas de

los emigrantes a sus países de origen son significativas, así mismo su participación en el debate de las políticas debe convertirlos en grupos de interés en el desarrollo con voz y autoridad.

Acerca de la encuesta

Se realizaron encuestas de giradores de remesas de doce países de América Latina, que viven en Nueva York, Los Ángeles, Miami, Washington, DC. y Chicago. Los encuestadores entrevistaron a estas personas en puntos de venta de remesas en almacenes, desde los cuales la gente acostumbra a hacer las remesas. Se entrevistó un total de 2.800 mujeres y hombres. El procedimiento fue aleatorio y la encuesta se llevó a cabo durante los meses de mayo y julio de 2003 y de febrero a abril de 2004. La participación fue voluntaria.

La selección de la distribución demográfica se hizo a partir de datos de negocios de remesas de dinero, que ofrecieron información de la compañía sobre los principales lugares desde los cuales la gente envía remesas o en los cuales las recibe. Esta metodología ha demostrado ser más efectiva que otras encuestas aleatorias porque capta únicamente a los grupos de giradores de remesas. En este sentido, se puede tener un universo más adecuado para el análisis. Los datos son parte de un proyecto financiado por la Fundación Rockefeller sobre comunidades transnacionales.

Bibliografía

Andrade-Eckhoff, Katharine y C. Marina Silva-Ávalos. 2003. "Globalization of the Periphery: The Challenges of Transnational Migration for Local Development in Central America". Documento de trabajo, Flacso, El Salvador.

Banco Mundial. Varios años. *Global Development Indicators.* Washington, DC: Banco Mundial.

Batres-Márquez, S. Patricia, Helen H. Jensen y Gary W. Brester. 2001. "Salvadoran Consumption of Ethnic Foods in the United States". Documento de trabajo 289, Centro para el Desarrollo Agrícola y Rural, Universidad Estatal del Iowa.

Cepal (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 2003. "Pequeñas empresas, productos étnicos y de nostalgia: oportunidades en el mercado internacional: los casos de El Salvador y México". México: Cepal.

Comisión Federal de las Comunicaciones (FCC). International Telecommunications Data (1996–2002). Washington, DC. www.fcc.gov/wcb/iatd/stats.

Levitt, Peggy. 2004. "Transnational Migrants: When 'Home' Means More Than One Country". Instituto de Políticas Migratorias, Washington, DC. http://www.migrationinformation.org/Feature/display.cfm?id=261.

Lowell B. Lindsay. 2002. "Remittance Projections: Mexico and Central America, 2002–2030". En *Billions in Motion: Latino Immigrants, Remittances and Banking.* Washington, DC: Centro Hispánico Pew.

Lozano Ascencio, F. y B. Roberts. 1999. "Transnational Migrant Communities and Mexican Migration to the U.S". *Ethnic and Racial Studies* 2 (2):238–69.

Mittelman, James H. 2000. *The Globalization Syndrome: Transformation and Resistance.* Princeton: Princeton University Press.

FMI-BID. 2004. "Survey of Latino Remittances from the United States to Latin America by U.S. State". Washington, DC: FMI-BID. Resultados de encuesta divulgados en mayo por FMI-BID.

Orozco, Manuel. 2002a. "Globalization and Migration". *Latin American Politics and Society* 44(2): 41–66.

———. 2002b. *Attracting Remittances: Practices to Reduce Costs and Enable a Money Transfer Environment.* Washington, DC: Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo.

———. 2003. "Hometown Associations and their Present and Future Partnerships: New Development Opportunities?" Diálogo Interamericano, Washington, DC.

———. 2004a. "Distant but Close: Guyanese Transnational Communities and Their Remittances from the United States", Diálogo Interamericano, Informe contratado por la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, Washington, DC.

———. 2004b. "Mexican Hometown Associations and Development Opportunities". *Journal of International Affairs* 57(2): 31–52

———. 2004c. "The Salvadoran Diaspora: Remittances, Transnationalism and Government Responses". Documento contratato por el Instituto Tomás Rivera de las Políticas, Washington, DC.

Portes, Alejandro, William Haller y Luis Guarnizo. 2002. "Transnational Entrepreneurs: The Emergence and Determinants of an Alternative Form of Immigrant Economic Adaptation". *American Sociological Review* 67 (2): 278–98.

Robinson, William I. 2001. "Transnational Processes, Development Studies and Changing Social Hierarchies in the World System: A Central American Case Study". *Third World Quarterly* 22(4): 529–563.

Rodas-Martini, P. 2000. "Centroamérica: una estrategia para insertarse con éxito en la economía mundial en el siglo XXI". En *Central America 2020.* Florida: FIU.

Oficina del Censo de Estados Unidos. 2000. "United States Census 2000". Washington DC: United States Census Bureau.

Representante Comercial de Estados Unidos (USTR). 2002. "2002 Trade and Policy Agenda and 2001 Annual Report". Washington DC: USTR.

Capítulo 16
Las remesas: ¿el nuevo mantra del desarrollo?

Devesh Kapur

Como lo atestigua la existencia del presente libro, las remesas de los trabajadores han comenzado a producir gran interés en los círculos financieros y entre los gestores del desarrollo económico. Una vez analizadas las razones de ese interés, en el presente capítulo se hace un examen crítico del mismo, llamando la atención hacia algunas conclusiones que pueden demostrar ser simplistas o demasiado optimistas, sobre todo en vista de la mala calidad de los datos existentes sobre el tema.

Remesas financieras: volumen, fuentes y destinos

Ameritan atención particular: cinco características del panorama de las remesas.

Fuente importante de financiación para países en desarrollo

Para los países en desarrollo, las remesas constituyen una fuente cada vez más importante de financiación externa.[1] Las remesas surgieron como la segunda fuente más importante de flujos financieros netos a países en desarrollo durante la década que concluyó en 2004. Su crecimiento contrasta con los flujos netos oficiales (ayuda más deuda), los cuales se estancaron, si es que no disminuyeron. En 2001, el volumen total de remesas a países en desarrollo fue de US$72,3 mil millones, casi una vez y media la ayuda oficial para el desarrollo (AOD) de US$57,5 mil millones de ese mismo año (cuadro 16.1). Una vez se examinan las cifras de remesas netas –el balance final después de descontar la repatriación de utilidades, pagos de interés y salidas de remesas (la mayoría de los países en desarrollo también tienen algunas salidas de remesas)– se hace mucho más evidente la verdadera importancia de las remesas para los países en desarrollo: ahora, en 2001, los flujos de remesas fueron diez veces las remesas netas de fuentes privadas y el doble de las remesas de fuentes oficiales (cuadro 16.2). En tanto lo anterior es el reflejo

1 El autor agradece a Dilip Ratha y al Banco Mundial los datos utilizados en la presente sección y los debates sobre los mismos. *Véase* también Ratha 2003.

CUADRO 16.1
FLUJOS NETOS DE FINANCIACIÓN EXTERNA A PAÍSES EN DESARROLLO, 2001
En miles de millones de dólares

Región	Flujos privados	Flujos oficiales	Remesas	Total de flujos netos	Remesas a flujos netos (porcentaje)
Asia oriental y el Pacífico	36,4	5,7	10,4	52,5	20
Europa y Asia central	30,9	10,2	8,9	50,0	18
América Latina y el Caribe	62,8	23,4	22,6	108,8	21
Medio Oriente y África septentrional	8,3	2,0	13,1	23,4	56
Asia meridional	2,9	6,0	14,9	23,8	63
África subsahariana	11,6	10,2	2,4	24,2	10
Total	152,9	57,5	72,3	282,7	26

Fuente: Banco Mundial, *World Development Finance* 2003.
Nota: Flujos oficiales incluyen empréstitos de bancos multilaterales, el FMI y empréstitos y subsidios bilaterales. Flujos privados incluyen activos netos (inversión extranjera directa e inversiones en cartera) y deuda tanto a largo como a corto plazo.

parcial de la gran reserva resultante de los flujos de financiación privada y oficial en años anteriores, es precisamente el carácter "unilateral" de las remesas el que marca esta diferencia tan grande –todas las otras fuentes tienen una reivindicación correspondiente que hacer al país receptor y ese reclamo puede ser de grandes proporciones.

Con toda probabilidad, son bastante diferentes los efectos que estas distintas fuentes tienen en el bienestar y en el crecimiento; sin embargo, si uno se interesa

CUADRO 16.2
REMESAS NETAS DE FINANCIACIÓN EXTERNA A PAÍSES EN DESARROLLO, 2001
En miles de millones de dólares

Región	Flujos privados	Flujos oficiales	Remesas	Total de flujos netos	Remesas a flujos netos (porcentaje)
Asia oriental y el Pacífico	–9,1	–2,7	10,3	–1,5	695
Europa y Asia Central	10,9	3,0	6,7	20,6	33
América Latina y el Caribe	5,8	14,6	20,9	41,3	51
Medio Oriente y África septentrional	–5,4	–1,6	–3,6	–10,6	34
Asia meridional	–0,5	3,6	14,8	17,9	83
África subsahariana	3,5	8,6	1,3	13,4	9
Total	5,2	25,5	50,4	81,1	62

Fuente: Banco Mundial, *World Development Finance* 2003.
Nota: Flujos oficiales incluyen empréstitos de bancos multilaterales, el FMI y empréstitos y subsidios bilaterales. Flujos privados incluyen activos netos (inversión extranjera directa e inversiones en cartera) y deuda tanto a largo como a corto plazo.

en el balance financiero final, queda claro que, en 2001, las remesas fueron la fuente más importante de flujos netos de divisas a países en desarrollo. Por razones que se analizarán en la sección siguiente, es probable que continúe la creciente importancia de las remesas en relación con otras fuentes de financiación externa. Aunque en los años noventa disminuyeron los niveles de ayuda, pese a las garantías de los gobiernos donantes, es improbable un aumento más que modesto. Parece poco probable que en un tiempo cercano los flujos privados de capital alcancen los niveles eufóricos anteriores a la crisis de Asia.

¿Cuáles fueron los países que más contribuyeron a los flujos de remesas y cuáles son los principales receptores? Entre las diez fuentes y receptores más grandes de la última década se incluyen países en desarrollo e industrializados por igual (cuadro 16.3). No representa sorpresa alguna que Estados Unidos sea la fuente más grande y cuatro países de Medio Oriente (Arabia Saudita, Israel, Kuwait y Omán) estén entre los diez más grandes. De esta lista no hacen parte tres países miembros del G-7 (Canadá, Japón y el Reino Unido), en tanto varios países más pequeños sí aparecen en la lista (Bélgica/Luxemburgo y Suiza).[2]

CUADRO 16.3
PRINCIPALES FUENTES Y RECEPTORES DE REMESAS, PROMEDIO ANUAL, 1992-2001
En miles de millones de dólares

País fuente	Monto	País receptor	Monto
Estados Unidos	20,7	India	7,7
Arabia Saudita	15,4	Francia	6,9
Alemania	8,8	México	5,7
Suiza	8,1	Filipinas	5,0
Francia	4,9	Alemania	4,1
Italia	2,2	Portugal	3,8
Israel	2,1	Rep. Árabe de Egipto	3,8
Bélgica/Luxemburgo	1,8	Turquía	3,7
Kuwait	1,4	España	3,0
Omán	1,4	Grecia	2,7

Fuente: FMI, *Anuario de Estadísticas de la balanza de pagos, varios años*.

La impresión general es que las remesas son un fenómeno que afecta a países pobres. Esa impresión es cierta en parte. De los diez receptores más grandes de remesas en el periodo 1992-2001, siete eran países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y dos de los cinco primeros eran países del G-5 (Francia y Alemania). De los US$111 mil millones de remesas tota-

2 Por lo general se combinan los datos para Bélgica y Luxemburgo.

les en 2002, cerca de tres cuartas partes (o US$80 mil millones) los perciben países en desarrollo. La proporción que llegaba a países en desarrollo variaba de menos de la mitad a finales de los años ochenta a cerca de tres cuartos en 2000. ¿Podrían esas fluctuaciones ser el reflejo de datos inadecuados? (*Véase* recuadro 16.1). Durante la década, los diez receptores más grandes han sido bastante estables, excepto por el hecho que, en los últimos años, Marruecos ha remplazado a Grecia.

RECUADRO 16.1
LAS LIMITACIONES DE LOS DATOS SOBRE REMESAS: ADVERTENCIA SERIA

Considerando el volumen y la importancia relativa de los datos, su calidad deja bastante que desear. El número de ceros –por lo general, indicación de datos faltantes o no registrados– constituye el aspecto más inusual de un cuadro básico de entradas y salidas de remesas por país. Aun si únicamente se tuviera en cuenta a los países con más de un millón de habitantes (es probable que, para países más pequeños, el volumen absoluto de remesas sea modesto), aun hoy día, la ausencia de datos es inusualmente grave (*véase* cuadro). Es necesario que los datos que se utilizan en el presente capítulo se interpreten considerando las serias limitaciones de calidad de los mismos.

FLUJOS DE REMESAS: PORCENTAJE DE CÉLULAS PARA LAS CUALES NO SE DISPONE DE DATOS

Año	1970-79	1980-89	1990-99	2000-1
Entradas	77	53	39	34
Salidas	77	52	43	45

Fuente: Banco Mundial, *Global Development Finance 2003.*
Nota: Una célula es un punto de datos de país-año.

Los datos del Fondo Monetario Internacional de la balanza de pagos, que el Fondo recoge de países miembros, tienen muchos vacíos respecto de las remesas. Los más preocupantes son precisamente los países (Afganistán, Haití y Liberia) donde las crisis económicas convierten a las remesas en fuente crucial de recursos para el consumo de los hogares y su cobertura en salud. Aun países como Cuba y Vietnam registran cero entradas de remesas, mientras que Hong Kong (China), Singapur y Canadá registran cero salidas de remesas, o escasas, a pesar de las grandes diásporas de los países ya mencionados y de los elevados números de trabajadores inmigrantes en los últimos. La mayoría de los países receptores tienen datos incompletos para varios años a lo largo de las dos últimas décadas, lo cual dificulta realizar un examen riguroso. Países diferentes utilizan técnicas distintas para determinar el monto de las remesas y no hay claridad sobre la posibilidad de comparar los datos registrados.

No resulta difícil entender las razones que explican las diferencias en la calidad de los datos. A los canales institucionales a través de los cuales fluye el capital financiero de norte a sur les interesa sobremanera contar con datos de calidad. Los acreedores son relativamente escasos en núme-

(Continúa en la página siguiente)

(Continuación Recuadro 16.1)

ro y cuentan tanto con mayores capacidades como con mayor poder para garantizar la observancia de los requerimientos de datos. Más aún, datos inadecuados sobre flujos financieros internacionales han tenido implicaciones en numerosas crisis financieras –entre ellas, la crisis de la deuda de América Latina y las demás crisis financieras de los noventa. Dado que crisis sistémicas como éstas tienen repercusiones en la estabilidad financiera mundial, en especial en los países industrializados, el resultado de cada una de esas crisis ha sido la mejoría de la calidad de los datos. En comparación, son numerosas las fuentes individuales de remesas y los países receptores –en su mayoría países en desarrollo– carecen de las capacidades y, quizás, hasta de los incentivos para garantizar datos de mayor calidad.

La misma definición de las remesas crea problemas. La definición más estrecha de remesas –remesas unilaterales– escasamente se refiere a dinero enviado por emigrantes a familiares y amigos, respecto del cual el girador no tiene pretensión alguna, a diferencia de otros flujos financieros, como flujos de deuda o de capital. Los datos que aparecen en el presente capítulo incluyen otras dos categorías que se registran por separado en las estadísticas de la balanza de pagos de un país: "remesas de los emigrantes", las cuales surgen de la migración (definida como cambio de residencia durante un año por lo menos) de personas de una economía a otra y son iguales al patrimonio neto de los emigrantes; y "remuneración de empleados", fondos que los trabajadores temporales (quienes trabajan menos de un año en el extranjero) envían a sus países. Hace poco el Banco Mundial también adoptó esta práctica. *Véase* el anexo del capítulo 7 de *Global Development Finance 2003* (Banco Mundial 2003).

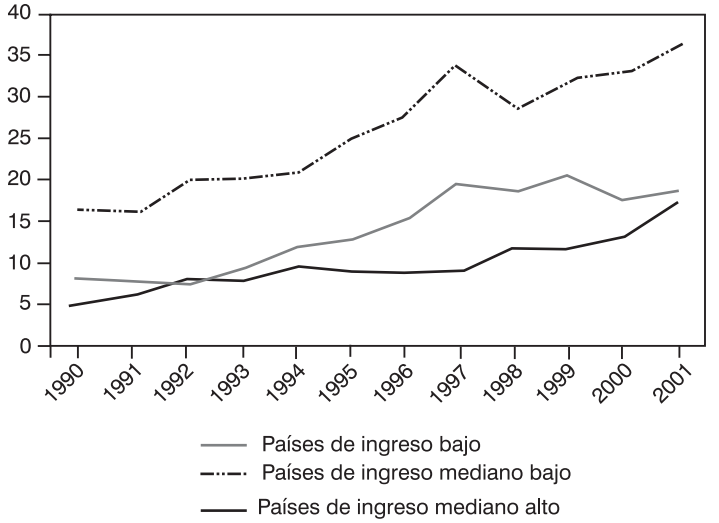
Las remesas están menos concentradas que otros flujos privados. Mientras los diez principales receptores de inversión extranjera directa (IED) tuvieron en 2001 una participación de 80% de flujos de IED hacia países en desarrollo, la proporción de los diez principales receptores de remesas fue de 59%.

Destino de remesas internacionales

Los países más pobres no perciben el grueso de las remesas internacionales. Casi la mitad de todas las remesas que reciben países en desarrollo llegan a países de ingreso medio-bajo, en tanto la otra mitad fluye casi de manera igual hacia países de ingreso medio-alto y de ingreso bajo (gráfico 16.1).

Algunas regiones se benefician más que otras de las remesas. América Latina (los países andinos en particular, Centroamérica y México), Asia meridional, Medio Oriente y África septentrional y algunas partes de Asia oriental (en particular Filipinas e Indonesia) son beneficiarios desproporcionados. El hecho que África subsahariana reciba la cantidad más pequeña de remesas registradas y (a diferencia de tendencias en otras regiones) no haya tenido virtualmente crecimiento alguno de las remesas en el periodo 1998-2003, constituye indicación aleccionadora de que es poco probable que esta fuente de financiación haya cambiado los problemas financieros externos de la región.

GRÁFICO 16.1
INGRESO DE REMESAS A LOS PAÍSES EN DESARROLLO
Miles de millones de dólares



Fuente: Banco Mundial, *Global Development Finance.* Varios años.

Las entradas limitadas de remesas a África reconfirman la importancia real que tiene la geografía. Si bien son grandes las migraciones de países africanos, antes que a países ricos, la guerra civil de la región lanza a los emigrantes a través de las fronteras hacia otros países africanos empobrecidos. La contigüidad geográfica a países ricos (de importancia obvia, sobre todo para migración ilegal) beneficia a México, Centroamérica y el Magreb. La falta de proximidad geográfica resulta ser un obstáculo menor para los nacionales de países de América Latina quienes gozan de acceso a los mercados laborales europeos debido a las anteriores migraciones de Europa hacia América Latina. Ante la probabilidad de que Medio Oriente registre restricciones cada vez mayores a la migración neta, a menos que aumente la migración hacia otras regiones, Asia meridional, el cual recibe grandes volúmenes de remesas procedentes de esa región, va a registrar una disminución.

China e India, los países con las migraciones globales más grandes, registran diferencias considerables de remesas. Lo sorprendente es que China recibe comparativamente poco –cerca de US$1.000 millones anuales en el periodo 1992-2001, cerca de la octava parte de las entradas a India (US$7,7 mil millones anuales durante el mismo periodo). Es probable que estas grandes diferencias sean menos el resultado de diferencias fundamentales en las características, el tamaño o el año de las migraciones, que de diferencias en los incentivos (políticas fiscales en parti-

cular) y de oportunidades económicas en los dos países. En comparación con las cifras de remesas, las correspondientes a la IED de nacionales de los dos países que viven en el extranjero equivalen a lo contrario: los chinos en el extranjero invierten de diez a veinte veces más que los indios en igual situación dependiendo del estatus de las inversiones procedentes de Hong Kong, China, y de las suposiciones sobre la dimensión de los así llamados viajes redondos (salidas de flujos internos que se vuelven a introducir al país de manera legal o ilegal), los números varían de manera considerable. Sin embargo, gran parte de la IED en China –cerca de la cuarta parte– se invierte en propiedad raíz (Tseng y Zebregs 2002). Como este tipo de inversión también es común al despliegue de remesas, refuerza la sospecha en el sentido de que no ocurre un traslapo estadístico considerable entre remesas e IED. Si los dos se combinan (es decir, remesas e IED de emigrantes), son más comparables las entradas de dinero de emigrantes de los dos países –con las entradas a China equivaliendo a dos a cuatro veces las entradas a India.

Fuente estable de flujos financieros

Para los países afectados por conmociones, las remesas han llegado a ser la fuente menos inestable de flujos financieros y, para muchos países pobres, representan la única fuente más importante de seguridad. Los flujos de remesas son mucho más estables que los flujos privados de capital, los cuales muestran un fuerte comportamiento gregario, ampliando en muchos mercados nacientes los ciclos de auge y caída. En consecuencia, a las remesas se las puede considerar un mecanismo de seguridad propia para los países en desarrollo, según el cual los emigrantes en el extranjero ayudan a diversificar las fuentes de financiación externa. Esta función, fortalecida por la baja correlación del riesgo entre el país de residencia y el país de origen, reviste importancia particular para los países pobres debido a que, al igual que la gente pobre, a estos países les resulta difícil conseguir seguros. No es sorprendente, entonces, que las remesas hayan surgido como mecanismo vital de seguridad para los residentes de países aquejados por crisis económicas y políticas (Líbano, durante la guerra civil, y la crisis política de Haití en los noventa), desastres naturales (Centroamérica después del huracán Mitch), sanciones internacionales (Cuba), o autoridad de Estado fallido (Somalia).

Ecuador experimentó la peor crisis económica del siglo XX a finales de los años noventa. El caos político resultante, el levantamiento social y el derrumbe económico produjeron la mayor emigración en la historia del país (en particular hacia España). En apenas dos años, más de 250 mil ecuatorianos abandonaron el país. Las remesas pasaron de US$643 millones en 1997 a más de US$1,4 mil millones en 2001 (10% del producto interno bruto, PIB, surgiendo como la segunda fuente más grande de divisas después de las exportaciones de petróleo (Jokisch y Pribilsky 2002).

Cuando el derrumbe de la Unión Soviética a comienzos de los años noventa dejó al país sin benefactor geopolítico para apuntalar la ineficiente economía del país, cambió la actitud de Cuba hacia las remesas. No sólo la ayuda extranjera dejó de llegar sino que se derrumbó el precio global del principal producto de exportación del país (el azúcar), cuando Estados Unidos hizo más estricto el embargo a la isla. Hasta ese entonces, el país había frenado las remesas de la rica diáspora en el extranjero, cuyos miembros se mostraban en su gran mayoría hostiles al régimen. Sin embargo, desaparecida la ayuda soviética, el gobierno de Cuba tomó medidas para atraer remesas ofreciendo numerosos incentivos a los residentes que recibían dólares. Para 1995, las remesas ascendían a aproximadamente US$350 millones (de apenas US$50 millones en 1990). Las remesas brindaron un salvavidas crucial en un momento en que, combinadas, la ayuda extranjera y la IED apenas ascendían a US$100 millones y las exportaciones apenas a US$1.000 millones (Eckstein 2003) –y una aguda crisis cambiaria amenazaba con arrastrar al país a la senda de la República Democrática Popular de Corea.

Principal fuente de ingresos para los países más pequeños

Junto con la ayuda extranjera y el turismo, las remesas se han convertido, para muchos países pequeños, en las únicas fuentes viables de ingreso –en particular, las economías isleñas del Caribe y el Pacífico. En Cabo Verde, cerca de dos tercios de las familias reciben dinero del extranjero.[3] Las remesas ofrecen la única fuente de ingreso para muchas familias, un hecho que no debe sorprender en un país donde, en 2000, apenas 435.000 ciudadanos vivían en la isla y el doble lo hacía en el extranjero. Niveles de migración y remesas tan elevados bien podrían indicar que estos países son simplemente entes económicos inviables pero, considerando las realidades políticas, continuarán existiendo: sobreviviendo en gran medida de los esfuerzos de sus poblaciones en el extranjero.

¿Apenas una moda pasajera?

Al igual que con la euforia que, a mediados de los noventa, rodeó los flujos privados de capital, el atractivo de las remesas es, en parte, una reacción a los fracasos de *mantras* anteriores del desarrollo. La teoría desarrollista se ha mostrado tan propensa a modas pasajeras y estilos, como se dice que lo ha estado el capital privado. Las remesas tocan las cuerdas cognitivas correctas. Encajan con una "tercera vía" comunitaria y ejemplifican el principio de la autoayuda. La gente de los países pobres simplemente puede emigrar simplemente y enviar dinero a casa, el cual no sólo ayuda a sus familias, sino al país anfitrión y receptor también. Antes

3 Los datos se extractan de Cabo Verde 2002.

que el gobierno, los inmigrantes se convierten en los principales proveedores de 'ayuda extranjera'. La sensación general parece ser que es mucho más probable que esta "ayuda extranjera privada" llegue a la gente que verdaderamente la necesita. Desde el lado del remitente, esa ayuda no requiere una burocracia gubernamental costosa; en el lado del receptor es menos probable que desaparezca en los bolsillos de funcionarios del gobierno corruptos. Parece ser buena en términos de igualdad y para la pobreza y, con todo, impone algunos costos presupuestarios. ¿Qué podría ser mejor? ¿Son válidas esas expectativas?

¿Por qué han crecido las remesas?

¿Qué explica el crecimiento de las remesas en los últimos años? El factor más obvio es el crecimiento continuo de la causa subyacente de las remesas, a saber la migración, en particular hacia países ricos. Aun cuando los flujos anuales de emigrantes legales han crecido, lo cierto es que ha crecido la migración ilegal y la cantidad de emigrantes. Según cálculos de las Naciones Unidas, aproximadamente 175 millones de personas vivían en 2000 fuera de sus países de nacimiento, un aumento de 120 millones en 1990 (Naciones Unidas 2000; Martin y Widgren 2002). Según indica un análisis del Censo de Estados Unidos de 2000, casi la mitad de la población extranjera en Estados Unidos en ese año (47%) había ingresado al país en la década pasada. En otros lugares, según el seguimiento hecho por la OCDE (OCDE 2001) la población extranjera en 17 países europeos aumentó de 15,8 millones en 1998 a 21,7 millones en 2001: un incremento de 37,2%. En los Estados del golfo Pérsico exportadores de petróleo, los trabajadores extranjeros continúan representando más de 50% de la fuerza laboral en todos los países y 70% de la fuerza laboral de diez millones en Arabia Saudita (Martín y Widgren 2002).

La frecuencia y la intensidad de las crisis económicas y financieras a partir de 1985 en muchos países en desarrollo, no sólo ha sido acicate de la migración sino que también ha aumentado la necesidad de redes sociales de seguridad, ampliando la demanda de remesas.

Con toda probabilidad, parte del incremento registrado de las remesas constituye un artefacto estadístico. Por una parte, ha mejorado la calidad de los datos (como lo demuestra el número decreciente de ceros en el cuadro del recuadro 16.1). Además, los cambios en las políticas económicas de muchos países en desarrollo, en particular respecto de los controles cambiarios, han reducido drásticamente la prima del mercado negro al cambio de divisas. En consecuencia, parte del aumento de las remesas registradas oficialmente indica un viraje de canales informales a canales formales.

La pujante infraestructura que ha ayudado a facilitar el movimiento de dinero a través de las fronteras representa un factor no tan obvio que impulsa el crecimiento de las remesas. El negocio de las remesas estuvo dominado durante mu-

cho tiempo por compañías especializadas de transferencia de dinero. Por ejemplo, sólo en 2002, Western Union movilizó casi US$700 mil millones en remesas y pagos en el mundo entero, por medio de 68 millones de transacciones cliente-cliente (y otros 173 millones en transacciones cliente-empresa). En 1994, la compañía tenía 24.000 representantes en el mundo, de los cuales dos terceras partes estaban en Norteamérica. Para mediados de 2003, este número se había multiplicado casi siete veces (a 165.000), de los cuales 70% tenían sus sedes fuera de Estados Unidos.

Los costos exorbitantes de las remesas (cerca de 10% a 12% de los US$25 mil millones que se calcula se transfirieron desde Estados Unidos) y las grandes ganancias que esos costos significan, han atraído a nuevos proveedores del servicio al mercado. En la estrategia de los principales bancos comerciales se ha registrado el cambio más significativo; esos bancos se mostraron lentos en un principio para darse cuenta de que el negocio de las remesas constituía una fuente potencial de nuevas oportunidades significativas. Los bancos portugueses se percataron de este hecho a comienzos de los ochenta, cuando abrieron sucursales en zonas con concentraciones de inmigrantes (como Francia) y ofrecían servicios gratuitos de transferencia junto con arreglos con representantes locales para entrega a domicilio. Para finales de los años noventa, los depósitos de emigrantes representaban cerca de 20% de los depósitos totales en Portugal. En el hemisferio americano, el derrumbe del sistema bancario mexicano después de la crisis del Tequila (crisis bancaria de América Latina de 1994-95) abrió el sector bancario a la IED. A medida que los principales bancos españoles y estadounidenses comenzaban a adquirir los bancos mexicanos, poco a poco las remesas se desplazaban hacia el centro de las estrategias de esos bancos.

Para apalancar el negocio de las remesas,[4] los nuevos actores comenzaron a comprar otros activos estadounidenses y a consolidar alianzas con otros bancos. Muy pronto se hizo evidente que los usuarios de servicios de remesas podrían convertirse en clientes bancarios integrales –convirtiéndose en la punta de lanza de una gran expansión de la banca minorista hacia dos grupos, hasta ese enton-

4 Por tanto, el Banco Bilvao Vizcaya Argentaria, de España, adquirió a Bancomer y luego surgió como el actor dominante en el negocio de remesas electrónicas. El volumen del Banco creció de 657.000 transacciones en 1999 a 12,65 millones en 2001, gracias en gran medida a la alianza que creó con Wells Fargo y el Servicio Postal de Estados Unidos, y a sus vínculos con servicios de remesas de dinero en la zona de Nueva York. Después de la compra de Banamex por Citibank en 2001, el banco introdujo una cuenta única que se puede manejar a ambos lados de la frontera, utilizando sucursales de Banamex o de Citibank. En 2002, Bank of America, el banco minorista más grande de Estados Unidos, adquirió una participación en Santander Serfin, el tercer banco mexicano más grande, el cual estaba controlado por Santander Central Hispano, de España. El negocio de las remesas también impulsó la decisión de la Corporación Bancaria Honk Kong Shanghai de adquirir el Grupo Financiero Bital, un banco minorista mexicano importante, junto con Household International, un prestamista de crédito de consumo, con sucursales en todo el territorio de Estados Unidos, como base para el negocio de las remesas.

ces, sin servicios bancarios en ambos lados de la frontera. La riqueza relativa de los clientes mexicanos también ha sorprendido a los bancos. El negocio de las remesas ya ha comenzado a pagar dividendos. Bank of America se ha dado cuenta de que ya han abierto cuentas 33% de los clientes de remesas entre Estados Unidos y México. Citigroup está utilizando el negocio de las remesas para atraer clientes para otros productos –y una forma de hacerlo es reduciendo las comisiones sobre remesas entre cuentas de Citigroup en Estados Unidos y México. Ahora los bancos están extendiendo hacia otros mercados hispánicos de remesas en Estados Unidos, España y el África septentrional española, los productos y tecnologías que se han desarrollado en el negocio de remesas entre México y Estados Unidos.

No obstante el crecimiento de mecanismos formales de transferencia, montos significativos de remesas continúan fluyendo a través de canales informales (y a veces subterráneos), fuera del alcance de la supervisión y la normatividad gubernamental. Esos sistemas informales de transferencia de valor (TIF) se remontan a siglos anteriores, sobre todo en Asia. Entre los ejemplos están *hawala* y *hundi* (Asia meridional), *fei chien* (China), *phoe kuan* (Tailandia), Hui (Vietnam) y *casa de cambio* (Suramérica). En países con controles económicos, inestabilidad política y bajos niveles de desarrollo financiero, florecen los sistemas informales. Utilizando tecnologías rudimentarias, y aprovechando el capital social de grupos étnicos, estos países dependen más de la confianza que de la violencia. Transfieren millones de dólares en el mundo entero, ofreciendo velocidad, acceso fácil, costos bajos y anonimato. Los giradores entregan el dinero a un intermediario del sistema de TIV (por lo general en un vecindario étnico), quien da las instrucciones por teléfono o fax a su contraparte en la región a donde se va a girar el dinero. La contraparte efectúa el pago en el término de unas horas. Los pagos se hacen o bien con una transferencia en la dirección contraria o sobrefacturando o subfacturando el comercio internacional. (*Véase* el capítulo 11 para mayor información sobre las operaciones de sistemas TIV).

Los anteriores servicios de transferencia surgen de actividades tanto legítimas como ilegítimas –entre ellas, corrupción, evasión de impuestos, tráfico de drogas, terrorismo y fondos desplegados por los organismos de inteligencia. Sin embargo, es más la especulación que la evidencia sobre la escala de actividad ilegal (Passas 1999). En el contexto de medidas contra el lavado de dinero y la financiación del terrorismo, han surgido los esfuerzos de gobiernos occidentales para someter a la normatividad las actividades TIV (*véase* capítulo 14).

Efectos en las remesas financieras

Las remesas financian el consumo, la adquisición de tierras y vivienda, y la filantropía; son fuente importante de seguridad social en países de ingreso bajo; y ante la ausencia de mercados crediticios eficientes, proporcionan liquidez para la

pequeña empresa. También financian inversiones de capital –en equipos, tierras, pozos y obras de riego, y educación– con implicaciones a largo plazo para el desarrollo económico.

Los complejos efectos de las remesas son función de las características de los emigrantes y de los hogares que dejan atrás. A estas remesas familiares se las puede considerar como expresión de altruismo o como ordenamiento implícito contractual intrafamiliar o como préstamo familiar. Parece variar la importancia relativa de los motivos con el entorno institucional (Foster y Rosenzweig 2001).

Sin embargo, en este punto bien vale la pena disipar el mito que rodea a las remesas: que ellas compensan por la emigración de los más calificados, o fuga de cerebros. Con frecuencia se argumenta que aunque los países pobres pueden perder el escaso capital humano vital para el desarrollo, ganan otro factor escaso, a saber, recursos financieros bajo la forma de remesas. Estos dos argumentos no son sustitutos. Como se observará más adelante, aunque se seleccione a los emigrantes de manera positiva –por varias razones– las remesas no son concesión para la fuga de cerebros. Los verdaderos efectos perjudiciales para los países en desarrollo de la fuga de cerebros surgen de la migración del extremo superior de la distribución del capital humano: ingenieros, científicos, físicos, profesores, y así sucesivamente. Por lo general, antes que del decil medio, este capital humano escaso se extrae del decil superior de la distribución del ingreso. Aunque haya excepciones (por ejemplo, emigrantes calificados temporales, como trabajadores de la tecnología que ingresan con visas H-1B a Estados Unidos), a menos que el país de origen sufra una crisis importante, en su mayor parte estos hogares son los que menos necesitan remesas. En efecto, si la fuga de cerebros es la respuesta a la represión política o a la inestabilidad económica y política, antes que mejores oportunidades económicas en el exterior, sencillamente la fuga de capital humano y la fuga de capital financiero se complementan entre sí. En lugar de que a una forma de salida de capital "la compense" otro tipo de afluencia de capital, la migración simplemente precipita también la salida de capital financiero. Ejemplos de este fenómeno son países como Afganistán, Colombia, Ghana, Haití y República Bolivariana de Venezuela, así como Cuba a finales de los cincuenta y comienzos de los sesenta, que han sufrido cambios violentos de gobierno y guerras civiles. Lo anterior no quiere decir que la fuga de cerebros de profesionales no tendría otros beneficios para el país de origen, como redes económicas y comerciales o flujos de inversión y filantropía, pero esos efectos son distintos a las remesas financieras.

Remesas como seguridad social

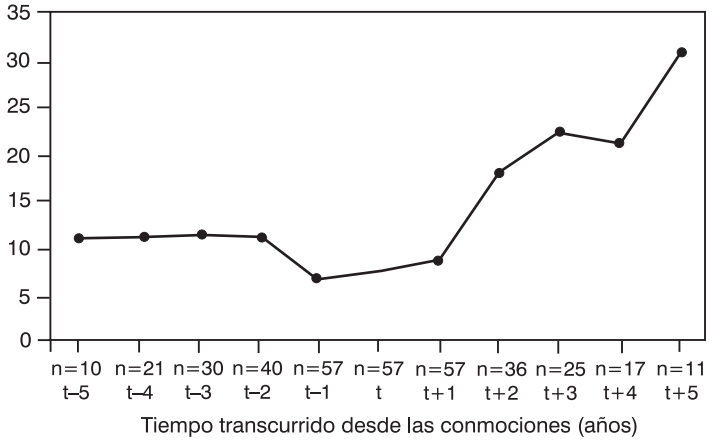
Como se observaba, las remesas cumplen una función crucial de seguridad –con impacto significativo tanto en la pobreza como en la igualdad. Para la gente de

Estados fallidos, las remesas resultan vitales para el consumo personal. En 2201, las remesas representaron cerca de 17% del PIB de Haití. En Somalia, después del derrumbe a comienzos de los noventa de un gobierno formal, las remesas de la diáspora somalí asentada en Estados del golfo Pérsico, en varios países de Europa, en Estados Unidos y en Canadá, se convirtieron en recurso vital de supervivencia para muchas familias somalíes. En particular, las remesas ayudaron a arreglárselas a muchas familias urbanas durante los años de privación de los noventa. Para finales de la década, con remesas en los bolsillos de entre 25% y 40% del PIB (todos los números son aproximados), como en el sur de Somalia, estos recursos se compensaron al invertir en construcción y comercio (Salah 1999).

Por lo general, un país que sufre una conmoción económica, recibe mayores remesas. Las muchas crisis recientes económicas y financieras han tenido como resultado dos conmociones simultáneas que afectan las remesas: una conmoción positiva del ingreso para el remitente debido a la devaluación y una negativa del ingreso para el receptor debido a cambios desfavorables en la economía. Ambas conmociones pronostican un aumento de las remesas (en términos de moneda local). Se seleccionaron países que han sufrido una conmoción económica (definida como una disminución de 2% o más del PIB) y se examinaron las remesas relativas al consumo privado durante los años anteriores y posteriores a la crisis. Si se confirma la hipótesis de la seguridad, se esperaría que aumentara la participación de las remesas en el consumo privado. Debido a la ausencia de datos anuales consistentes sobre remesas para los países que han sufrido una conmoción, este tema se examinó tanto en un panel no equilibrado (gráfico 16.2) como en un panel equilibrado (gráfico 16.3). En este último, se analizaron datos para un conjunto de países para los cuales se dispone de datos anuales para los tres años anteriores y posteriores a una conmoción. En ambos casos se registra un agudo incremento en la relación –aumento de remesas cuando un país sufre una conmoción macroeconómica.

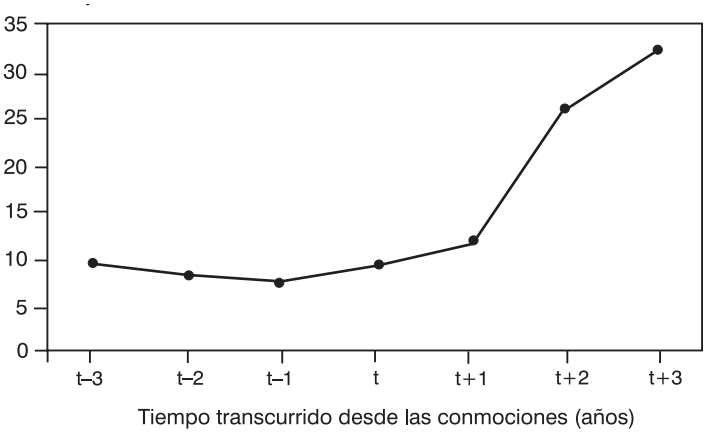
¿Por qué es importante lo anterior? Su importancia radica en el nuevo consenso en el sentido que, con la globalización, los factores del mercado son de importancia capital para el alivio de la pobreza. Los hogares tienden a ser mucho más especializados en el ingreso (o ganancias factoriales como tierra, mano de obra o capital) de lo que son en consumo. Por ende, antes que el patrón del gasto, es la fuente del ingreso la que afecta a los pobres en comparación con el hogar promedio (Winters 2000; Reimer 2002). Las remesas ofrecen protección social a los hogares pobres, reduciendo la vulnerabilidad a conmociones. Aunque el impacto inmediato de las remesas es en la pobreza momentánea, no se deben subestimar los efectos a largo plazo. Por ejemplo, hoy se acepta que la pobreza momentánea representa una obstáculo grave a la inversión en capital humano. El impacto en la asistencia a la escuela de una conmoción es consistentemente mayor para las hijas que para los hijos (Sawada 2003). Por tanto, aun si las remesas sólo afectan a la

GRÁFICO 16.2
PROMEDIO NO PONDERADO DE REMESAS COMO PARTICIPACIÓN DEL CONSUMO PRIVADO, NO EQUILIBRADO
Porcentaje



Fuente: cálculos del autor.

GRÁFICO 16.3
PROMEDIO NO PONDERADO DE REMESAS COMO PARTICIPACIÓN DEL CONSUMO PRIVADO
Porcentaje



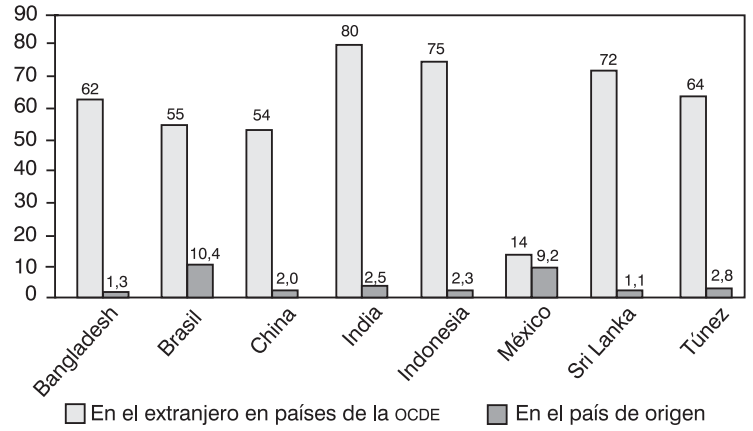
Fuente: cálculos del autor.
Nota: se incluyen catorce países: Barbados 1988-94; Colombia 1985-91; Comoros 1985-91; Ghana 1983-89; Guinea-Bissau 1988-94; India 1980-86; Jamaica 1992-98; Mauritania 1989-95; México 1991-97; Marruecos 1989-95; Panamá 1984-90; Trinidad y Tobago 1989-95; Túnez 1988-95 y Turquía 1990-96.

pobreza momentánea, el efecto en la inversión de capital humano, en las niñas en particular, podría ser bastante significativo. Claro está que para que ocurran efectos beneficiosos, en primer lugar las remesas se deben acumular a los hogares pobres lo que, a su vez, depende de si los emigrantes internacionales de ese país proceden de hogares de este tipo.

Para la igualdad, resultan de importancia similar las características particulares de quien emigra –los así llamados efectos de selección. En tanto, en ambos casos, los efectos posibles se encuentran fuertemente mediados por los efectos del mercado laboral en la migración, las consecuencias de distribución son más complejas, teniendo en cuenta el acceso desigual a flujos de este tipo entre hogares, grupos étnicos, comunidades y regiones. Los hogares que reciben remesas alcanzan rápidamente niveles de vida mejores que aquellos que no tienen a miembros de la familia trabajando en el extranjero. En la eventualidad de una conmoción económica interna que tenga como resultado una devaluación y una coyuntura económica desfavorable, los hogares con carteras más diversificadas –tanto en activos financieros como en activos de capital humano– ganarán en comparación con aquellos hogares con carteras meramente internas. La corriente de ingresos a partir de la cartera en el extranjero aumenta en términos de divisa interna después de una devaluación, aumentando por tanto el ingreso del tenedor en comparación con grupos de menor ingreso. Si las remesas fluyen hacia hogares más pobres concentrados en una región determinada, podrían reducir la desigualdad en la región aun ampliando al mismo tiempo esa desigualdad entre regiones diferentes. Según hallazgos de investigaciones en Filipinas, a los hogares con emigrantes en el extranjero les ha ido mucho mejor en los años posteriores a la crisis asiática que a aquellos sin familiares en el exterior. Lo anterior es lo que se esperaba, porque la migración es un forma de coaseguro y tiene como resultado familias con carteras diversificadas. En efecto, aun cuando los hogares tengan miembros que sean emigrantes en el extranjero, se encontró que aquellas familias por encima de un determinado umbral de ingreso utilizan las remesas para inversión (en el caso de Filipinas, en capital humano compartido que facilitaría emigrar al extranjero), en tanto aquellas por debajo de ese umbral, las utilizan para consumo de subsistencia (Yang 2003). Lo anterior es cierto en particular durante una crisis, cuando los hogares enfrentan una presión financiera y económica significativa con presiones resultantes en el consumo.

Rara vez a los emigrantes se les extrae al azar de dentro de la población. Más bien, proceden selectivamente de comunidades determinadas: regionales, étnicas o religiosas, así como de niveles educativos y de ingresos específicos. Estos efectos de selección median entre resultados de migración, remesas y pobreza y equidad en el país de origen. El nivel promedio de educación de los emigrantes es superior –a veces significativamente– al nivel promedio en el país de origen (gráfico 16.4).

GRÁFICO 16.4
POBLACIÓN (MAYOR DE 25 AÑOS) CON EDUCACIÓN TERCIARIA EN EL PAÍS Y EN EL EXTRANJERO
Porcentaje



Fuente: Oficina de Estadísticas Laborales y Oficina del Censo, varios años; OCDE, *Trends in International Migration*, varios años.
Nota: los datos corresponden a años diferentes para países diferentes.

Ha quedado demostrado en el caso de América Latina que en tanto apenas cerca de la quinta parte de los latinoamericanos han terminado la educación secundaria o técnica, algo más de la mitad de los inmigrantes latinoamericanos en Estados Unidos tienen educación secundaria o grados superiores de educación. Los latinoamericanos educados tienen por lo menos dos veces y media de probabilidad de encontrarse en Estados Unidos que en las poblaciones de sus países de origen. En el análisis de Chiquiar y Hanson (2002) de la migración mexicana, se encontró que, en tanto mucho menos educados que los nativos de los Estados Unidos, los inmigrantes mexicanos son más educados en promedio que los residentes de México. Si a los inmigrantes mexicanos en Estados Unidos se les pagaran los salarios predominantes en México para esas competencias, su tendencia sería a ocupar las porciones media y superior de la distribución salarial de México. En comparación con investigaciones anteriores que plantean una hipótesis de selección negativa (Borjas 1987), los hallazgos anteriores indican que, en términos de competencias observables, existe una selección intermedia o positiva de los inmigrantes procedentes de México. Así mismo, los resultados indican que la migración al extranjero puede originar desigualdad salarial en México.

El hecho que los emigrantes no procedan de los hogares más pobres en el país de origen significa que en tanto las remesas benefician a los pobres, los efectos directos que tienen en los grupos más pobres pueden ser limitados. Más bien, es

probable que los efectos en la pobreza estructural ocurran a través de efectos indirectos significativos: la demanda de servicios con un alto coeficiente de trabajo (como trabajadores de la construcción cuando las remesas se utilizan para la construcción de vivienda) y tal vez hasta redirigen el gasto social del gobierno, alejándolo de zonas que se benefician de las remesas hacia aquellas que no se benefician de ellas.

Es probable que los anteriores resultados sean menos representativos de los muchos inmigrantes ilegales –quienes es mucho más probable que procedan de hogares más pobres. La inmigración ilegal a gran escala ocurre principalmente donde hay proximidad geográfica –por ejemplo, de México y Centroamérica a Estados Unidos, la migración entre los países asiáticos (de Myanmar a Tailandia, de Nepal a India) y del Magreb a Europa. Como lo sugieren fuertes evidencias anecdóticas, los muchos pobres que logran cruzar las fronteras incurren en deudas cuantiosas para efectuar el viaje, a menudo ilegal. En estos casos, se convierten en jornaleros que pagan sus deudas con trabajo, que tienen que trabajar para pagar el préstamo (con frecuencia a sindicatos criminales), disminuyendo las remesas que hacen. Al fin de cuentas, sin embargo, si los emigrantes son trabajadores poco calificados o no calificados, para el país exportadores de emigrantes se maximiza el impacto benéfico en la pobreza y en la desigualdad. No se trata simplemente de que las remesas subsiguientes se dirijan a los hogares más pobres, sino que en el país fuente se reduce la oferta de mano de obra no calificada, aumentando por consiguiente los salarios de los trabajadores no calificados que permanecieron en el país fuente.

Es limitada la evidencia respecto del impacto directo de las remesas en el desarrollo económico y en el crecimiento. Es común escuchar a funcionarios de países receptores de remesas lamentarse de que el grueso de las remesas se gaste en consumo. En el caso de familias pobres es a duras penas sorprendente que las remesas se utilicen para aumentar el consumo de subsistencia y que, por consiguiente, se ahorre poco y se invierta muy poco en proyectos que podrían estimular el crecimiento económico. No obstante, en tanto las remesas financien el consumo de bienes producidos en el país y de servicios como vivienda, existen efectos multiplicadores más amplios. Más aún, el mayor consumo también aumenta los recaudos de impuestos indirectos (Desai, Kapur y McHale 2003). Se han hecho algunas sugerencias en el sentido de que la propensión a ahorrar es mayor entre hogares que reciben remesas que en otros (Orozco 2003). Si es así, esas sugerencias indican que, al aumentar el ahorro nacional, las remesas apalancan mayor desarrollo económico.

Para tomar otro ejemplo, desde hace tiempo se ha aceptado que las limitaciones de capital y de liquidez resultan cruciales para el desarrollo de la pequeña empresa, en particular en comunidades más pobres con mercados imperfectos de capital. Por ejemplo, un análisis de las restricciones de capital en niveles de inversión de microempresas en México determinó que las remesas provenientes de la migración

del propietario o de miembros de la familia que trabajan en Estados Unidos respondieron por casi 20% del capital invertido en microempresas en todo el México urbano: capital adicional acumulado de casi US$2 mil millones. Con diez estados con la tasa de migración más alta de México a Estados Unidos, casi la tercera parte del capital invertido en microempresas se relacionaba con remesas (Woodruff y Centeno 2001). En tanto las remesas estén impulsando las estrategias de la banca minorista que sustentan la inversión extranjera en los bancos mexicanos, un efecto de las remesas, inadvertido pero de grandes consecuencias posibles en el futuro, podría ser la transformación del sistema bancario del país. Menos de uno de cada cinco mexicanos tiene cuenta bancaria y muchas zonas rurales del México central, fuente de la mayoría de los jornaleros emigrantes a Estados Unidos, carecen de una sucursal bancaria. Para la pequeña y la mediana empresa de México, los débiles mercados crediticios formales han sido en particular adversos. Si la estrategia bancaria en México posterior a la fusión e impulsada por las remesas lleva a la transformación de la banca minorista en el país, es posible que de veraz sean grandes los beneficios económicos a largo plazo de las remesas.

En épocas más recientes, las comunidades de inmigrantes han tratado de mancomunar las remesas y de canalizarlas para fines públicos. Por ejemplo, inmigrantes hispánicos en Estados Unidos se han organizado en los últimos diez años en asociaciones país de origen (HTA) que financian proyectos de obras públicas y pequeños negocios en los pueblos de donde han emigrado. El gobierno mexicano ha tomado la iniciativa de apalancar estas remesas creando un "programa de tres por uno" según el cual, los gobiernos federal, estatal y local de México equiparan dólar por dólar las remesas HTA que se utilizan para mejoras de infraestructura o para montar negocios (Alarcón 2000). Si bien este apalancamiento triple ha logrado algunos éxitos notorios en el ámbito local, el impacto acumulativo continúa siendo limitado.

A menudo las comunidades no cuentan con los recursos para mantener lo que se ha construido con estos aportes. No obstante todo el despliegue, hasta ahora a las HTA no se les ha utilizado de manera significativa para financiar proyectos de generación de ingreso. En particular, no queda claro si están generando empleo de manera que los mexicanos no tengan que emigrar o, por el contrario, simplemente están subsidiando la migración futura a través de mejor capacitación. Quizás el beneficio mayor es que las HTA se conviertan en aglutinante de acción local colectiva, tanto en el país remitente como en el receptor. Para los emigrantes, estas asociaciones ayudan a mantener los lazos con sus lugares de origen lo cual, a su vez, puede ayudar a sustentan las remesas privadas.

ENTONCES, ¿CUÁL ES EL PROBLEMA?

Resulta interesante que cuando se analiza el impacto de las remesas, los estudios micro (principalmente realizados por los antropólogos) son menos opti-

mistas que los estudios macro (usualmente realizados por economistas) acerca de los efectos de las remesas. En los primeros, es tema común la dualidad de mayor riqueza pero menores oportunidades económicas para los que se quedan: victoria pírrica. En muchos casos, los así llamados "pueblos de migración" en América Latina se han transformado físicamente; pero, a menudo, las lindas casas nuevas están vacías porque sus dueños viven en Estados Unidos. De manera análoga, las remesas han ayudado a construir mejores escuelas, pero la matrícula ha estado disminuyendo. En regiones donde, en un principio, las remesas fueron la consecuencia de la migración, han surgido con el tiempo como el motor principal, a medida que el mismo dinero que aumentó la riqueza material de los poblados socava poco a poco el futuro de esos pueblos. En otras palabras, lo que es bueno para los emigrantes y para los hogares individuales, puede no ser tan beneficioso para las comunidades. Algo que se puede debatir razonablemente es si el desarrollo económico es más acerca de los primeros o de los últimos.

Aun en el plano del hogar, las remesas pueden tener efectos ambiguos. Pensemos en el caso de trabajadores domésticos, como las niñeras jamaiquinas en Nueva York o las niñeras filipinas en Hong Kong. En muchos casos, se trata de madres que han dejado atrás a sus propios hijos para cuidar a niños de hogares más ricos. El nivel de consumo del hogar en el país de origen es más alto debido a las remesas, pero los hijos de estas trabajadoras crecen sin la presencia de la madre. Podrían asumir la decisión de migración de la madre como "preferencia revelada" de una mejoría del bienestar del hogar. Si no es así, ¿por qué se iría? Sin embargo, no contamos con un análisis independiente de que esto sea así, en realidad.

En comunidades muy dependientes de las remesas, con frecuencia se enseñorea una cultura de dependencia. Se ha observado en diversos contextos que los miembros del hogar sencillamente dejan de trabajar y esperan mes a mes la llegada de las remesas del extranjero. El resultado de incentivos tan negativos como estos –una especie de riesgo moral– también es un incremento en el salario de reserva. Los hombres jóvenes prefieren seguir siendo desempleados y esperar la posibilidad que ellos mismos puedan emigrar, antes que aceptar empleos con los salarios que ofrece el mercado local. Que las remesas aumenten el consumo con mucha mayor rapidez que la producción plantea problemas de sostenibilidad a largo plazo, considerando una disminución inevitable de las remesas a medida que los emigrantes se establezcan en nuevas comunidades y poco a poco se vayan erosionando los lazos que conservan con sus comunidades en sus países de origen. Claro está que, es debatible si la mayoría de la gente abandona la comunidad.

Incentivos negativos similares pueden actuar también en el plano nacional. Si las remesas son relativamente cuantiosas y si una gran proporción se gasta en bienes que no son objeto de comercialización –vivienda y tierra son los más fa-

vorecidos– es probable que el país adquiera la "enfermedad holandesa".[5] Efectivamente, el resultado de esta enfermedad es una apreciación de la tasa cambiaria real, haciendo a las exportaciones menos competitivas. La mano de obra –el principal renglón de exportación del país– podría remplazar productos con alto coeficiente de trabajo como el factor barato. En el nivel agregado, las remesas constituyen una forma de renta. Exportar productos requiere un esfuerzo concienzudo para construir las instituciones y la infraestructura que ayudan a desarrollar la capacidad productiva necesaria. Por otra parte, casi siempre, exportar personas ocurre por omisión antes que por diseño. No obstante, si exportar personas también resulta en grandes entradas de divisas, se atenúa considerablemente la presión para emprender reformas necesarias para un crecimiento dirigido por las exportaciones. Por ejemplo, en el contexto de migración internacional y remesas, los países pueden mantener grandes déficit fiscales. En ausencia de remesas, los grandes déficit fiscales implicarían desequilibrios superiores de la cuenta corriente y, por ende, mayor dependencia de las divisas (suponiendo que el déficit no se monetiza –menos probable considerando que los bancos centrales son en la actualidad relativamente más independientes), resultando en mayores afluencias de la cuenta de capital.[6] Sin embargo, si las remesas son cuantiosas, serán menores los déficit de la cuenta corriente, reduciendo, por tanto, la probabilidad de que déficit fiscales elevados precipitarán una crisis de la balanza de pagos –el desencadenante más común de reformas económicas en países en desarrollo. Por tanto, los países con niveles elevados de remesas pueden sustentar déficit fiscales mayores –manteniendo a raya al mismo tiempo a instituciones financieras internacionales como el FMI y el Banco Mundial.[7] La creciente politización de estas instituciones ha significado que los prestamistas potenciales han hecho, a través de estas instituciones, la transición del coaseguro al autoseguro en forma de mayores reservas de divisas, mayor migración internacional y mayores remesas.

Efectos políticos

El dinero compra influencia. En consecuencia, no debe sorprender que en países donde las remesas son importantes, los efectos políticos no sean intrascendentes.

---

5 La enfermedad holandesa es un fenómeno económico en el cual el descubrimiento y la explotación de recursos naturales provoca el efecto contrario a la industrialización de la economía de una nación. En el escenario dado, aumenta el valor de la moneda del país (haciendo menos competitivos los bienes manufacturados), aumentan las importaciones, disminuyen las exportaciones y cae la productividad. En los años sesenta se observó por primera vez el fenómeno en los Países Bajos, cuando se explotaron por primera vez grandes reservas de gas natural.

6 Más aún, la tendencia general de mayor apertura comercial y de creciente liberalización interna significa que la demanda en exceso tiene mucho menos efecto en la inflación.

7 Por ejemplo, India ha mantenido déficit fiscales supremamente elevados (cerca de 10% del PIB), aun mientras la inflación es baja (cerca de 5%). Lo anterior se debe en parte a que la cuenta corriente del país es positiva –mantenida a flote por remesas que superan US$12 mil millones (2,5% del PIB). *Véase* Kapur y Patel (2003) para un análisis más detenido.

Desde México hasta India, el lucro de las remesas ha llevado a los políticos a cambiar de posición respecto de la diáspora de los países –de olvido benigno a hacerles la corte. Los gobiernos de economías socialistas como Cuba y República Democrática Popular de Corea, han utilizado las remesas para aumentar recursos de divisas escasos y, por tanto, para fortalecerse en el poder en el corto plazo. Cuba recibe remesas de la diáspora en Estados Unidos, mientras que República Democrática Popular de Corea lo hace en su mayoría de salones *pachinko* manejados por coreanos que viven en Japón. Sin embargo, en tanto estas remesas siembren las semillas de la transformación económica, pueden comenzar a erosionar calladamente el sistema político. En Cuba, el acceso a las remesas ha aumentado la desigualdad en un sistema político que obtiene su legitimidad de su compromiso con la igualdad. También, debido a que la diáspora es predominantemente blanca, mientras que la mayoría de la población de la isla es de raza negra, las remesas tienen un fuerte sesgo racial. Los negros ganaron con Castro y, por tanto, era menos probable que emigraran, pero ahora tienen menos acceso a la economía informal en dólares. Además, el acceso a las remesas también es muy urbano y regional. La Habana, con 20% de la población de la isla, recibe aproximadamente 60% de todas las remesas. Por consiguiente, también es probable que se acentúe la desigualdad rural-urbana.

Es posible considerar a las remesas como arma política de los pobres. Antes que reaccionar simplemente a las políticas del Estado, la migración internacional y las remesas han obligado a Estados a aceptar nuevas realidades. En lugar de participación política, la migración se convierte en una herramienta de salida; y, o bien las remesas alimentan mayor migración o habilitan la participación política haciendo que los recursos estén al alcance de nuevos grupos. Aun mientras los economistas debatían los méritos relativos de la dolarización en varios países de América Latina, la afluencia de "dólares de emigrantes" estaba haciendo controvertido el debate.

El impacto político no se restringe únicamente a los países de origen. En los países anfitriones las remesas han estado reformando calladamente las políticas migratorias. En 2002, el gobierno mexicano negoció con bancos y oficinas de remesas cablegráficas en Estados Unidos para facilitar a los inmigrantes el envío de dinero a sus hogares y reducir los costos de las remesas. El gobierno mexicano comenzó a distribuir matrículas consulares y persuadió a los bancos estadounidenses de aceptarlas como tarjeta de identificación para abrir cuentas bancarias independientemente de la legalidad de la situación del portador como inmigrante.[8] Atraídos por las elevadas comisiones y montos, los principales bancos esta-

8 Las tarjetas se codifican digitalmente y conforman la información de un solicitante con censos computarizados y registros de votantes en México. Las cuentas permiten a los inmigrantes enviar a sus parientes en México tarjetas de cajero automático, de manera que en vez de gastar US$25 en un mostrador típico de transferencia de dinero para enviar US$200, los inmigrantes pueden brindar a sus familias acceso a fondos en dólares por cerca de US$3 por transacción.

dounidenses comenzaron a aceptar las tarjetas. El mercado de las remesas también resultó ser un buen complemento de la estrategia de los bancos estadounidenses para expandir sus operaciones en América Latina comprando bancos locales en la región. Después de todo, si un banco podía lograr que un cliente ingresara a sus instalaciones e hiciera un depósito (en Estados Unidos) o un retiro (digamos, en México), podría interesar a ese cliente en otros productos financieros. A su vez, simplemente ofreciendo hacer negocios con cualquier residente ilegal extranjero que tuviera una tarjeta de identificación consular. Los bancos estadounidenses han reformulado calladamente las políticas migratorias de su país hacia los inmigrantes ilegales de América Latina. Conforme los consulados mexicanos se veían inundados de solicitudes de tarjetas de identificación, los gobiernos locales y los organismos públicos encargados de velar por el cumplimiento de las leyes en Estados Unidos comenzaron a aceptar esas tarjetas como respaldo de solicitudes de otras formas de identificación, como licencias de conducción, haciendo menos difícil la vida de los inmigrantes ilegales.

Como las remesas internacionales constituyen una forma de flujos financieros a través de las fronteras, no debe sorprender que también tengan efectos políticos internacionales. En muchos países, la importancia y la concentración de las remesas afectan las relaciones bilaterales y las políticas exteriores. En tanto las remesas afectan la política en el plano local, la causalidad opera al contrario en lo macro: es la política la que afecta las remesas. En la medida en que las fuentes de remesas para algunos países receptores estén fuertemente concentradas en regiones y países que sufren de inestabilidad política, los países remitentes y receptores son en particular vulnerables. El surgimiento de "comunidades de remesas" crea díadas fuente-destino que aumentan las conmociones de covarianza y pueden convertirse en instrumento de coerción por parte de los países de destino de los emigrantes. Las remesas de los inmigrantes en Costa de Marfil ascendieron a la cuarta parte del PIB en Burkina Faso, y la guerra civil de 2002 en el primero rápidamente repercutió en el segundo.

Las conmociones del petróleo y la crisis del Golfo en el Medio Oriente a comienzos de los noventa, no solamente afectaron a los países productores de petróleo sino que tuvieron un efecto regional de contagio a través de la demanda de mano de obra. En el sureste de Asia también se observó un fenómeno similar durante la crisis asiática de finales de los noventa, cuando la expulsión de trabajadores indonesios de Malasia y Tailandia exacerbó la crisis en Indonesia, aumentó las tensiones entre los países y debilitó la Asociación de Naciones del Sureste Asiático. Después de la Guerra del Golfo de 1991, los países del Golfo castigaron a los trabajadores de Jordania y Yemen, en especial a los palestinos, por apoyar a Saddam Hussein, expulsándolos de sus territorios. En todos los casos anteriores, eran cruciales las remesas de miembros de familia que ganaban dinero en los estados del golfo Pérsico. El elevado precio que se pagó en ese entonces y la dependen-

cia continua de las remesas procedentes del Golfo explican la oposición de algunos países a la invasión de Irak de 2003, con Estados Unidos a la cabeza.

Como una forma de guerra económica, el control de las remesas se ha puesto de manifiesto con mayor claridad en el conflicto entre Israel y Palestina. En septiembre de 2000, y por razones de seguridad, Israel comenzó a revocar los permisos de trabajo de los palestinos. En ese entonces, diariamente cerca de cien mil trabajadores palestinos de la Franja de Gaza y de la Rivera Occidental cruzaban hacia Israel. Para enero de 2002, solamente 25 mil trabajadores y ocho mil comerciantes palestinos tenían permiso para entrar, y este número continúa disminuyendo. Para remplazarlos, Israel comenzó a importar trabajadores extranjeros (se calculan en 230 mil) sobre todo de China, Tailandia, África y Filipinas para trabajar en la agricultura y la construcción. Como resultado, se triplicaron las salidas de remesas de Israel, de menos de US$1.000 millones a comienzos de los noventa a cerca de US$3.000 mil millones en 2001. Han sido devastadores los efectos económicos en la Rivera Occidental y en la Franja de Gaza. El ingreso nacional bruto disminuyó en 2001 en 11,7% y otro 18,7% en 2001, mientras los niveles de pobreza aumentaban de 21% en 1999 a 46% en 2002. La baja de las remesas también tuvo efectos indirectos mayores, porque la pérdida de ingreso tuvo como resultado una demanda deprimida de productos palestinos y la aguda disminución de las importaciones de Israel –a su vez afectando de manera negativa la economía de Israel (Banco Mundial 2002).

Como sucede con muchas otras cosas en el mundo contemporáneo, las remesas cambiaron en la secuela del 11 de septiembre de 2001. Este hecho resultó ser una bendición para Paquistán, un Estado en la vanguardia atrapado en este vórtice, donde en 2000 las remesas ascendieron a cerca de US$1.000 millones (cerca de la tercera parte del punto máximo en 1982-83). Muchos paquistaníes que tenían ahorros en cuentas en el exterior repatriaron sus fondos, temerosos de quedar involucrados en investigaciones de financiación del terrorismo, dirigidas por Estados Unidos. Bajo la presión de Estados Unidos, el banco central de Paquistán hizo más estrictos los controles de la red de cambistas (conocidos localmente como operadores *hundi*), introduciendo una ley restaurando la inmunidad para los tenedores de cuentas en divisas contra la divulgación de las fuentes de ingresos. Como resultado, la diferencia entre las tasas oficiales y las del mercado disminuyó a menos de 1% y las remesas a Paquistán sobrepasaron la suma de US$3.000 millones en 2002.

Por el contrario, para Somalia los efectos fueron desastrosos: un país sin gobierno reconocido y sin un aparato estatal operativo. Después de que la mayoría de los miembros de la comunidad internacional se habían lavado las manos con el país, después de la desastrosa incursión de mantenimiento de la paz en 1994, las remesas se convirtieron en el salvavidas de los habitantes de Somalia. Sin un sistema bancario privado reconocido, una sola empresa dominaba el comercio de

las remesas (Al-Barakat).[9] En 2001, Estados Unidos clausuró el canal internacional de remesas de dinero del Banco Al-Barakat, rotulando al banco con el nombre de "los intendentes del terror". La clausura de este canal resultó ser devastadora en un momento en que las remesas representan de 25% a 40% del total del producto interno bruto. Fue considerable el impacto humanitario del dinero congelado en tránsito.

Las remesas proporcionaban muchas veces lo que ofrecían los organismos de ayuda para reconstruir el país tan profundamente empobrecido. Aun cuando es escasa la evidencia que se ha puesto al descubierto del respaldo de Al Barakat al terrorismo,[10] fueron significativos los efectos de la prohibición en el bienestar del país.

Opciones de las políticas

El caso de Somalia pone el énfasis en dos aspectos. Primero, quedan pocas dudas de que las remesas representan un mecanismo potencial importante para financiar el terrorismo, las guerras civiles y las luchas libertadoras. Desde el respaldo por el consejo revolucionario del Movimiento Libre Aceh, en Suecia, hasta los Tigres de la Liberación, de Tamil Eelam, en Canadá, hasta la causa cachemira en el Reino Unido, no faltan los ejemplos. En la misma Somalia, gran parte de las remesas se dedicaban al suministro de armas a las guerrillas rurales que derrocaron al gobierno en enero de 1991. Para los pueblos de los países agobiados por el conflicto de Afganistán, República Democrática del Congo y Somalia, y para los nacionalidades sin Estados (curdos, palestinos y los eritreos y los nativos de Timor Oriental de antes de la independencia), las remesas del extranjero constituyen el oxígeno vital, no solamente para la supervivencia de la familia y el consumo del hogar, sino también para financiar las causas militantes y apoyar liderazgos que pueden utilizar la lucha para mantener su tenaza en el poder. En otros casos, como los de Armenia y Croacia, las remesas garantizaron el nacionalismo a larga distancia, reforzando regímenes de línea dura y complicando los intentos por resolver los conflictos regionales.

En segundo lugar, el caso de Somalia ilustra la necesidad de mayores esfuerzos para crear un sistema internacional aceptable de transferencia de dinero en el número creciente de países donde ha fallado el Estado, donde la ayuda internacional es escasa y donde nacionales desesperados tratan de hacer algo más para sí mismos. No existe un reto mayor para la comunidad internacional que la responsabilidad de abordar el bienestar de la gente que vive en Estados como estos. En la

9 Al-Barakat operaba en 40 países, era el empleador privado más grande del país, manejaba cerca de US$140 millones anuales de la diáspora y prestaba servicios de telefonía e internet.

10 Para comienzos de 2003, solamente se habían entablado cuatro procesos penales, y ninguno de ellos involucraba cargos por ayudar a terroristas.

actualidad, la comunidad internacional está dependiendo principalmente de un enfoque de "garrote" –recetas y sanciones contra países e intermediarios financieros. Por ejemplo, en 2003, Estados Unidos consideraba sanciones para cortar las remesas a la República Democrática Popular de Corea. Con la Unidad de Acción Financiera, con sede en París, Estados Unidos está ejerciendo presión para que los países comiencen a hacer seguimiento a las remesas puerta a puerta, ante el temor de que este flujo de dinero no reglamentado pudiera ser utilizado para actividades terroristas. Nuevas normas legales obligan a los giradores de dinero a instalar nuevas tecnologías costosas para cumplir con las normas. El caso cierto es que, como lo descubrió el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en Somalia, que los actuales sistemas de transferencia de dinero en ese país no satisfacen normas internacionales aceptables, ya que carecen de los medios para identificar transacciones sospechosas y sistemas de lavado de dinero. Sin embargo, los esfuerzos internacionales serán más significativos si, antes que limitarse simplemente a empuñar los instrumentos amellados de las sanciones, se dirigen a la construcción de una arquitectura financiera. La iniciativa del PNUD de trabajar con gobiernos extranjeros y la de las compañías de transferencia de dinero y de remesas que quedan en Somalia de cumplir con las leyes financieras estándar y con los marcos legales, y ayudar a las empresas a instituir una teneduría de libros, auditoría y presentación de informes estándar, constituye un ejemplo de una opción alternativa de las políticas.

La manera más adecuada en que la comunidad internacional puede abordar los canales por medio de los cuales se transmiten las remesas, consiste en ayudar a construir una arquitectura financiera que reduzca los costos de transacción de la intermediación y aumente la transparencia de esa intermediación. Hace poco, el Consejo Mundial de Cooperativas de Crédito puso en marcha la red Internacional de Remesas (IRnet), con el propósito de facilitar las transferencias de remesas desde Estados Unidos (*véase* capítulo 8). IRnet no cobra ninguna comisión a los receptores y ofrece mejores tasas de cambio –pero, hasta ahora, sus servicios se limitan a los miembros de la Red. El Banco Interamericano de Desarrollo está ayudando a crear entre países remitentes y receptores en la región de América Latina y dentro de países receptores una plataforma electrónica común (Buencamino y Gorbunov 2002). Se podría hacer mucho más. En particular, la comunidad internacional debería financiar un esfuerzo más significativo para garantizar el diseño y mantenimiento de una plataforma electrónica común que facilitaría las transferencias de remesas. Si el servicio se mantuviera bajo la égida de una organización internacional (por ejemplo, el PNUD) podría garantizar tanto mayor transparencia como menores costos de transacción. Al permitir a operadores registrados de sistemas de TIV como a la Interpol el acceso a una plataforma de este tipo a bajo costo, se mezclarían muchas de las ventajas de la banca informal con la transparencia de un servicio centralizado. Se hace necesario recordar que los subsidios públicos para un esfuerzo de este tipo serían, con toda probabilidad,

mucho menores que los elevados costos que significa controlar y hacer seguimiento, así como menos que los mayores costos de transacción en los que se incurre actualmente.

Otro paso para ayudar a lubricar las remesas internacionales de dinero sería trabajar para transformar la función que cumplen las oficinas postales, el canal único más grande de distribución global. El Servicio Postal de Estados Unidos comenzó un programa llamado Dinero Seguro para enviar remesas, pero, con un costo cercano a 10% del valor nominal, ha tenido escaso éxito. Los sistemas postales de pago de "giros" se utilizan ampliamente en Europa y Japón. Siendo análoga al acuerdo para el intercambio de correo entre países miembros de la Unión Postal Universal, la creación de un vínculo entre los sistemas de giros postales en el mundo entero facilitaría las remesas postales internacionales.

¿Qué pueden hacer los gobiernos de países receptores para reforzar el impacto de las remesas en el desarrollo? Primero, intentar comprender mejor las dimensiones y las fuentes de estos flujos. En comparación con el esfuerzo masivo dedicado a hacer seguimiento y a manejar los flujos de ayuda extranjera, la mayoría de los gobiernos prestan poca atención a las remesas. Un seguimiento eficaz requeriría crear un mapa espacial de las comunidades del país en el extranjero, no simplemente por país de destino sino por localización específica dentro de esos países. Lo anterior permitiría a los intermediarios financieros fijar con más precisión el objetivo en esas comunidades. Más aún, con los esfuerzos de las instituciones financieras internacionales, esos intermediarios deben conseguir datos sobre salidas de remesas desde los países remitentes. Hacerlo, les permitiría hacer verificaciones cruzadas de las entradas de dinero, como se hace actualmente con los flujos comerciales.

Segundo, aumentar el impacto productivo a largo plazo de las remesas exige mayor competencia y un enfoque de "garrote y zanahoria" para acrecentar la penetración de intermediarios financieros formales, en particular los bancos, en zonas con mayores niveles de emigración. El anterior es el caso en particular si la propensión a ahorrar es mayor en hogares que reciben remesas que en otros, lo cual indicaría que la presencia en esas zonas de una red extensa de intermediarios financieros podría ayudar a apalancar las remesas para un desarrollo económico más amplio y ayudaría a aumentar las tasas nacionales de ahorro. Las remesas también se podrían utilizar para apuntalar mercados hipotecarios,[11] o se podrían asegurar como cuentas por cobrar futuras, para aumentar las calificaciones crediticias extranjeras (Ketkar y Ratha 2001).

Tercero, los gobiernos deben hacer seguimiento y reglamentar de manera más activa a los intermediarios del mercado laboral, porque éstos suelen estafar a emigrantes potenciales. Los intermediarios lubrican los flujos –pero también pueden desviar hacia ellos mismos un caudal significativo de ingresos.

---

11 En México se está intentando hacer esto con la ayuda de Fannie Mae y JP Morgan.

Por último, los gobiernos deben ser conscientes de la escasa probabilidad de que los intentos activos por estimular o exigir la inversión de las remesas tengan beneficios económicos significativos. La mejor manera para que los gobiernos de países receptores se aseguren que una mayor proporción de las remesas se invierte productivamente (antes que gastarse en consumo inmediato) es la de contar con un clima económico de gran apoyo. Países como India y Turquía han intentado aumentar las remesas ofreciendo varios planes preferenciales dentro de la cuenta de capital (como exención de impuestos). Resulta inevitable que un tratamiento preferencial de este tipo produzca un "peloteo". Más bien, los gobiernos deben encaminar sus esfuerzos hacia el mejoramiento del sector financiero.

¿Un nuevo paradigma de desarrollo o simplemente otra fuerza desestabilizadora de la globalización?

Las remesas representan uno de los aspectos más visibles –y benéficos– de la forma en la cual la migración internacional está dando nueva forma a los países de origen. En diversos contextos, las remesas están transformando calladamente las sociedades y las regiones y son el ejemplo más visible de la autoayuda emprendida por los hogares pobres en el mundo entero. El papel de las remesas es de particular importancia para aumentar el consumo privado y reducir la pobreza momentánea en los países receptores. Sin embargo, se entienden menos bien los efectos de las remesas en la pobreza estructural y en el desarrollo económico a largo plazo. Considerando su importancia y en marcado contraste con el acervo considerable de literatura sobre las demás fuentes principales de la financiación para el desarrollo –ayuda extranjera, flujos del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial e IED, y flujos privados de deuda– son sorprendentemente limitados los datos rigurosos y la investigación detenida sobre los efectos de las remesas.

A diferencia de la ayuda extranjera, los flujos de remesas no imponen carga alguna en los contribuyentes de los países ricos. No obstante, ocurren únicamente en la medida en que los emigrantes de países pobres puedan trabajar en países más ricos. Queda claro que los países que son mucho más abiertos a la inmigración también son las fuentes principales de remesas. En la medida en que las remesas constituyen fuentes significativas de financiación externa para países más pobres, ¿no se deberían contar como parte del aporte de un país a países pobres?[12] Cuando se cuentan, aumentan sustancialmente las contribuciones de Estados Unidos a la financiación del desarrollo (pero no tanto como las de Arabia Saudita), en tanto disminuye la colaboración de países más resistentes a los emigrantes

12 Este hecho sí lo tiene en cuenta una nueva iniciativa de investigación del Centro para el Desarrollo Global y de la revista *Foreign Affairs* sobre el impacto de un gama de políticas de países ricos en países pobres.

(como Japón). La diferencia crucial entre ayuda extranjera y remesas es que la primera consiste principalmente en remesas de organismos públicos en el país donante a organismos públicos en los países receptores; aun cuando esté dirigida a actores de la sociedad civil, como las organizaciones no gubernamentales, siempre llega a instituciones organizadas. Claro está que las remesas simplemente llegan directamente a los hogares, y es en ese sentido que su impacto inmediato en la pobreza –a través de mayor consumo– puede ser mayor que la ayuda extranjera tradicional, dependiendo de las características de ingreso del hogar receptor. Los costos de transacción son menores y hay menos fuga hacia burocracias buscadoras de rentas y hacia consultores. Sin embargo, el impacto a largo plazo de las remesas puede ser más cuestionable, sobre todo si se están creando pocos activos productivos. Por tanto, parecería que las remesas son un instrumento más adecuado para resolver la pobreza momentánea, la cual surge debido a conmociones (a hogares individuales o a naciones enteras), que para resolver la pobreza estructural. Para aliviar la pobreza estructural en muchos países pobres, es posible que se continúen requiriendo recursos financieros externos en forma de apoyo presupuestario para los gobiernos.

Si las remesas se van a convertir en el mecanismo principal mediante el cual se transfieran recursos a los países pobres, se requerirán políticas migratorias más liberales en los países industrializados. Quizás en la nueva ronda de negociación mundial, los países en desarrollo podrían agregar al lema "comercio, no ayuda" el colofón "migración, no ayuda". En las negociaciones en marcha de la Ronda de Doha, bien harían los países en desarrollo en presionar a favor de mayores niveles de migración temporal y en concentrarse menos en la ayuda extranjera. De hecho, para todas las partes, podría resultar mejor un enfoque de ese tipo, pero no queda claro que muchos gobiernos, ricos o pobres, tengan los incentivos para adoptarlo, porque los gobiernos de países ricos perderían influencia potencial sobre los gobiernos de países pobres, en tanto estos últimos perderían una fuente de rentas. Es probable que la ayuda extranjera y los acuerdos comerciales bilaterales sean utilizados cada vez más para persuadir a los países en desarrollo de controlar los flujos de emigrantes.

Por último, bien vale la pena preguntarse si una forma menos visible, cuantificable y tangible de remesas –a saber, remesas sociales y el flujo de ideas– tendría un impacto más crucial que su contraparte pecuniaria. A la vez, la revolución de las comunicaciones ha conducido a un crecimiento exponencial de las llamadas telefónicas transnacionales y del correo electrónico, así como a un fuerte incremento de los viajes internacionales. Como resultado, no sólo las élites sino grupos sociales en el extremo más bajo del espectro social quedan expuestos a nueva información, no simplemente a formas novedosas de hacer las cosas o de venderlas, sino también a nuevas opiniones de lo que es aceptable en términos de estándares de servicio, la función del Estado o el comportamiento de los políticos. Resulta interesante especular sobre el efecto acumulativo de millones de conver-

saciones –afín a llenar un pozo una gota a la vez. Quizás es allí donde se sentirán los efectos reales de las remesas. Pero esa es otra historia.

BIBLIOGRAFÍA

Alarcón, Rafael. 2000. "The Development of Home Town Associations in the United States and the Use of Social Remittances in Mexico". Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. http://www.thedialogue.org/publications/alarcon.pdf.

Banco Mundial. 2002. "Fifteen Months. *Intifada,* Closures y Palestinian Economic Crisis: An Assessment". Washington, DC: Banco Mundial.

———. 2003. *Global Development Finance.* Washington, DC: Banco Mundial.

Borjas, George. 1987. "Self Selection and the Earnings of Immigrants". *American Economic Review* 77(4): 531–53.

Buencamino, Leonides y Sergei Gorbunov. 2002. "Informal Money Transfer Systems: Opportunities and Challenges for Development Finance". Documento de debate, 26 DESA Naciones Unidas, Nueva York.

Cabo Verde, Ministerio de Finanzas y Planeación. 2002. "Interim Poverty Reduction Strategy Paper". Praia, Cabo Verde.

Chiquiar, Daniel y Gordon H. Hanson. 2002. "International Migration, Self-Selection y the Distribution of Wages: Evidence from Mexico and the United States". Documento de trabajo NBER 9242, Oficina Nacional de Investigaciones Económica, Cambridge, MA.

Desai, Mihir, Devesh Kapur y John McHale. 2003. "The Fiscal Impact of High Skilled Emigration: Flows of Indians to the U.S.". Centro Weatherhead de Asuntos Internacionales, Documento de trabajo 03-01, Universidad de Harvard, Cambridge, MA.

Eckstein, Susan. 2003. "Diasporas and Dollars: Transnational Ties and the Transformation of Cuba". Rosemarie Rogers Documento de trabajo 16, Instituto Massachusetts de Tecnología, Cambridge, MA.

Foster Andrew y Mark Rosenzweig. 2001. "Imperfect Commitment, Altruism and Family: Evidence from Transfer Behavior in Low-Income Rural Areas". *Review of Economics and Statistics* 83(3): 389–407.

FMI (Fondo Monetario Internacional). Varios años. *Balance of Payments Statistics Yearbook.* Washington, DC: FMI.

Jokisch, Brad y Jason Pribilsky. 2002. "The Panic to Leave: Economic Crisis and the 'New Emigration' from Ecuador". *International Migration* 40(4): 75–102.

Kapur, Devesh y Urjit Patel. 2003. "Large Foreign Currency Reserves: Insurance for Domestic Weakness and External Uncertainties?" *Economic and Political Weekly* 38(11): 1047–53.

Ketkar, Suhas y Dilip Ratha. 2001. "Development Financing During a Crisis: Securitization of Future Receivables". Documento de trabajo 2582 de investigación en políticas, Banco Mundial, Washington, DC.

Martin, Philip y Jonas Widgren. 2002. "International Migration: Facing the Challenge". *Population Bulletin* 57(1): 1–43.

Naciones Unidas. 2002. *International Migration 2002.* División de Población, Naciones Unidas, Nueva York.

OCDE (Organización para la Cooperación el Desarrollo Económicos). 2001. *Trends in International Migration.* París: OCDE.

OCDE. Varios años. *Trends in International Migration.*

Oficina de Estadísticas Laborales y Oficina del Censo. Varios años. Encuesta Actual de Población. Washington, DC. http://www.bls.census.gov/cps/cpsmain.htm.

Orozco, Manuel. 2003. "The Impact of Migration in the Caribbean and Central American Region". FOCAL (Fundación Canadiense para las Américas), FPP–03-03, Ottawa.

Passas, N. 1999. "Informal Value Transfer Systems and Criminal Organizations: A Study into So-Called Underground Banking Networks". La Haya: Ministerio de Justicia (Países Bajos).

Ratha, Dilip. 2003. "Worker's Remittances: An Important and Stable Source of External Development Finance". En *Global Development Finance: Striving for Stability in Development Finance,* 157–75. Washington, DC: Banco Mundial.

Reimer, Jeffrey J. 2002. "Estimating the Poverty Impacts of Trade Liberalization". GTAP Documento de trabajo 20, Centro de Estudio del Comercio Global, Departamento de Economía Agrícola, Universidad de Purdue, Lafayette, Indiana.

Salah, Idil. 1999. "Peace and Development in Northern Somalia. Opportunities and Challenges". Instituto Som-Can de Investigación y Desarrollo, Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional.

Sawada, Yasuyki. 2003. "Income Risks, Gender y Human Capital Investment in a Developing Country". Serie CIRJE F, Facultad de Economía, Universidad de Tokio. http://d.repec.org/n?u=RePEc:tky:fseres:2003cf198&r=dev.

Tseng, Wanda y Harm Zebregs. 2002. "Foreign Direct Investment in China: Some Lessons for Other Countries". Documento PDP/02/03 del FMI de Debate de las Políticas, FMI, Washington, DC.

Winters, L. Alan. 2000. "Trade, Trade Policy and Poverty: What Are the Links?" Documento 2382 de Investigación, Centro de Investigaciones en Políticas Económicas, Londres.

Woodruff, Christopher y Rene Zenteno. 2001. "Remittances and Microenterprises in Mexico". Documento de trabajo, Universidad de California, San Diego.

Yang, Dean. 2003. "Remittances and Human Capital Investment: Child Schooling and Child Labor in the Origin Households of Overseas Filipino Workers". Escuela Gerald R. Ford de Políticas Públicas, Universidad de Michigan, Ann Arbor, MI.

ÍNDICE

Después del número de la página, las letras "r", "g" y "c" se refieren a los recuadros, gráficos y cuadros

A

Capacidad de acceso y opción de servicios de transferencias
Programas y transferencias electrónicas basados en cuentas en instituciones bancarias
A través de las fronteras (Ramphele)
Afganistán, e importancia de las remesas
África
  Véase también países y regiones específicas
  acceso a servicios financieros y opciones de canales de transferencia de remesas
  efectos comunitarios de las remesas
  efectos de las remesas en el desarrollo
  efectos económicos de las remesas
  infraestructura financiera
  canales formales e informales de las transferencias
  trabajadores altamente calificados, migración de
  VIH/SIDA
  tendencias de la inmigración y
  efectos macroeconómicos de las remesas
  efectos microeconómicos de las remesas
  padres como inmigrantes
  reducción de la pobreza a través de la migración y de las remesas
  recomendaciones
  aspectos de normatividad y políticas para los servicios financieros
  flujo de transferencias a
edad de los emigrantes
población en proceso de envejecimiento en las naciones industrializadas
trabajadores agrícolas. *Véase* trabajadores agrícolas de temporada
Albania, y remesas
  antecedentes de
  estimación de la cuantía de las transferencias en
  recuperación económica en
  efecto en la economía
  esquemas piramidales de inversión
Al-Barakat
  Véase también Somalia
el anonimato en los sistemas de transferencia de fondos
medidas contra el lavado de dinero y lucha contra la financiación del terrorismo (AML / CFT)
  bancos canadienses y
  requerimientos de la distribución en red y efecto en las transferencias
  recomendaciones especiales de FATS sobre financiación terrorista
  sistemas informales como riesgo

unidad de acción financiera internacional
reglamentaciones "conozca a su cliente"
opciones de política y
iniciativas del sector privado para mejorar los servicios de transferencias
registro de transferencias y
vuelco de sistemas informales a sistemas formales
fijación inteligente de objetivo y
Argentina y las remesas
Crisis financiera de Asia
Centro de Emigrantes Asiáticos (Filipinas)
asociaciones y remesas
buscadores de asilo
Atikha (Filipinas)
auditorías y sistemas informales de transferencia de fondos
cajeros automáticos
tarjetas
África
La Caixa
América Latina

B

Banco Solidario (Ecuador)
Banco Sudameris de Investimento (Brasil)
Bangko Sentral ng Pilpinas (Filipinas)
Bangladesh
desarrollo de vínculos con la diáspora
MFI, participación de
Programa de desarrollo de la microempresa, adopción de
los emigrantes como porcentaje de la población
propuestas de políticas
iniciativas del sector privado para mejorar los servicios de transferencias
bonos respaldados por remesas
bonos especiales de emigrantes
bonos de desarrollo de asalariados
Banco de Operaciones Internacionales
Banco de Nueva Escocia
bancos
véase también nombres específicos de bancos
acceso a las remesas y valor justo de las transferencias
África
inmigrantes albaneses y
Bangladesh
la banca para quienes no cuentan con servicios bancarios
Canadá
entrega de valor y
entrega de dinero puerta a puerta
flotación, efecto de
en zonas de gran migración
márgenes altos y transferencias
sucursales internacionales compartidas
normatividad "conozca a su cliente". *Véase* Unidad de Acción Financiera; identificación y cuentas bancarias
Inmigrantes latinoamericanos y
Mexicano
Estrategia del inmigrante de La Caixa en España
cuentas bancarias de emigrantes
operadores de transferencias monetarias y
bancos asociados en países de origen de los inmigrantes
Filipinas
Redes de correos, asociaciones con
iniciativas del sector privado para mejorar los servicios de transferencias
aspectos de normatividad
las pequeñas empresas y
Somalia
capital inicial
tecnología y
costos de transacciones
Ley del Secreto Bancario (Estados Unido)
mercados negros
Bobby Express
bonos
desarrollo de la infraestructura rural de Filipinas
respaldado por remesas
emigrantes especiales
desarrollo de asalariados

bonos y loterías para uso de servicios de transferencias
fuga de cerebros. *Véase* trabajadores altamente capacitados, migración de
Brasil
Fondo Multilateral de Inversiones en,
aseguramiento y transferencias
BSP. *Véase* Bangko Sentral ng Pilipinas
empaquetamiento
Burkina Faso
migración de
remesas en

C

CAFTA (Acuerdo Centroamericano de Libre Comercio), propuesto
Remesa CAM
Canadá, remesas desde
datos, limitaciones de
iniciativas internacionales de trabajo en red para infraestructura de transferencia de fondos
remesas de los emigrantes hacia países de Centroamérica y el Caribe
servicios de transferencias monetarias a través de bancos canadienses
transferencias monetarias a través de compañías remitentes
aspectos de las políticas
ventajas y desventajas de los servicios de transferencias
trabajadores agrícolas de temporada
Cabo Verde, efectos de las remesas en
sistemas con base en tarjetas
África y
Cooperativas de crédito y transferencias en mercados latinoamericanos
La Caixa
Caribes
Véase también países específicos
Canadá, remesas desde
Trabajadores altamente calificados, migración de
Asociaciones país de origen. *Véase* asociaciones país de origen
reducción de la pobreza a través de la migración y las remesas
véase también pobreza e impacto de las remesas
remesas a
telecomunicaciones y
comercio y
transnacionalismo y
casa de cambio
véase también sistemas informales de transferencia de fondos; sistemas informales de transferencia de valor (TIV)
transferencias electrónicas de dinero en efectivo
América Central
véase también mercado latinoamericano
países específicos
Canadá, remesas desde
trabajadores altamente calificados, migración de
reducción de la pobreza a través de la migración y las remesas
véase también pobreza e impacto de las remesas
transnacionalismo y
transporte e inmigrantes de
Acuerdo Centroamericano de Libre Comercio (CAFTA), propuesto
Países de Europa Central y Oriental
Facilidad de Financiación Central (FFC) y cooperativas de crédito
China
trabajo internacional en red
iniciativas para infraestructura de transferencia de fondos
Israel, trabajadores hacia
Como receptor de remesas
Como fuente de remesas
grupos eclesiales y remesas
CICs. *Véase matrículas consulares*
Garantía prendaria y remesas
Colombia

inmigración a España procedente de
mercado latinoamericano. *Véase* mercado latinoamericano
ingreso de transferencias a
comisiones sobre transferencias
Comité sobre Sistemas de Pago y Liquidación (CPSS)
grupos comunitarios y remesas
Comoros, efectos macroeconómicos de las remesas en
consumo vs. gastos de inversión
África
desarrollo, mejoramiento a través de la inversión
impacto económico de las remesas
incentivos de inversión
diáspora india, potencial de inversión de
compras de tierras
países de ingreso bajo y
México, propósito de inversión de las remesas
países de ingreso medio y
motivación y uso de las remesas
Filipinas, fomento del comercio y la inversión de gobierno local
tasas de flujo de transferencias
desarrollo de la pequeña empresa
impacto socioeconómico de las remesas en la reducción de la pobreza
estabilidad de las remesas y
tributación y
volatilidad y
hogares con una mujer como cabeza de hogar que reciben remesas
corrupción
Costa Rica
costos y tasas de las transferencias
costos promedio de transferencia de las remesas
Canadá
comisiones
cooperativas de crédito
valor justo de las transferencias
La Caixa
México, envío de dinero a
Nuevos proveedores de servicios
incentivos percibidos para escoger sistemas de transferencia de fondos
Filipinas, reducción en
estrategias de reducción
trabajadores agrícolas de temporada, servicios para
Sur África, costos de transacción en
Costa de Marfil
migración de África hacia
remesas en
servicios de correo especializado
coyotes
CPSS (Comité de sistemas de Pago y Liquidación)
cooperativas de crédito y transferencias en mercados latinoamericanos
transferencias electrónicas a través de cuentas bancarias
análisis de impacto actual y probable
tarjetas de cajeros automáticos
sistemas de tarjetas
transferencias electrónicas de dinero en efectivo
compromiso con comunidades
cooperativas y sucursales del Citibank
sucursales internacionales compartidas
lecciones aprendidas
método de servicios de transferencias
motivación para ofrecer servicios
nueva fuente de ingreso de tasas
países receptores, impacto en
creación de relaciones
requisitos de participación
países remitentes, impacto en
inmigrantes sin bancos y
modo de GATS "suministro a través de las fronteras"
Cuba
remesas en
comercio y
apreciación de la moneda debido a
volumen de transferencias

tasa de conversión de divisas
identificación del cliente. *Véase* Unidad de acción Financiera; identificación y cuentas bancarias
servicio al cliente

D

datos sobre remesas
  limitaciones de
  nuevo conjunto de datos sobre migraciones internacionales, remesas y pobreza
  fuentes de
Fondo Dekassegui
República Democrática Popular de Corea, remesas en
dependencia y remesas
efectos de las remesas en el desarrollo
  África
  mejoramiento
  India y Paquistán
  aspectos macroeconómicos
  opciones de las políticas
  cuantía, fuente y destino de las remesas
  transnacionalismo y
diáspora, desarrollo de vínculos con
procedimientos de resolución de conflictos
flujo se transferencias internas vs. internacionales
República Dominicana
  en la economía global
  telecomunicaciones
  turismo en
  transporte e inmigrantes procedentes de
  plan del "Dresdner Bank"
Ley de la Doble Nacionalidad (Filipinas)
enfermedad holandesa

E

Europa Oriental, recuperación económica en
efectos económicos de las remesas
Ecuador
  Fondo Multilateral de Inversión en
  remesas a
  turismo en
  transporte e inmigrantes procedentes de
educación
  de las niñas
  latinoamericana
  emigrantes
  uso de fondos de transferencias para
Egipto
  entrega de dinero puerta a puerta
  efectos económicos de las remesas y
  efecto macroeconómico de las remesas en
  migración e ingreso, relación de
  flujos de transferencias a
Ley de Transferencia Electrónica de Fondos
El Salvador
  cooperativas de crédito y
  emigrantes a Canadá procedentes de
  PIB, remesas como porcentaje del
  en la economía global
  asociaciones país de origen
  títulos valores respaldados por remesas en
  remesas a
  turismo en
  comercio y
  transporte e inmigrantes procedentes de
Eritrea, efectos macroeconómicos de las remesas en
asociaciones étnicas y remesas
comercio étnico. *Véase* comercio de la nostalgia

F

Valor justo a partir de las remesas
  aspectos del consumidor respecto de
  entrega de valor

formulación de políticas sobre
aspectos macroeconómicos sobre
estrategia de inmigrantes de bancos españoles de ahorro
aspectos sociales y
lazos familiares como motivación de las remesas
ahorro familiar como fondos iniciales para los emigrantes
FATF. *Véase* Unidad de acción Financiera
FDI. *Véase* Inversión extranjera directa
servicio internacional de la Caja de Compensación Automatizada de la Reserva Federal (FedACH)
Fedwire
tasas. *Véase* costos y tasas de las transferencias
fei chien
véase también redes de servicio *hawala*
"festivales de las finanzas"
TFF. *Véase* transferencias formales de fondos
Unidad de acción Financiera (FATF)
trabajo contra el lavado de dinero
TIF y
"conozca las reglas de su cliente"
servicios de MVT
sobre financiación terrorista
transparencia de flujos de pagos y
ferias financieras
infraestructura financiera para las transferencias. *Véase* infraestructura para las transferencias
FinCEN (Red de Observancia del Delito Financiero de los Estados Unidos)
carga fiscal de los beneficios públicos a los inmigrantes
cuentas en moneda extranjera en Bangladesh
inversión extranjera directa (IED)
Albania
China e India comparadas
Márgenes elevados y
Transferencias comparadas
transferencias formales de fondos
véase también bancos; operadores de transferencia de dinero
África
iniciativas bilaterales para fortalecer los servicios de transferencias en
innovaciones con base en tarjetas
competencia entre informal y
desarrollo, mejoramiento a través de
estimación de transferencias formales fronterizas
interfase con negocios TIF
iniciativas internacionales de trabajo en red
incentivos percibidos en la selección de sistemas de transferencia de fondos
Filipinas
iniciativas del sector privado para mejorar los servicios de transferencias
vuelco de sistemas informales a formales
Francia
migración africana hacia
asociaciones étnicas y remesas en
como fuente de remesas
mensajes personales gratuitos con remesas

G

Gabón, migración africana hacia
GATS. *Véase* Acuerdo General sobre Comercio en Servicios
Cumbre del G-8 (2004)
género, migración y remesas
véase también mujeres
Acuerdo General sobre Comercio en Servicios (GATS)
Alemania como fuente de remesas
Ghana, efectos macroeconómicos de las remesas en
Bienes como remesas
Véase también sistemas informales de transferencia de valor (TIV)
Grecia
inmigrantes albaneses y remesas desde. *Véase* Albania como fuente de remesas

crecimiento de las transferencias, causas de
economías de G-7, tendencias en
Guatemala
  cooperativas de crédito y
  emigrantes a Canadá procedentes de
  en la economía global
  relación de remesas con exportaciones
  remesas a
programa de trabajadores de temporada
Guayana
  emigrantes a Canadá procedentes de
  transferencias formales de dinero en
  PIB, remesas como porcentaje de
  asociaciones país de origen (HTAs)
  relación de remesas con exportaciones
  remesas a
  compañías remitentes en
  turismo en
  comercio y
  transporte e inmigrantes de
Haití
  costos bancarios de las transferencias de dinero hacia
  emigrantes a Canadá procedentes de
  PIB, remesas como porcentaje del
  relación de remesas a exportaciones
  como receptor de remesas
  compañías de transferencias en
redes *hawala* de servicios
  véase también sistemas informales de transferencia de fondos; sistemas informales de transferencia de valores (TIV)
trabajadores altamente calificados, migración de
márgenes elevados y remesas
países de alto riesgo y niveles de remesas
VIH/SIDA en África
asociaciones país de origen
Honduras
  cooperativas de crédito en
  emigrantes a Canadá procedentes de
  PIB, remesas como porcentaje del
  en la economía global
  relación de remesas a exportaciones
  remesas a
  turismo
Hong Kong
  costos de agencia para transferir fondos
  iniciativas internacionales de trabajo en red para infraestructura de transferencia de fondos
hogares
  consumo. *Véase* consumo vs. gastos de inversión
  impacto de las remesas sobre la pobreza
  mujeres, hogares con una mujer como cabeza de familia que reciben remesas
HTAs. *Véase* asociaciones país de origen
capital humano, remesa
traficantes de personas
redes *hundi* de servicio
  véase también sistemas informales de transferencia de fondos; sistemas informales de transferencia de valores (TIV)
Hungría, recuperación económica en

I

identificación y cuentas bancarias
  véase también Unidad de acción Financiera
sistemas ITF. *Véase* sistemas informales de transferencia de fondos
actividades ilegales y transferencias
inmigración. *Véase* migración
incentivos de inversión
incentivos para escoger sistemas informales de transferencia de fondos
India
  definición de remesas
  ciclo económico y remesas en
  Guerra del Golfo de 1990
  trabajadores altamente calificados, migración de
  sistema informal de transferencia de fondos
  consecuencias internacionales para

potencial de inversión de la diáspora india
consecuencias locales de los ingresos de transferencias
dimensiones locales de la economía nacional y las remesas
migración y desarrollo económico en Jullundur y Mirpur
consecuencias nacionales y contradicciones
cuenta nacional en moneda extranjera y transferencias
iniciativas del sector privado para mejorar servicios de transferencias
soluciones
como receptor de remesas
ayuda inteligente, perspectivas para
limitaciones estructurales al uso de remesas
inflación
sistemas informales de transferencia de fondos
África
medidas contra el lavado de dinero
pistas de auditoría y
beneficios de
mercados negros
combinaciones de negocios
escogencia de canales de transferencia de remesas y
competencia con sistemas formales
definición de objetivos de normatividad para
definición de remesas y
diseño y desarrollo de marco de normatividad internacional
ejecución eficaz de marco de normatividad internacional
características de
crecimiento en
redes *hawala* de servicios
identificación de retos de normatividad
India
marco de normatividad internacional para
sistemas de TIV identificados
otorgamiento de licencias o registro
incentivos percibidos para escoger sistemas de transferencia de fondos
Filipinas
campaña contra, después del 11 de septiembre
marco propuesto para. *Véase* marco propuesto para sistemas informales de transferencia de fondos
normatividad y supervisión de
requisitos para presentación de informes
vuelco de sistemas informales a sistemas formales
fijación inteligente de objetivos y evitación de perjuicio innecesario a partes inocentes
evaluaciones de supervisión y de políticas
evasión de impuestos y
sistemas informales de transferencia de valores (TIV)
infraestructura para transferencias
véase también aspectos de normatividad
África
escogencia de canales de transferencia de remesas y
limitaciones al uso de remesas y
evolución de
crecimiento de remesas y
zonas de alta migración
desarrollo en
Jullundur y Mirpur
Filipinas, aumento de las rentas para infraestructura rural en,
iniciativas del sector privado para mejorar
fijación de normas y definición
fortalecimiento para respaldar transferencias
seguros
remesas como seguro social
repatriación
efectos intergeneracionales y migración
Conferencia Internacional sobre Transferencias

iniciativas del Fondo Monetario Internacional sobre transferencias
tarjetas internacionales para transferencia de dinero
Red Internacional de Transferencias (IRnet)
sucursales internacionales compartidas
internet
  proveedores internacionales de nichos de mercado de servicios de transferencia de remesas
  grupos virtuales y transferencias
propósitos de inversión de las remesas
  Véase consumo vs. gastos de inversión
número individual de identificación de contribuyentes del IRS (Internal Revenue Service EU))
Israel y remesas
Italia
  migración de África hacia
  inmigrantes albaneses en
TIV. *Véase* sistemas informales de transferencia de valores

J

Jamaica
  cooperativas de crédito en
  emigrantes a Canadá procedentes de
  transferencia formales de dinero en
  PIB, remesas como porcentaje de
  relación de transferencias a exportaciones
  remesas a
  compañías de transferencias en
  turismo
Sociedad Nacional de Crédito Hipotecario de Jamaica
Jordania como receptor de remesas

K

Kenya
  acceso a servicios financieros en
  canales formales de transferencias en
  proveedores de nicho de mercado de servicios de transferencias
lazos de parentesco y migración
normatividad "conozca su cliente". *Véase* Unidad de Acción Financiera; identificación y cuentas bancarias
Corea. *Véase* Corea del Norte, remesas en

L

mercados laborales
  inmigración y
  intermediarios, normatividad de
La Caixa
  servicios bancarios para los que no los tienen
  oportunidades de transferencias y alianzas
  perspectivas futuras de
  estrategia de migración de
  bancos asociados en países de origen de inmigrantes
  servicios de transferencias
Laparkan
mercado latinoamericano
  véase también países específicos
  experiencia de cooperativas de crédito con transferencias en
  fortalecimiento de los flujos de remesas en Guatemala y Perú
  destino de transferencias internacionales
  educación y emigrantes procedentes de
  donaciones de asociaciones país de origen
  "pueblos de emigrantes"
   normatividad sobre transferencia de dinero en
  opciones de políticas para donantes y gobiernos para vincular la migración y el desarrollo
  efectos políticos de las remesas
  hogares pobres y remesas
  reducción de la pobreza a través de la migración y las remesas
  remesas por

seguro social, remesas como,
España, iniciativa con para fortalecer servicios de transferencias
fortalecimiento de la infraestructura de respaldo de transferencias
tecnología y
telecomunicaciones y
turismo
comercio
comunidades transnacionales que vinculan hogares y países
transporte
tendencias y oportunidades en
Líbano como receptor de remesas
condición legal de emigrantes
Leppe
Lesotho
plan de pagos diferidos
efecto macroeconómico de remesas en
migración procedente de
flujo de remesas a
otorgamiento de licencias y registro
sistemas informales de transferencia de fondos
negocios de transferencia de fondos
Linkapil (Filipinas)
préstamos a trabajadores emigrantes

M

Malasia
iniciativas del sector privado para mejorar servicios de transferencias como fuente de remesas
maquiladora
márgenes y transferencias
mercados
acceso a la información
mercados negros
evolución de estructuras
mercados de transferencia de fondos y políticas micro y productos del mercado
"mercados micro" de servicios de transferencias
proveedores de nicho de mercado de servicios de transferencias
desarrollo a favor de los pobres
matrículas consulares
Mauricio, flujo de remesas a
Campos relacionados con la medicina, necesidad de profesionales en
Melo Melo Transfert
Tarjeta de Identificación Consular Mexicana. *Véase* matrículas consulares
México
bancos y transferencias en
colaboración con los Estados Unidos para mejorar servicios de transferencias
transferencias colectivas, mejorar el impacto de
costo de enviar dinero a
cooperativas de crédito y
efectos económicos de las remesas
educación y
emigrantes a Canadá procedentes de
PIB, remesas como porcentaje de
programa de trabajadores de temporada
asociaciones país de origen
trabajo internacional en red
iniciativas para infraestructura de transferencia de fondos
véase también servicio internacional de la Caja de Compensación Automatizada de la Reserva Federal (FedACH)
propósito de inversión de las remesas
matrículas consulares
desarrollo de la microempresa, canalización de transferencias hacia emigrantes como porcentaje de la población
Financiera Nacional (NAFIN)
fábricas en el extranjero
efectos políticos de las remesas
iniciativas del sector privado para mejorar servicios de transferencias
marco propuesto para sistema informal de transferencia de fondos
sistemas públicos de transferencia de ingresos en los Estados Unidos y

relación de remesas a exportaciones
títulos valores respaldados por remesas en
remesas a
presentación de informes de transferencias en
trabajadores agrícolas temporales procedentes de
seguro social, remesas como
turismo en
comercio y
reducción de costos de transacción
Asociación Estados Unidos-México para la prosperidad
IMF. *Véase* instituciones para micro financiación
programas para el desarrollo de la microempresa
Bangladesh
Ecuador y Brasil
incentivos para
potencial de inversión de la diáspora india
plan de pagos diferidos de Lesotho
vinculación de las remesas con México
Unlad Kabayan (Filipinas)
instituciones de micro financiación (IMF)
Bangladesh
organizaciones no gubernamentales (ONG)
Filipinas
títulos valores especiales de emigrantes
WOCCU y
"mercados micro" para servicios de transferencias
Oriente Medio
Véase también países específicos
como destino de transferencias internacionales
reducción de la pobreza a través de la migración y las remesas
como fuente de remesas
FMI. *Véase* Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano para el Desarrollo
migración
migración de África y remesas
edad y estado marital de los emigrantes
envejecimiento de la población en naciones industrializadas y
estimación de variables de pobreza, migración y remesas
intereses de países industrializados
"el enfoque de la diáspora" a
modelo econométrico y resultados
programa de trabajadores de temporada para México
de trabajadores altamente calificados
ilegal
efectos intergeneracionales de
Jullundur y Mirpur
lazos de parentesco y
situación legal de inmigrantes
motivación para emigrar y enviar dinero, análisis de
internacionalización
nuevo conjunto de datos sobre
padres como inmigrantes
Filipinas, impacto en el desarrollo en
pobreza, impacto en
perspectivas para afluencias de transferencias hacia países en desarrollo
resultados regionales
emigrantes que regresan, preparación para
efectos de selección y
vuelco en enfoque de las políticas hacia
España
temporales
tendencias en
movimiento urbano-rural
mujeres
"pueblo de emigrantes"
tarjetas MiPagio
teléfonos móviles y transferencias de dinero
movilidad de la fuerza laboral
Moldavia como receptor de remesas
MoneyGram

lavado de dinero. *Véase* medidas contra lavado de dinero y lucha contra la financiación del terrorismo
servicio de transferencia de dinero o valores (servicio TDV)
operadores de transferencia de dinero (OTD)
 África
 popularidad de
 aspectos de normatividad
Marruecos
 efecto macroeconómico de las remesas en
 bancos asociados en
 iniciativas del sector privado para mejorar servicios de transferencias
flujos de remesas hacia
seguro de repatriación y
mercados hipotecarios
OTD. Véase operadores de transferencia de dinero
Fondo Multilateral de Inversiones (FMI) del Banco Interamericano de Desarrollo
Servicio de TDV. *Véase* servicio de transferencia de dinero o de valores

N

Nacional financiera (NAFIN, México)
cuenta nacional en moneda extranjera y transferencias
iniciativas de trabajo en red, internacionales
ONG. *Véase* organizaciones no gubernamentales
Nicaragua
 cooperativas de crédito en
 emigrantes a Canadá procedentes de
 en la economía global
 turismo
 comercio
proveedores de nicho de mercado de servicios de transferencias
Nigeria, flujo de remesas a
Organizaciones no gubernamentales (ONG)
 Bangladesh
 instituciones de micro financiación y
Corea del Norte, remesas en
comercio de la nostalgia

O

ayuda oficial para el desarrollo (AOD)
fábricas en el extranjero
depósitos de divisas en el extranjero

P

Paquistán e ingresos de remesas
 efectos económicos
 consecuencias internacionales
 consecuencias locales
 migración y desarrollo económico en Jullundur y Mirpur
 consecuencias nacionales
 cuenta nacional en moneda extranjera y
 efectos políticos
 iniciativas del sector privado para mejorar servicios de transferencias
 soluciones
 presentación de informes
 ayuda inteligente, perspectivas para
 limitaciones estructurales
palestinos y remesas
padres como inmigrantes
asociaciones
 bancos en países de origen de inmigrantes
 La Caixa, oportunidades de transferencias y asociaciones y
 Iniciativas económicas de filipinos en el extranjero
 estadounidense-mexicano
contrabando de personas
iniciativas personas para escoger sistemas de transferencia de fondos
mensajes personales con remesas
Perú, flujo de remesas a
Filipinas e ingresos de remesas
 situación actual de

definición de remesas
entrega de dinero puerta a puerta
ciudadanía doble
familias, impacto de la migración en
mecanismo formales e informales de seguimiento
trabajadores altamente calificados, migración de
iniciativas internacional de trabajo en red para infraestructura de transferencia de fondos
Israel, trabajadores en
cuentas en bancos e instituciones de micro financiación
emigrantes como porcentaje de población
migración, impacto en
desarrollo en,
asociaciones con iniciativas económicas de filipinos en el extranjero
soluciones
fondos para infraestructura rural
seguro social y
fuentes, beneficiarios y usos de remesas
Unlad Kabayan
iniciativa de los Estados Unidos para fortalecer servicios de transferencias
volatilidad
phoe kuan
véase también redes *hawala* de servicios
Polonia
recuperación económica en
iniciativas internacionales de trabajo en red para infraestructura de transferencia de fondos
efectos políticos de los remesas
Portugal
sucursales bancarias de zona en
iniciativas del sector privado para mejorar servicios de transferencias y
redes de correos
pobreza e impacto de remesas
estimación de variables de pobreza, migración y remesas
impacto en la comunidad
consumo vs. gastos de inversión y
modelo econométrico y resultados
impacto en el hogar
impacto nacional
nuevo conjunto de datos sobre
resultados regionales
impacto socioeconómico
tarjetas prepago para transferencias
programas de privatización en Albania
productividad e inmigración
grupos profesionales y remesas
marco propuesto para sistemas informales de transferencia de fondos
mezcla de grados de formalidad
transferencias a través de las fronteras
incentivos de servicio al cliente
desarrollo de marco
incentivos económicos
elementos de
estimación de flujos monetarios
grupo de trabajo internacional de acción financiera contra el lavado de dinero
actividad del mercado
productos del mercado
político micro y productos del mercado
incentivos percibidos para escoger sistema
incentivos personales
iniciativas del sector privado para mejorar servicios de transferencias
análisis cualitativo de incentivos
análisis cuantitativo y cualitativo
aspectos de normatividad en
vuelco de sistemas informales a formales
estructura de marco
sistemas públicos de transferencia de ingresos
esquemas piramidales de inversión en Albania

R

Recomendaciones para Sistemas de Pago de Títulos Valores
requisitos de mantenimiento de registros y sistemas informales de transferencia de fondos

procedimientos de compensación
consideraciones de normatividad
  África
  cooperativas de crédito
  efecto de la normatividad en las remesas
  políticas facultativas y clima de normatividad
  en sistemas de transferencia de fondos
    véase también sistemas informales de transferencia de fondos
    normatividad "conozca su cliente". *Véase* identificación y cuentas bancarias
  intermediarios del mercado laboral
  incentivos percibidos para escoger sistemas de transferencia de fondos
  marcho propuesto para sistemas informales de transferencia de fondos
títulos valores respaldados por remesas
compañías de transferencias
  véase también compañías o servicios específicos
transferencias
  atractivo de
  "canalización" de
  definición de
  dependencia y
  destino de
  véase también países específicos
  potencial para el desarrollo de
  efectos económicos de
  valor justo a partir de. *Véase* valor justo a partir de las transferencias
  crecimiento, causas de
  consecuencias internacionales de
  consecuencias locales de
  políticas migratorias y
    véase también migración
  motivación y uso
  consecuencias nacionales
  cuenta nacional en moneda extranjera y
  opciones de políticas para
  efectos políticos de
  hogares pobres y
  pobreza y. *Véase* pibreza e impacto de remesas
  fuente primaria de ingreso para países más pequeños
  problemas con
  perspectivas para países en desarrollo
  papel de
  cuantía, fuente y destinos de remesas
  como seguro social
  como fuente estable de flujos financieros
  fortalecimiento de infraestructura que respalda
  tendencias y ciclos en países en desarrollo
seguro de repatriaión
requisito de presentación de informes y sistemas informales de transferencia de fondos
emigrantes que regresa, preparación para
comunidades rurales
  África, flujo urbano-rural de remesas en
  cajeros automáticos y
  Bangladesh, creación de fondo de caridad para el desarrollo para
  normatividad bancaria y servicios a
  efectos económicos de remesas y
  infraestructura, falta de
  Filipinas
  Conmociones, remesas como estabilización
  Movimiento urbano-rural
Federación Rusa como fuente de remesas

S

Arabia Saudita
  migración de África hacia
  ciclo económico y remesas en
  tendencias migratorias y
  como fuente de remesas
Cumbre del G-8 En Sea Island (2004)
trabajadores agrícolas temporales
inmigrantes de segunda generación y sucesivas y reducción de remesas
títulos valores y transferencias
Senegal
  proveedores de nicho de mercado de servicios de transferencias en

redes de correos
flujos de transferencias a
servicios como transferencias
SFSA (Asociaciones de Servicios Financieros de Somalia)
conmociones, remesas como estabilizador
Singapur
limitaciones de datos y
iniciativa para fortalecer servicios de transferencias en
Eslovenia, recuperación económica en
desarrollo de la pequeña empresa
iniciativas de ayuda inteligente
fijación inteligente de objetivos y evitación de perjuicio innecesario a partes inocentes
contrabando de personas
SOCA Transfert
costos sociales de la inmigración
integración social y remesas
sistemas de Seguridad Social
poblaciones en proceso de envejecimiento e inmigración
programa de trabajadores de temporada para México
inmigrantes y beneficios de
remesas como seguro social
Sociedad para las Telecomunicaciones Financieras Interbancarias Mundiales (SWTIF)
Impacto socioeconómico de remesas en reducción de la pobreza
Somalia e ingreso de remesas
Al-Barakat
retos que confronta
desarrollo del sector de las transferencias
aspectos futuros
PIB, remesas como porcentaje del
sistema informal de transferencia de fondos
cuentas nacionales en moneda extranjera y transferencias
opciones de políticas
efectos políticos
normatividad y supervisión
Asociación de Servicios Financieros de Somalia (SFSA)
fuentes de datos de transferencias
Sur África
migración africana hacia
sucursales bancarias y cajeros automáticos, disponibilidad limitada de
operadores de transferencia de dinero en
redes de correo
costos de transacción en
España
América Latina, iniciativa con para fortalecer servicios de transferencias
población inmigrante en
estrategia de inmigrantes de La Caixa en
estabilidad de las transferencias
capital inicial
África Subsahariana
Véase también África
efectos de la migración
efectos macroeconómicos de las remesas
ayuda oficial para el desarrollo (AOD)
reducción de la pobreza a través de la migración y las remesas
flujo de remesas hacia
Sudán, flujos de remesas hacia
SWTIF (Sociedad para las Telecomunicaciones Financieras Interbancarias Mundiales)
Suiza como fuente de remesas

T

Tanzania
tributación
evasión
consideraciones del desarrollo y
efectos económicos de las remesas y
migración de trabajadores altamente calificados y
números de identificación
incentivos
nacionalidad vs. residencia
títulos valores para el desarrollo de asalariados en Bangladesh

tecnología
África, demora en
banca
estrategias de reducción de costos y
mercado latinoamericano
teléfonos móviles y transferencias de dinero
compañías de transferencias y
costos de transacción y
WI-Fi
terrorismo, financiación de. *Véase* medidas contra lavado de dinero y lucha contra la financiación del terrorismo
Tobago, emigrantes a Canadá procedentes de
Tonga como receptor de remesas
turismo
Albania y
América Latina y
comercio
América Latina y
fomento de
traficantes
programas de capacitación para sector de transferencias
transnacionalismo
transparencia y transferencias
véase también consideraciones de normatividad
servicios de transporte para transferencias
transporte e inmigrantes
tendencias y ciclos en países en desarrollo
Trinidad, emigrantes a Canadá procedentes de
Turquía
definición de remesas
volatilidad de transferencias en
U
Uganda
canales formales de transferencias en
operadores de transferencia de dinero
depósitos en el país en moneda extranjera
flujos de remesas a
desempleo e inmigración
Transferencia de Dinero de la Unión Africana
Reino Unido
India, remesas enviadas a
medidas enérgicas contra sistemas informales de transferencia de dinero
iniciativas internacionales de trabajo en red para infraestructura de transferencia de fondos
comparación entre Jullundur y Mirpur. *Véase* India; Paquistán
cajeros automáticos. Normatividad de
Paquistán, remesas enviadas a. *Véase* Paquistán
Iniciativas de las Naciones Unidas sobre remesas
Estados Unidos
migración africana hacia
colaboración con México para mejorar servicios de transferencias
ciclo económico y remesas en
trabajadores altamente calificados, migración hacia
normas y tendencias de la inmigración
Asociación para la Prosperidad con México
Filipinas, iniciativa para fortalecer servicios de transferencias
iniciativas del sector privado para mejorar servicios de transferencias
marco propuesto para sistemas informales de transferencia de fondos, aplicación de
flujo de remesas a través de
como fuente de remesas
Unitransfer
Unlad Kabayan (Filipinas)
Red de los Estados Unidos para la Observancia de Delitos Financieros (FinCEN)
Asociación Estados Unidos-México para la Prosperidad
Ley Patriota de los Estados Unidos
V
Venezuela, ingreso de remesas a

Victoria Mutual Building Society (VMBS)
Vietnam
  iniciativas internacionales de trabajo en red para infraestructura de transferencia de fondos
  remesas en
VMBS. *Véase* Victoria Mutual Building Society
volatilidad de transferencias
cupones como remesas

W

salarios e inmigración
guerra, efecto en flujos de remesas
Watuwetu
Western Union
  Transferencia de Dinero
tecnología Wi-Fi
mujeres
  patrones africanos de migración y decisión para regresar al país y educación de las niñas
  diferencias de género en uso de remesas
  como porción creciente de emigrantes
  hogares con una mujer como cabeza de hogar que reciben remesas
iniciativas del Banco Mundial sobre remesas
Consejo Mundial de Cooperativas de Crédito (WOCCU)
Organización Mundial para las Migraciones
Instituto Mundial de Bancos de Ahorro (WSBI)

Z

Zambia, remesas en
Zimbabwe, remesas en

"Para mi país, la publicación del presente libro reviste importancia particular debido a que, en gran medida, nuestra economía depende de las remesas de los trabajadores en el extranjero. Tenemos un interés especial en las nuevas tecnologías que citan los autores. Esas tecnologías reducirían el costo de girar dinero a los países receptores y beneficiarían en alto grado a nuestros trabajadores en el extranjero. Kudos (aplausos) para el Banco Mundial por publicar un libro tan riguroso y útil".

Gloria Macapagal-Arroyo

Presidenta, República de Filipinas

"Para los lectores, el presente libro será un recordatorio fascinante de los indisolubles lazos financieros que atan a los emigrantes con sus países de origen. Es necesario estimular estos vínculos financieros y sostenerlos por medio de políticas macroeconómicas que les brinden todo su apoyo".

Tito Mboweni

Gobernador, Banco Sudafricano de la Reserva

"Un análisis excelente de la agenda de las políticas globales de las remesas, *Las remesas: su impacto en el desarrollo y perspectivas futuras* representa un recurso oportuno y apasionante para académicos, instituciones del desarrollo, bancos centrales y todos los encargados de formular las políticas en los países industrializados y en los países en desarrollo".

Hernando de Soto

Presidente, Instituto para la Libertad y la Democracia

MAYOL EDICIONES

BANCO MUNDIAL

ISBN 958-97746-7-9

9 789589 774670