

Entre la dificultad y la esperanza

Remesas y economía local en Latinoamérica*

Manuel Orozco

Introducción

ESTE REPORTE EVALÚA la capacidad y voluntad de las economías Latinoamericanas para absorber de manera efectiva las remesas dentro de su base productiva. A pesar de que las remesas en general tienen un impacto positivo en las economías del hogar y en las economías locales, su efecto sobre el crecimiento a largo plazo y desarrollo sustentable depende de la forma en que estas economías reaccionan con relación al ahorro extranjero.

La absorción de remesas dentro de las actividades productivas depende de la estructura de la economía en cuestión, la forma en que la parte proveedora responde a la demanda de servicios y la existencia de un medio ambiente capacitador que pueda estimular la actividad económica asociada con el flujo de remesas. En particular, el efecto de la economía local debe ser más fuerte en cinco áreas clave: financiamiento, educación, salud, vivienda y seguros.

Se realizó un análisis de estudio de caso en cinco comunidades semiurbanas en Latinoamérica donde la migración es un fenómeno reciente o que se ha dado desde hace tiempo. Estos análisis revelan que las economías locales son relativamente frágiles y con altos costos de vida, lo que hace difícil para los receptores de las remesas que puedan ahorrar y movilizar dichos ahorros. En cada comunidad descubrimos que la clase empresarial atiende muy poco las demandas de los receptores de las remesas. Además, también descubrimos que los gobiernos y la sociedad civil no proveen a las familias receptoras las redes de apoyo adecuadas para ayudarles a tratar con las realidades de la migración. Estos hallazgos resal-

*Report commissioned by the Multilateral Investment Fund of the Inter-American Development Bank. Inter-American Dialogue, reporte final, octubre de 2006, Washington, DC.

tan la imperativa urgencia de implementar políticas que impulsen las remesas. Éstas sí estimulan el comercio y las inversiones en las economías locales, pero sus efectos son mayores cuando las fuerzas productivas interactúan directamente con estos flujos. Los resultados preliminares en este proyecto sugieren los siguientes hallazgos:

1. las economías locales son débiles o apenas logran subsistir: la agricultura sobrevive aún en las ciudades que tienen algo de actividad manufacturera; la manufactura sigue siendo artesanal y el comercio es disparejamente moderno;
2. alrededor del 15 por ciento de las familias reciben remesas, con al menos un niño o persona de la tercera edad viviendo en el hogar receptor;
3. el costo de la vida es caro (entre 200 y 400 al mes) comparable con las cantidades que se reciben en remesas e igual a al menos tres salarios mínimos. Como resultado, queda muy poco dinero para el ahorro;
4. los receptores de remesas hacen buen uso de su dinero: adicionalmente al gasto en comida, educación y salud, algunos sí logran ahorrar;
5. la clase local empresaria no es capaz de adaptar o reestructurarse a sí misma para volverse más competitiva en el contexto global, aun cuando tienen ventajas comparativas. Ofrecen productos y servicios que son en verdad de mala calidad, ya sea en educación, salud, finanzas, seguros o bienes que se producen a nivel local;
6. los gobiernos local y central no tienen certeza en cuanto a lo que pueden hacer y tienen pocas opciones sobre las cuales poder basar una acción;
7. entre el 10 por ciento y el 30 por ciento de los hogares que reciben remesas dicen que es muy probable que una persona en la familia migre a futuro;
8. el nivel académico en estas ciudades (comunidades semiurbanas, semirurales) es menor al sexto grado. Es decir, ocho años menos comparado con el nivel académico que se obtiene en Estados Unidos;
9. el gobierno, el sector privado y la sociedad civil no han considerado un acercamiento que promueva que las remesas impulsen al crecimiento. Lo que es más, no existe una red de apoyo para atender las necesidades de las familias de los migrantes. Al mismo tiempo, existen estereotipos generales en cuanto a la juventud y a las mujeres que no trabajan y quejas acerca del alto número de jóvenes migrantes.

Las remesas y su impacto en las economías de Latinoamérica

Las realidades de la migración, significativamente impulsadas por la necesidad económica y política de sobrevivencia, en muchas formas llevaron a lo largo del

tiempo a la creación de familias transnacionales –definidas como grupos que mantienen relaciones y conexiones con el hogar y las sociedades anfitrionas.¹ Por medio de interacciones a través de las fronteras, las familias transnacionales interactúan en una gama de actividades que incluyen pero que no se limitan al envío de remesas, redes sociales, relaciones económicas, prácticas culturales, y participación política.

La transferencia de dinero, el turismo, el transporte, las telecomunicaciones y el intercambio nostálgico, que conforman lo que se conoce como las 5 Ts, han tenido un impacto significativo en las economías de estos países y presentan importantes interrogantes en cuanto a política acerca de la relación entre el transnacionalismo y el desarrollo.

Actualmente, la relación económica de un migrante con su país de origen se extiende a al menos cuatro prácticas que involucran el gasto o la inversión y son una presentación de los deseos de la continuidad de la vida familiar y la afirmación de la identidad, las prácticas son: transferencia de remesas familiares, demanda de servicios tales como telecomunicaciones, productos del consumidor o viajes, inversión de capital y donaciones de caridad a organizaciones filantrópicas que juntan fondos para la comunidad de origen del migrante (véase esquema).²

Las remesas, el primero de estos puntos de contacto, son la actividad económica más común e importante para la economía de los migrantes. Mientras que los determinantes de enviar dinero no varían entre nacionalidades, las frecuencias y cantidades de dinero enviado fluctúan entre grupos. Por ejemplo, latinos y filipinos en Estados Unidos envían un promedio de 300 dólares al mes, mientras que los surasiáticos en Japón envían 671, los filipinos 600 dólares y los ghaneses en Europa envían 400 dólares cada seis semanas.³

Los migrantes también mantienen vínculos con sus países de origen al mantenerse en contacto con amigos y familiares al visitar y llamar a su país de origen. Compran y consumen comidas de su país de origen tales como tortillas, carne seca, queso, ron y café, y gastan su dinero en tarjetas telefónicas para llamar a sus familias. 80 por ciento de los latinos compran tarjetas de teléfono y llaman a sus parientes en un promedio de dos horas por mes. Este gasto crea un ingreso importante para las compañías de Estados Unidos

¹Existe un amplia gama de definiciones de lo que es el transnacionalismo, por ejemplo, “grupos de migrantes que participan de manera rutinaria en relaciones con el campo, prácticas y normas que incluyen tanto al lugar de origen como de destino” (Lozanon 1999). La tendencia de los lazos se está esparciendo por todos lados norte-sur, así como sur-sur con patrones regionales migratorios significativos.

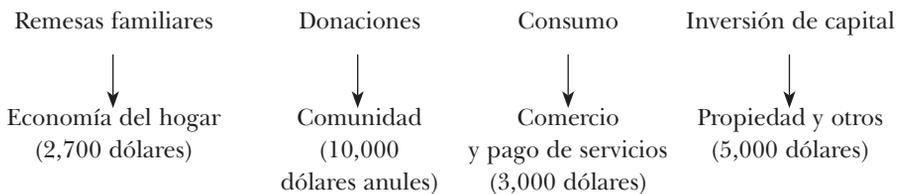
²Para un análisis a profundidad de de las 5 Ts, véase Manuel Orozco *Transnational Engagement, Remittances and Their Relationships to Development in Latin America and the Caribbean*. Institute of the Study of International Migration, Georgetown University, julio de 2005.

³Manuel Orozco con Rachel Fedewa, “Regional Integration? Trends and Patterns of Remittance Flows within South East Asia.” *Inter-American Dialogue*, Washington, DC, agosto de 2005. South East Asia Report, 2005.

Las dos últimas actividades transnacionales involucran las donaciones e inversiones. En el caso de donaciones, los migrantes consiguen juntar fondos para ayudar a sus comunidades de origen por medio de grupos organizados de la sociedad civil. Pertenecer a una asociación para las comunidades de origen es una actividad migratoria importante (HTA) que puede proveer una fuente económica substancial para las comunidades de origen. Los donativos individuales pueden sumar entre 100 y 200 dólares por año por persona, y en algunos países como México, los donativos pueden sumar hasta más de 50 millones de dólares. Finalmente, los migrantes a menudo tienen la intención de invertir en propiedades o en un micronegocio, canalizando entre 5,000 y 10,000 dólares, a dicha actividad.

ESQUEMA I
PRÁCTICAS ECONÓMICAS DE LOS MIGRANTES

Prácticas económicas de los migrantes
(Gastos anuales)



Estas prácticas generan un ingreso significativo y beneficios para muchos. Por ejemplo, el caso de los salvadoreños en Estados Unidos. Esta comunidad migrante se estableció en Estados Unidos desde hace más de 30 años y ha mantenido sus asociaciones con su país de origen en distintos niveles. La tabla 1 muestra estimaciones del número de actividades transnacionales que mantienen a estos migrantes conectados con su país de origen. La cantidad de dinero más grande que se gasta en remesas, del cual las compañías obtienen un promedio de ingresos del 10 por ciento; sin embargo, otras actividades también son importantes en relación al impacto que se ocasiona en las dos economías, tal como las llamadas telefónicas.

Estas prácticas entre *diásporas* no son fungibles, sino que más bien reflejan las necesidades y prioridades entre los migrantes y juntas no necesariamente representan bienes en sí. El consumo de bienes y servicios, por ejemplo, se atribuye a las realidades del sustento diario. Las remesas, por otro lado, son una combinación de protección social y acumulación de provisiones. Los estudios muestran que, dependiendo de los grupos y las familias, los migrantes pueden

TABLA 1
PORCENTAJE DE SALVADOREÑOS QUE . . .

<i>Porcentaje de personas que...</i>	(%)	<i>Número</i>	<i>Costo anual/gasto (dólares)</i>	<i>Volumen (dólares)</i>
Llaman un promedio de 120 minutos	41	340,300	288	98'006,400
Mandan más de 300 dólares	32	265,600	4200	1,115'520,000
Llevan a casa productos de su país	66	547,800	200	109'560,000
Viajan una vez al año (y gastan más de 1,000 dólares)	24	199,200	700	139'440,000
Tienen un préstamo hipotecario	61	506,300	1000	506'300,000
Son dueños de una pequeña empresa	13	107,900	7000	755'300,000
Ayudan a la familia con sus hipotecas	3	24,900	7500	186'750,000
Pertencen a algún club de migrantes	13	10,790	2000	215'800,000
	5	41,500	200	1'500,000

Fuente: Transnat.

Nota: El número de salvadoreños en Estados Unidos se estimó en 830,000.

ver una porción de remesas como un bien en sí mismo ya que ellos lo usan para invertir en las circunstancias materiales de sus familias para transformar sus vidas.⁴ Las remesas enviadas para atender las necesidades educativas, por ejemplo, crean una base para la acumulación de bienes.

La inversión en los negocios y las propiedades inmuebles y los donativos de los migrantes para con sus comunidades locales son formas no ambiguas, concretas, de acumulación de bienes a nivel del individuo y la comunidad. En el caso de las actividades financieras encontramos que casi cada dos de 10 migrantes invierten en su país de origen, y casi tres de 10 acumulan ahorros en casa. La tabla 3 muestra el tipo de prácticas de acumulación de bienes que se llevan a cabo entre los migrantes de 12 países Latinoamericanos distintos.

El impacto directo de las remesas

El volumen del flujo de remesas hacia Latinoamérica y el Caribe se ha incrementado a más de 50 millones de dólares en 2005 (véase gráfica 1). El incremento

⁴Susan Pozo y Catalina Amuedo-Dorantes "Remittances and Insurance: Evidence from Mexican Migrants, *Journal of Population Economics*, 2006.

TABLA 2
PORCENTAJE DE EMISORES Y RECEPTORES DE REMESAS QUE...

	<i>Emisor</i>	<i>Receptor</i>
Tienen una cuenta de banco	27	50
Crédito hipotecario	10	10
Tienen una pequeña empresa	3	17
Tienen un préstamo para pequeña empresa	1	4
Tienen un préstamo estudiantil	1	3
Están pagando pólizas de seguro	2	6
Lends money to family to invest	2	2
No tienen obligaciones financieras	NA	32

Fuente: Manuel Orozco. *Transnational Engagement*.

TABLA 3
PORCENTAJE DE PERSONAS QUE ENVÍAN / RECIPIENTES QUE
ADICIONALMENTE A LAS REMEZAS AYUDAN / RECIBEN AYUDA
DE SU FAMILIA PARA ATENDER OTRAS OBLIGACIONES ECONÓMICAS,
TALES COMO...

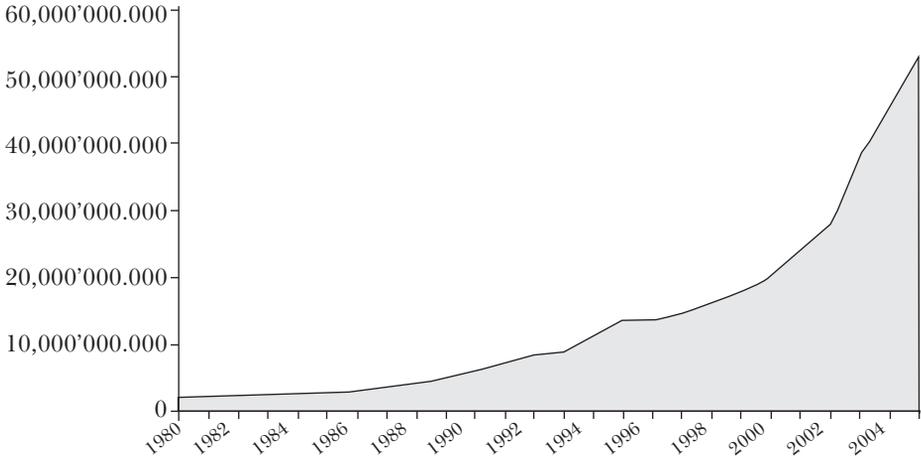
	<i>Emisor</i>	<i>Receptor</i>
Préstamo hipotecario	12	28
Pagan préstamos para hacerse cargo de una pequeña empresa	2	27
Pagan un préstamo estudiantil	2	8
Pagan por seguro médico	2	16
Otras obligaciones financieras	22	26

Fuente: Manuel Orozco. *Transnational Engagement*.

se debe a un número de factores que incluyen las reacciones a las bajas económicas en Latinoamérica y el Caribe, lazos más fuertes entre Estados Unidos y Latinoamérica, una mejora en la competencia para la transferencia de dinero, incrementos en el contacto entre los miembros en una familia transnacional, y una mejora en la contabilidad del dinero que se recibe. Por ejemplo, en 1980 sólo 17 países reportaron flujos de remesas; para 2004 el número era de 30. Estas cifras, reportadas por Bancos Centrales, son consideradas como estimaciones muy conservadoras.

Estos flujos han tenido un impacto económico en varias de estas economías. Primero, sólo el volumen se ha convertido en una fuente importante de ahorro

GRÁFICA 1
FLUJOS ANUALES DE REMESAS A LATINOAMÉRICA Y EL CARIBE



Fuente: Banco Central de cada país.

extranjero que ayuda a sostener las reservas de moneda extranjera. Por ejemplo, en muchos países del Caribe y Centroamérica, las remesas son la fuente más importante de ingresos y exhiben flujos mucho más estables que otros factores. Segundo, las remesas responden a cambios macroeconómicos, particularmente a la inflación, por lo tanto van manifestando tendencias contracíclicas. Tercero, en algunos países, particularmente en los más pequeños, estos ahorros tienen un efecto en la tasa de crecimiento del país. Cuarto, ello representa un motor económico adjunto a una industria intermediaria que incluye otros tipos de servicios y transacciones. Quinto, las remesas tienen un impacto distributivo en la economía de un país.

En el contexto más amplio de Latinoamérica y el Caribe, las remesas están tomando una porción importante que va en aumento con respecto al ingreso nacional. A pesar de que sólo representan el 2 por ciento del Producto Doméstico Bruto, el impacto de las remesas varía entre países y regiones y es mayor en las economías más pequeñas.

A nivel nacional, tales variaciones están asociadas con la relación al GDP (Producto Doméstico Bruto), al flujo per cápita y al GDP per cápita así como al costo del envío de dinero. Por ejemplo, Haití, Honduras, Nicaragua, El Salvador y Jamaica son países donde las remesas que reciben representan más del 10 por ciento del GDP total. Sin embargo, no todos estos países son relevantes cuando se

TABLA 4
CENTROAMÉRICA EN LA ECONOMÍA GLOBAL, 2005,
EN MILLONES DE DÓLARES

<i>Sector</i>	<i>Guatemala</i>	<i>El Salvador</i>	<i>Honduras</i>	<i>Nicaragua</i>	<i>Costa Rica</i>	<i>D.R.</i>
Remesas	2,992.8	2,830.2	1,763	850	362.0	2,410.8
Mercancía de exportación (sin Incluir la maquiladora)	5,028.6	1381.47	875.0	857.9	2,954.0	1,397.9
Maquiladora	352.4	1,920.7	886.4	682.1	4,072.3	4,734.6
Asistencia oficial para el desarrollo*	218.4	211.5	641.7	1,232.4	13.5	86.9
Ingreso por turismo	868.9	542.9	472.2	207.1	1,598.9	3,519.7
GDP	27,400.0	17,244.0	8,000.0	5,000.0	20,014.5	29,333.2
R+X+A+T/GDP	35%	40%	58%	72%	45%	41%

Fuente: Banco Central de cada país

miden las remesas en términos per cápita. Aquellos países que reciben más de 100 dólares per cápita incluyen 10 países, entre los cuales se encuentra México, Guatemala, Ecuador, Barbados y Granada. Estas diferencias también son notables en las cantidades promedio que se envían, así como en la relación entre la cantidad anual que se envía y el ingreso per cápita en estos países. Estas diferencias se pueden observar en la tabla 5. A pesar de que la cantidad promedio que se envía es de alrededor de 270 por mes, cuando se compara esa cantidad con el GDP per cápita, una vez más los resultados varían. Los receptores en Haití, Honduras y Bolivia, por ejemplo, absorben cantidades que suman casi tres veces el GDP per cápita. El costo de enviar dinero también varía entre países y puede estar asociado con el volumen; entre más bajo el volumen que entra a un país, más cara será la transferencia.

Las diferencias en estas tendencias son en función de condiciones específicas de un país así como la historia de la migración. Por ejemplo, a pesar de que Centroamérica, el Caribe y México tienen una relación histórica de migración hacia Estados Unidos, cada patrón migratorio y sus flujos de remesas subsiguientes, responden a las realidades de estos países. Por lo tanto, los salvadoreños y los dominicanos pueden recibir volúmenes relativamente similares; sin embargo, sus poblaciones migratorias son distintas en tamaño y el suceso de flujos responde a una variación de dinámicas. En el caso de El Salvador, res-

TABLA 5
REMESAS E INDICADORES ECONÓMICOS CLAVE

País	<i>Transferencia de remesas...</i>				
	<i>y GDP</i> %	<i>Per cápita</i>	<i>Costo</i> %	<i>Porcentaje de</i> <i>transferencia</i>	<i>Volumen</i> <i>anual</i>
México*	2.98	187.18	6.0	351.00	20,034'000,000
Brasil*	1.09	30.85	8.13	541.00	5,750'000,000
Colombia*	4.84	90.48	5.0	220.00	4,126'000,000
Guatemala*	11.42	237.54	5.6	363.00	2,992'770,000
El Salvador*	18.28	411.31	5.2	339.00	2,830'200,000
República Dominicana*	13.35	271.03	6.4	176.00	2,410'800,000
Ecuador*	6.01	136.07	3.9	293.00	1,800'000,000
Jamaica*	18.33	622.78	8.2	209.00	1,651'000,000
Perú*	3.71	89.21	4.6	169.00	2,495'000,000
Honduras*	23.09	244.72	5.8	225.00	1,762'980,000
Haití*	34.53	115.50	6.7	123.00	985'000,000
Nicaragua*	19.05	154.91	5.2	133.00	850'000,000
Paraguay*	8.52	89.31	9.11	263.00	550'000,000
Bolivia*	10.17	93.66	5.6	235.00	860'000,000
Costa Rica*	2.11	92.44	9.46	301.00	400'000,000
Argentina**	0.2	7	9.02	212.00	270'000,000
Panamá*	1.36	61.90	10.50	196.00	200'000,000
Guyana*	36.89	359.52	10.14	179.00	270'000,000
Barbados	4.3	418	11.66	220.00	113'000,000
Trinidad y Tobago*	0.77	70.75	10.41	200.00	92'400,000
Uruguay**	0.3	71	11.28	198.00	93'000,000
Belice*	3.77	148.70	8.78	220.00	40'150,000
Surinam*	4.20	122.49	10.17	220.00	55'000,000
Grenada**	5.2	220		220.00	23'000,000
Venezuela, RB*	0.11	4.64	17.10	138.00	124'000,000
Chile**	0.0	1	8.90	279.00	13'000,000
Antigua y Barbuda**	1.5	140		220.00	11'000,000
Dominica**	1.5	56		220.00	4'000,000
St. Kitts y Nevis**	1.2	86		220.00	4'000,000
St. Lucía**	0.6	25		220.00	4'000,000
St. Vincent y las Granadas**	0.8	27		220.00	3'000,000

Nota: *2005; **2003.

Fuente: Banco Central de cada país, indicadores del Banco Mundial de Desarrollo, datos compilados por el autor.

pondían a la guerra civil y al proceso posconflicto, mientras que en la República Dominicana existe una respuesta a una tradición histórica de mayor antigüedad cuyo punto de referencia son las comunidades exiliadas que escapan de la dictadura de Trujillo.

TABLA 6
REMESAS Y OTROS INDICADORES

<i>Rural areas</i>	<i>Female Recipients (%)</i>	<i>Female Senders (%)</i>	<i>Recipients who spend in Health and Education (%)</i>	<i>Recipients with Bank Accounts (%)</i>	<i>Non-Recipients with Bank Accounts (%)</i>	<i>Senders with Investment (%)</i>	<i>Recipients with Investment (%)</i>	
Bolivia	52	71		44	35	4		
Colombia	68	54	84.14	52	45	5	14.5	
D.Republic	40	73	45	38.89	66	58	3	21.1
Ecuador	57	74	28	48.01	46	34	1	29.8
El Salvador	39.5	72	46	50	31	19	3	10.6
Guatemala		80	29	59.41	41	17	2	5.1
Guyana	40	71	48	22.8	62		8	11.7
Haití	54	53	32	86.4	68.4		25.5	17.7
Honduras			37		34	16	4	4
Jamaica			49		65	60	2	
México	45.7	63	17		29	28	2	
Nicaragua	45	72	44	53.92	10	10	3	27
Perú		46			37	35		

Fuente: Banco Central de cada país, indicadores del Banco Mundial de Desarrollo, datos compilados por el autor.

Un vistazo a estos flujos y sus manifestaciones en la región de Latinoamérica y el Caribe muestra la presencia de tres grupos distintos conforme se relacionan con el impacto que estos fondos tienen en cada país. Un grupo está representado por aquellos países cuyos flujos tienen un efecto en la mayoría de todos los indicadores, si no es que en todos, que se mencionan más arriba. Esto quiere decir que las remesas tienen una presencia importante tanto en el ingreso nacional y per cápita del país, así como en el influjo del ingreso de los hogares, que es al menos el doble en promedio al ingreso per cápita. Un segundo grupo es uno en el cual el efecto de las remesas se hacen sentir en la mitad de estos indicadores, y el tercer grupo es aquel que se ve mínimamente impactado por las remesas.

TABLA 7
IMPACTO DE LAS REMESAS EN LAS ECONOMÍAS
DE LATINOAMÉRICA Y EL CARIBE

<i>Impacto de las remesas</i>		
<i>Fuerte</i>	<i>Medio</i>	<i>Bajo</i>
Guatemala	Paraguay	Dominica
Ecuador	Colombia	Panamá
Nicaragua	Perú	Antigua y Barbuda
El Salvador	República Dominicana	St. Vincent y las
Haití	Brasil	Granadinas
Honduras	Surinam	Chile
Bolivia	Costa Rica	Trinidad y Tobago
Guyana	Belice	Argentina
Jamaica	Grenada	St. Kitts y Nevis
México	Barbados	Uruguay St. Lucía
		Venezuela, RB

Ratio de remesas: 1: < .66; 2: 0.67-1.5; 3: > 1.51; Remesas como % de GDP: 1: < 1%; 2: 1 a 4%; 3: > 4%; Remesas per cápita: 1 < 36; 2: 37-100; > 100; Costo de las remesas: 1: > 7.5; 2: 7.6-9.5; 3: < 9.5.

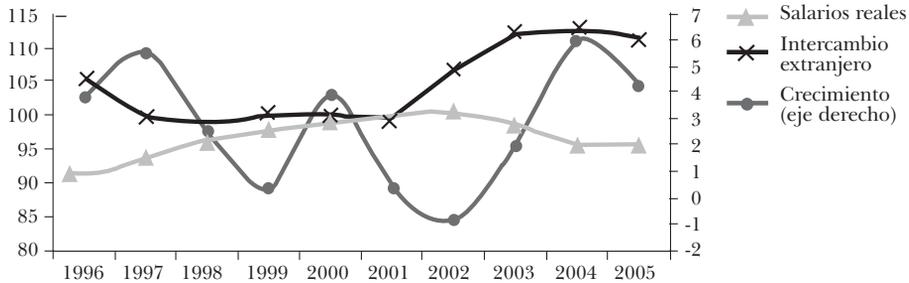
Sin embargo, a pesar del influjo de dinero que proviene de los trabajadores migrantes, así como el efecto que la migración tiene para reducir las demandas de empleo que existen en estos países, no existen políticas públicas que impulsen las remesas. Lo que es más, las tasas de crecimiento económico permanecen bajas, lo que puede tener un efecto adverso en la capacidad para absorber estos ahorros extranjeros. Este bajo desempeño también puede ser causa de una migración continua.

Bajo desempeño económico a pesar de los flujos de remesas

A pesar de un periodo de estabilidad macroeconómica desde los noventa incluyendo el flujo de remesas de los migrantes, la mayoría de estos países continúan luchando para crecer y hacer llegar productos y servicios básicos a sus sociedades. En parte como resultado de las persistentes disparidades de ingreso, así como efectos negativos de la globalización, el crecimiento económico y la tasa de salarios continúan siendo bajos. Adicionalmente, la moneda local sigue estando débil. En general estas economías no han sido capaces de lograr un crecimiento de más del 3.5 por ciento anual.

Capitalizando esta situación se halla el hecho de que la región tiene una población bastante joven, lo que suma una fuerza productiva de más del 40

GRÁFICA 2
INDICADORES ECONÓMICOS DE LATINOAMÉRICA
Y LOS PAÍSES DEL CARIBE



Fuente: Comisión Económica para Latinoamérica y el Caribe

por ciento. Además, la forma en que la región ha tratado de cumplir con la demanda de la economía global no ha ofrecido oportunidades para incrementar la productividad a lo largo de la región, sino que más bien se ha enfocado en economías tales como turismo, exportaciones no-tradicionales o exportaciones de maquila. Estos sectores son muy vulnerables a las fluctuaciones externas que usualmente se hallan fuera del control de estas economías y que a menudo exhiben efectos distributivos más bajos que otras actividades con componentes de un mayor valor agregado.

Los países Latinoamericanos y del Caribe enfrentan serias dificultades para competir con los mercados globales que se encuentran subsidiados en las economías industrializadas, sobresaturados con comodidades similares o que tienen una demanda de manufactura de alta calidad y orientada a la alta tecnología. Por lo tanto, la forma en que la mayoría de la región ha mantenido su modo de integración global ha sido por medio de unas cuantas comodidades. Un ejemplo concreto se llevó a cabo a finales de los noventa cuando el valor de las exportaciones de café declinó, lo que resultó en una reducción del porcentaje del total de exportaciones.

Juntos, todos estos factores no han conducido a una tasa de crecimiento sustentable. En vez de eso, las bases productivas de estas economías han luchado para tratar con el incremento del costo de vida, que ahora es más pronunciado ya que los precios de energía imponen un alto costo para muchas de estas sociedades.

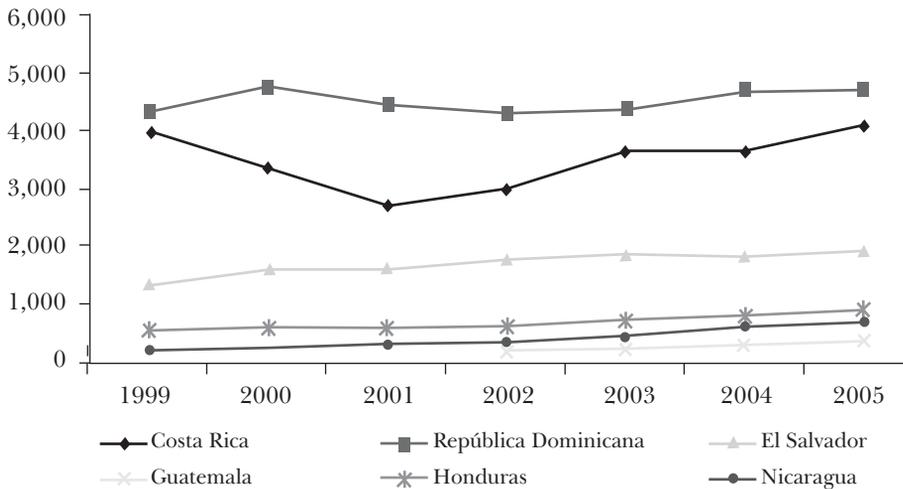
Muchas ciudades de Latinoamérica y el Caribe operan en base a salarios muy bajos y una situación de empleo bastante precaria, haciendo que no sean capaces de competir ni siquiera con los mercados locales y mucho menos en la economía global. Los salarios son a menudo la tercera o cuarta parte del costo de vida. Por ejemplo, un trabajador agrícola en Catamayo, Ecuador, que trabaja en los cultivos

TABLA 8
EXPORTACIÓN DE CAFÉ COMO PORCENTAJE DEL TOTAL
DE EXPORTACIONES.

	1990	1995	1998
Costa Rica	12.3	12	7.3
El Salvador	40.4	21.8	13.1
Guatemala	26.7	26.8	20.7
Honduras	20.2	23.9	21.5
Nicaragua	21.4	24.9	27.9
Panamá	3.1	5.8	3.4

Fuente: ECLAC

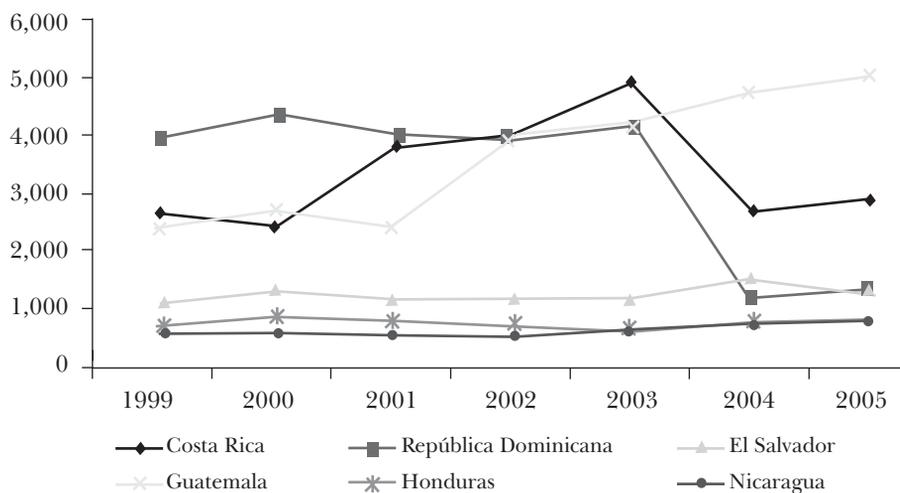
GRÁFICA 3
EXPORTACIONES DE MAQUILA DE CENTROAMÉRICA Y EL D.R.
(EN MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: Banco Central de cada país.

de caña de azúcar gana 150 dólares al mes, y un cajero en Salcaja, Guatemala o Suchitoto, El Salvador, gana 200 dólares y 150 dólares, respectivamente. Al mismo tiempo, el costo de la despensa básica en estos países va de los 150 dólares a los 350. Esta realidad hace muy difícil que los trabajadores mantengan un estándar de vida decente por medio de su empleo y la distancia entre los ingresos y el costo de vida ha sido un factor clave en cuanto a la decisión de migrar para mucha gente.

GRÁFICA 4
MERCANCÍA DE EXPORTACIÓN (SIN INCLUIR LA MAQUILADORA)
(EN MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: Banco Central de cada país.

TABLA 9
COSTO DE VIDA MENSUAL, INGRESO Y REMESAS

	<i>Jerez</i>	<i>Catamayo</i>	<i>Suchitoto</i>	<i>Salcaja</i>	<i>May Pen</i>
Costo de vida de					
alimentos...	219	228	209	201	245
Servicios (utilidades)	60	44	40	43	99
Educación	13	32	29	56	98
Salud	40	41	34	68	22
Entretenimiento	27	3	40	35	14
Total	359	348	352	403	478
Ingreso...					
Salarios	323	303	125	162	295
Total de ingresos, incluyendo remesas	930	501	622	353	320
Cantidad de remesas recibidas mensualmente	637	331	515	181	247

Finalmente, los desastres naturales también han tenido un efecto adverso en muchos de estos países, particularmente en los del Caribe. Una serie de eventos han afectado severamente la región en los últimos años, incluyendo un declive en los precios del café, sequía, huracanes y terremotos. Estos eventos devastaron las poblaciones locales y sus economías. Por ejemplo, en 2004, el huracán Iván golpeó la costa sur de Jamaica, dañando la base agrícola que apoya a esta región.

Junto con la crisis del café, Centroamérica fue golpeada con una sequía a principios de 2000 que afectó significativamente cuatro países, en particular: Guatemala, El Salvador y, en forma más dramática, Honduras y Nicaragua. De acuerdo con el programa de Comida Mundial de las Naciones Unidas, casi 1.6 millones de centroamericanos quedaron afectados, la mitad de ellos de Honduras. Muchos centroamericanos se enfrentaron a la hambruna. En Guatemala, más de 100 campesinos murieron durante los primeros seis meses de 2001 como resultado de la sequía. En otros países la tasa de mortandad fue aún más alta. La fuente principal que ayudó a sostener a Guatemala durante la crisis del café y la sequía fueron las remesas (véase tabla 10).

TABLA 10
SEQUÍA EN CENTROAMÉRICA: POBLACIÓN AFECTADA

<i>País</i>	<i>Población afectada</i>
Guatemala	113,596
El Salvador	412,064
Honduras	791,970
Nicaragua	187,645

Fuente: Programa Mundial de Alimentos, (World Food Program) WFO, UN

Luego de la sequía de 2001, dos terremotos en El Salvador afectaron la infraestructura económica y de vivienda de más de 100,000 hogares. Cinco años más tarde, el país aún se está recuperando y reconstruyendo luego de ese desastre. Entre 2002 y 2006, la región también ha enfrentado otros desastres naturales, que se han agregado a las dificultades de la economía e incrementado el flujo de migrantes.

La economía local y el costo de la vida

¿Es la severidad del subdesarrollo económico en Latinoamérica un obstáculo más grande para las remesas y el potencial de impulso de lo que se esperaba?,

¿la falta de políticas que impulsen las remesas es un factor que impide expectativas de crecimiento más grandes?, ¿existe una desconexión entre las empresas y el medioambiente productivo y el flujo de dinero hacia las economías locales?

Para poder evaluar esta situación más de cerca, se realizó un análisis de estudio de caso conducido en cinco ciudades de Latinoamérica y el Caribe. La elección de las ciudades incluidas en este estudio representa un rango de experiencias migratorias. En el caso de Jerez, Zacatecas; Suchitoto, El Salvador; y May Pen, Jamaica, la migración ha sido parte de un patrón duradero que data de hace más de 30 años. También se estudiaron comunidades con migración más reciente, tales como Salcaja, donde los residentes comenzaron a emigrar predominantemente en los ochenta durante la guerra civil de Guatemala, o Catamayo, Loja, Ecuador donde la emigración se desarrolló a finales de los noventa como resultado de la crisis económica de 2000. En general, estas comunidades son representativas del tipo de lugares a donde al menos una tercera parte del flujo de remesas llega dentro de sus respectivos países: una tercera parte del flujo va a las ciudades capitales, otra tercera parte a las capitales provinciales, y una tercera parte llega a estos tipos de comunidades semirurales o rurales.

Las economías locales de estas comunidades se enfrentan a retos estructurales e institucionales así como, a las exigencias actuales de la economía global. La productividad se ve constreñida por una fuerza laboral pequeña, y la agricultura subsistente sigue siendo un patrón en cualquiera de estas ciudades. Además, en cada comunidad existe una o dos fuentes principales de ingreso, lo que presenta dificultades para la diversificación de fuentes de crecimiento. Jerez es una mezcla de actividades agrícolas y comercio. Salcaja opera sobre una base de agricultura de subsistencia y producción textil de ropa que se vende para el mercado regional. Suchitoto también está orientado a la agricultura, enfocándose en la producción de productos principales con una pequeña y emergente industria de turismo. Catamayo es una industria bifurcada con dos enclaves, un aeropuerto y una granja de caña de azúcar, que coexiste con la agricultura de subsistencia local y empresarios que trabajan en actividades comerciales. May Pen es el centro comercial de un área rural que es también el hogar de operaciones de minería y purificación a gran escala de bauxita. A pesar de estar conectadas a centros urbanos más grandes, estas ciudades mantienen relaciones de dependencia económica en dichos lugares céntricos.

Estas ciudades operan con bajos salarios y con empleos precarios, incapaces de competir con otros mercados o en la economía global. Los salarios son a menudo una tercera o cuarta parte del costo de vida (refiérase a la tabla 9 más arriba).

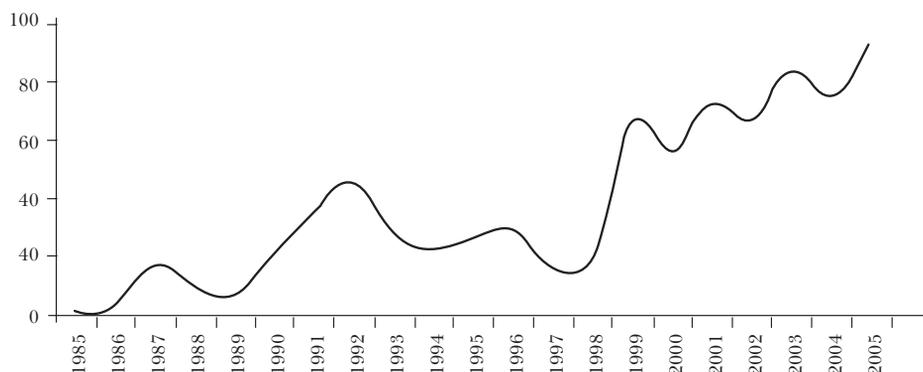
La base productiva de las economías locales se reduce a actividades comerciales, agricultura de subsistencia y a un poco de trabajo industrial artesanal. Aquellos segmentos que son más productivos se hallan concentrados en algunos

TABLA 11
PERFIL BÁSICO DE CUATRO CIUDADES

	<i>Jerez, Zacatecas México</i>	<i>Salcaja, Quetzaltenango, Guatemala</i>	<i>May Pen, Jamaica</i>	<i>Suchitoto, El Salvador</i>	<i>Catamayo, Loja, Ecuador</i>
Población	37,558	14,829	57,332	17,869	27,000
Fuerza laboral (%)	41%	37%		34%	31%
Edades de la población 5-19	34.7% (edades 0-14)	36.81% (5,459)	32.3%	34% (18,520)	30% (7 a 18)
Actividades económicas principales (%)					
–Comercio y servicios	35%	42%		15.5%	39%
–Agricultura	19%	4% (excl. subs.);		52.2%	20% est.
–Manufactura	13%	6%		7.6%	8%
–Construcción	11%				
Proximidad a un centro urbano grande	45kms a Zacatecas	9 kms a Quetzaltenango	58 kms a Kingston	45 kms a San Salvador	36 kms a Loja

GRÁFICA 5

SALCAJÁ: NÚMERO DE NEGOCIOS POR AÑO DE INICIO DE OPERACIONES



enclaves económicos, tales como la producción de caña de azúcar en Catamayo, producción de vegetales en Suchitoto o textiles y manufactura de ropa en Salacaja. Sin embargo, ha habido un incremento general en la cantidad de empresas registradas a lo largo de los últimos seis años.

TABLA 12
ACTIVIDADES DE NEGOCIO DE LAS ECONOMÍAS (NÚMERO) LOCALES

<i>Tipo</i>	<i>Catamayo</i>	<i>Suchitoto</i>	<i>Jerez</i>	<i>May Pen</i>	<i>Total</i>
Tienda de menudeo	18	60	10	126	214
Mercado de comida	57	4	23	30	114
Restaurantes	41	36	2	16	95
Servicios profesionales	15	17	13	19	64
Otras actividades comerciales	3	39	1	6	49
Otros servicios		36		91	127
Entretenimiento	13	13	9	15	50
Transportación		20	5	3	28
Construcción y mantenimiento	2	11	10	10	33
Cosas para el hogar	6	2	11	15	34
Reparaciones y autos	5		11	35	51
Manufactura de alimentos	4	11	4		19
Gas	7	2	6	4	19
Hotel	13			2	15
Financieros	6	1	10	10	27
Muebles	2		5	5	12
Tienda de libros		4		4	8
Media	1		2	10	13
Otras actividades industriales		3		4	7
Turismo	1			1	2

Los receptores de las remesas y la economía local

Los migrantes que han dejado estas comunidades regularmente envían dinero a sus familias para que puedan cubrir sus necesidades básicas y esperando se pueda ahorrar. El número de receptores de remesas en estas ciudades es relativamente variable, pero se estima que alrededor del 15 por ciento de la población que representan entre 2,000 y 6,000 hogares, que reciben un promedio de 300 dólares cada uno al mes. Debido a las pobres condiciones de la economía local la recepción de casi un millón de dólares es un flujo muy bien recibido; y es además un estímulo económico potencial.

TABLA 13
HOGARES RECEPTORES DE REMESAS

	<i>Jerez, Zacatecas México</i>	<i>Salcaja, Quetzaltenango, Guatemala</i>	<i>Suchitoto, El Salvador</i>	<i>Catamayo, Loja, Ecuador</i>	<i>May Pen, Jamaica</i>
Porcentaje de hogares receptores de remesas	18.20%	15%	23%	15%	
Número estimado de receptores de remesas	6,836	2,224	2,073	4,050	
Número de personas por hogar	4	5	5	6	4
Número de niños en los hogares	1	2	3	2	2

Fuente: Estimados basados en entrevistas, datos de los censos del país y revisión en Suchitoto.

Los receptores de remesas gastan el dinero predominantemente en comida que se requiere para cuidar de la familia que en promedio está compuesta de seis miembros. La mayor parte de la comida que se compra se produce a nivel local o nacional, por lo tanto se beneficia a los productores domésticos y a la economía. La mayoría de los receptores también gastan dinero en la educación, y otros servicios, invierten o gastan un promedio de 500 dólares al año en salud y educación. De hecho, la mitad de los receptores de remesas han realizado reparaciones en sus casas o invertido en la compra de una casa nueva en los últimos cinco años. La tercera parte de aquellos que compraron casa lo hicieron a petición del pariente que vive en el extranjero. Además, la mitad de los recipientes de remesas han invertido en algún tipo de pequeña empresa, lo que también fue a petición de quien envía las remesas. Lo que es más, aquellos que pueden guardar algo del ingreso luego de los gastos del diario abren cuentas de ahorro. Esto prevalece más cuando existe una mayor cantidad de intermediarios financieros disponibles en la comunidad o cuando las instituciones financieras buscan a estos clientes. En Catamayo, por ejemplo, existen tres cooperativas de crédito y ahorro y un banco que ofrecen servicios de financiamiento básicos a los receptores. Similarmente, en Salcaja existe una cooperativa y dos bancos comerciales. La cooperativa, sin embargo, es proactiva al buscar a los beneficiarios de las remesas y tiene varias herramientas de marketing para vender servicios financieros a los recipientes. Los bancos en Jamaica han sido muy exitosos en general al animar a los recipientes para que abran cuentas bancarias. May Pen no es la excepción, con seis sucursales bancarias y un sindicato de crédito.

TABLA 14
RECEPTORES DE REMESAS QUE HAN INVERTIDO EN PEQUEÑAS EMPRESAS
O EN CUENTAS DE AHORROS (%)

	<i>Jerez</i>	<i>Catamayo</i>	<i>Suchitoto</i>	<i>Salcaja</i>	<i>May Pen</i>
Inversión	22.2	58.8	13.3	30.8	44.4
Cuenta de ahorros	11.1	29.4	86.7	61.5	88.9

A pesar del hecho de que estas familias están invirtiendo o tienen cuentas bancarias, el grado al cual los proveedores en la economía local atienden y comercializan sus productos para con este segmento del mercado es muy limitado en el mejor de los casos. Esta situación no aplica sólo a las instituciones financieras sino que también a la salud, educación y otros servicios. La calidad de los servicios que proveen es muy pobre y el abastecimiento es escaso, con algunas excepciones. Los negocios locales no ven este grupo de la población como una fuente generadora de riqueza y es por esto que se pierde la oportunidad de maximizar el efecto multiplicador de estos flujos. En el mejor de los casos existe un reconocimiento tácito de que sus negocios se benefician por la demanda de productos y servicios que proviene de los receptores de remesas.

Tanto el sector educativo como el de salud tienen un pobre desempeño dentro de estas comunidades. Las instituciones existen, predominantemente en la esfera pública, mas no proveen servicios de primera clase para la gente. Las escuelas no tienen suficiente personal, los maestros no están bien preparados, y la provisión de servicios de la salud es bastante inadecuada o demasiado cara. Por ejemplo, en Jerez, sólo existen dos preparatorias en una ciudad de más de 20,000 personas, 30 por ciento de los cuales son menores a los 18 años de edad. Se vive una situación similar en Suchitoto. En ambos casos, muchos alumnos se ven forzados a viajar a sus centros económicos más cercanos para obtener una educación. En el caso de Salcaja, las instituciones privadas han surgido para llenar este vacío. Como resultado, muchos padres que son receptores de remesas han aprovechado este sector para poner a sus hijos en escuelas particulares con el fin de mejorar su educación.

También descubrimos que los negocios no son capaces de o no buscan innovar o adaptarse a las demandas y realidades cambiantes que acompañan el influjo de remesas. En la educación, por ejemplo, la gente invierte predominantemente en los servicios básicos y no gastan en oportunidades educativas adicionales tales como hacer que los hijos se involucren en actividades extracurriculares, pagarles clases de tutoría, o tomar clases de cómputo. Esta falta de acercamientos se

TABLA 15
EDUCACIÓN, SALUD E INSTITUCIONES FINANCIERAS

	<i>Jerez, Zacatecas México</i>	<i>Salcaja, Quetzaltenango, Guatemala</i>	<i>Suchitoto, El Salvador</i>	<i>Catamayo, Loja, Ecuador</i>	<i>May Pen, Clarendon, Jamaica</i>
Número de preparatorias	2	12 (públicas), 8 (privadas)	1 preparatoria pública, 1 centro vocacional	8	4
Número de centros de salud	3 hospitales privados, 4 hospitales públicos; 31 especialistas; 24 médicos generales;	1 (público), 25 (privados)	1 hospital público, 3 clínicas médicas privadas	25	1 hospital público, 3 centros médicos privados, 6 médicos privados
Número de bancos comerciales	4	2	0	1	6
Número de uniones de crédito eo MFIS	1	1	3	3	3

TABLA 16
TIPO DE OBLIGACIONES ESCOLARES (%)

	<i>Jerez, Zacatecas México</i>	<i>Salcaja, Quetzaltenango, Guatemala</i>	<i>Suchitoto, El Salvador</i>	<i>Catamayo, Loja, Ecuador</i>	<i>May Pen, Clarendon, Jamaica</i>
Cuotas	15		37	57	
Registro a la escuela	40	76	35	82	92
Transporte		31		7	54
Comida	23	5	26	2	54
Útiles escolares, uniformes	36	71	62	61	96
Actividades			22	8	33
Otros	11	44		5	4

basa tanto en el conocimiento limitado que tienen los padres en cuanto a lo que deberían hacer por la educación de sus hijos como por la falta de abastecimiento de servicios educativos. Este último tema es probablemente más relevante debido a que los recipientes de las remesas están dispuestos a gastar en la educación pero ven pocos incentivos para hacer esto ya que el abastecimiento de servicios es relativamente pobre.

Revisando un inventario de todos los negocios que operan en la comunidad se descubrió que había muy pocos negocios relacionados con la educación a excepción de las tiendas que proveen suministros para las escuelas y oficinas.

TABLA 17
NEGOCIOS QUE OPERAN EN ACTIVIDADES RELACIONADAS
CON LA EDUCACIÓN

	<i>Jerez</i>	<i>Suchitoto</i>	<i>Salcaja</i>	<i>Catamayo</i>	<i>May Pen</i>
Escuelas privadas	11	0	8	4	0
Aditamentos para oficina	0	1	18	7	4
Internet	0	2	9	4	3
Número total de negocios	11	3	35	15	7

Fuente: datos otorgados por las municipalidades de cada ciudad.

Servicios de la educación

El nivel promedio de educación en estas ciudades es de menos del sexto año, es decir, ocho años menos que los niveles de educación en Estados Unidos. Esta cifra es relativamente consistente con la oferta de servicios educativos en estas comunidades, que tienden a proveer más opciones limitadas para la educación secundaria y possecundaria que para la educación elemental. La oferta de pre-escolar, kindergarten y primarias en estas ciudades es bastante buena, como lo es el logro por parte de los estudiantes y su retención. Por ejemplo, el desempeño de los estudiantes en el tercer y sexto grado en Suchitoto es, por lo general, más alto que el promedio nacional para El Salvador, mientras que las calificaciones de los exámenes en Salcaja revelan que el desempeño académico mejoró modestamente entre 1996 y 2001.

Sin embargo, el logro educativo cae en el nivel secundario y possecundario en cada una de estas comunidades, y el número de preparatorias y escuelas vocacionales permanece conspicuamente bajo. En Jerez sólo existen dos preparatorias en una ciudad de más de 20,000 personas, 30 por ciento de los cuales son menores a los 18 años de edad, mientras que sólo una institución educativa pública en Suchitoto provee clases a nivel preparatoria y ninguna sola institución

en Salcaja ofrece un programa de secundaria completo. En Catamayo, sólo el 12 por ciento de los estudiantes se gradúan de la preparatoria. Las oportunidades para la educación adulta o para las clases extracurriculares incluyen clases de lenguaje, clases de cómputo y capacitación vocacional, pero el abastecimiento de estos servicios es extremadamente limitado.

A pesar de que en todas las comunidades que se estudiaron los receptores de remesas reportan haber utilizado una porción de estos fondos para gastos asociados con servicios de la educación, a menudo la colegiatura, transporte, provisiones y libros, los negocios o el sector público hacen muy poco para promover una mejor calidad de educación por medio de las remesas. En Ecuador, Herrera (2004) descubrió que el 43 por ciento de las remesas se gastan en la educación para los hijos. De las 20 familias entrevistadas en Salcaja, 65 por ciento envían a los hijos a las escuelas privadas ya sea en Salcaja o la capital departamental de Quetzaltenango, mientras que el 45 por ciento envían a los hijos a escuelas privadas sólo en Quetzaltenango.

Adicionalmente a estos costos y gastos asociados con las escuelas privadas en Quetzaltenango, los alumnos que viajan de Salcaja también deben pagar el costo de transporte a la escuela y de regreso, ya sea en microbuses privados o vía transporte público. Estos costos adicionales hacen que la decisión de asistir a la escuela en Quetzaltenango sea aún más cara para las familias, pero vemos que aun así las familias están dispuestas a echarse encima estos gastos adicionales para poder proveer la mejor educación posible para sus hijos. Esto sugiere que muchos hogares están dispuestos a hacer grandes inversiones para pagar servicios educativos de alta calidad, servicios que tal vez estarían dispuestos a pagar si estuvieran disponibles localmente en sus comunidades. Sin embargo, hasta que la calidad de los servicios de educación en casa mejore lo más probable es que las familias continúen invirtiendo en servicios que se hallan ubicados fuera de la comunidad. Como resultado, la comunidad continúa perdiendo la oportunidad de capturar las remesas para la inversión local.

Este estudio muestra que aquellos hijos que tienen padres en el extranjero puede que también tengan necesidades especiales que no siempre son satisfechas por las instituciones educativas. En Catamayo, por ejemplo, el porcentaje de niños con padres migrantes es del 30 por ciento, lo que sobrepasa por mucho la tasa nacional del 7 por ciento. En el caso de esta ciudad, el sistema educativo no ha evolucionado para tomar en cuenta la situación única de niños con padres migrantes, y puede negar algunos servicios debido a la falta de un padre o tutor oficial como representante. Las escuelas también carecen de la orientación y servicios de asesoría necesarios para responder a las necesidades psicológicas y emocionales de los niños cuyos padres se encuentran en el extranjero.

Servicios de salud

En todas las comunidades encuestadas existen servicios de salud públicos y privados disponibles en la forma de hospitales y clínicas públicas y privadas. Sin embargo, los servicios de salud pública típicamente carecen de suministros, medicina y el personal necesario, y no pueden atender a todos los pacientes u ofrecer todos los tratamientos necesarios. A pesar de que los servicios médicos particulares tienden a estar mejor equipados y ofrecer un cuidado más especializado, los residentes en muchas de las comunidades viajan a ciudades cercanas más grandes en busca de la atención médica apropiada, a pesar de los costos adicionales e inconveniencias adicionales.

Con la excepción de Catamayo, los servicios de salud pública son más accesibles que los servicios particulares en todas las comunidades que se encuestaron. A pesar de que el costo entre servicios de la salud públicos y particulares difiere mucho entre las comunidades, el servicio particular puede costar hasta cinco veces más que el servicio público.⁵ Sin embargo, a pesar de la diferencia tan dramática en el costo, los residentes generalmente prefieren atención médica particular ya que es más eficiente y efectiva. En el caso de Salcaja sólo dos de 14 familias entrevistadas afirmaron que utilizaban servicios públicos para el cuidado de la salud, lo que demuestra la minoría de los usuarios de lo que es la atención médica pública en todas las demás comunidades encuestadas.⁶

En muchas de las comunidades encuestadas existen retos significativos para proveer el cuidado de la salud necesario para responder a las necesidades de los residentes. A pesar de que tanto los servicios particulares como los públicos se ofrecen en todas las comunidades encuestadas, en muchos casos sigue habiendo un problema con el acceso a los servicios médicos. Como previamente se afirmó, los residentes en Jerez manifestaron sus dificultades para obtener acceso a las instalaciones médicas locales, ya que son usadas por todos los residentes de la municipalidad. Adicionalmente, en esta comunidad donde la demografía se inclina hacia las mujeres y las personas de la tercera edad, existe una insuficiencia de acceso a especialistas del cuidado de la salud quienes pueden específicamente atender las necesidades de la mujer, los niños y las personas de la tercera edad. Se descubrió que en Catamayo no hay acceso a centros de salud especializados que ofrezcan diagnóstico y tratamiento del VIH o detección del cáncer, lo que obliga a los receptores de remesas a salir de la región y gastarse su dinero en otro lugar. La búsqueda de servicios médicos fuera de la localidad también

⁵Virgilio Álvarez Aragón, Julia González Deras y Cristhians Manolo Castillo, "Remesas y Mercado de Servicios: Estudio de caso de Salcaja, Quezaltenango." *Inter-American Dialogue*, Washington, Washington, DC. June, 2006.

⁶*Idem.*

fue evidente en Salcaja donde los residentes viajan a las ciudades más grandes para recibir atención médica, lo que hace alusión una vez más a los problemas de accesibilidad para el cuidado especializado. En May Pen, el hospital público ha respondido en gran parte a las exigencias de los residentes al expandir los servicios que atienden a la población femenina, incluyendo una unidad de obstetricia/ginecología y servicio de mamografía.

Otro de los retos relacionados con el acceso a los servicios para el cuidado de la salud es el costo. En muchos casos en los que el acceso a los servicios médicos está disponible, el costo por tales servicios siguen siendo un gran obstáculo, especialmente cuando los servicios particulares para el cuidado de la salud cuestan mucho más que los del sector público, lo que es el caso en la mayoría de las comunidades encuestadas. Sin embargo, en el caso de Catamayo, las entrevistas revelaron que las remesas se han utilizado principalmente para proveer atención médica a las personas de la tercera edad quienes sufren de enfermedades crónicas y que pueden requerir de tratamientos más complicados. A pesar de que, como este caso lo muestra, cuando las remesas son usadas para costear la atención médica en la mayoría de los casos los tratamientos son para atender urgencias en vez de cuidado preventivo. Por lo tanto, un reto adicional para los receptores de las remesas es el costo de los servicios médicos y muy en particular lo que es la medicina preventiva.

Adicionalmente a lo que es el costo, el tema de la educación para el cuidado apropiado de la salud representa otro reto en las comunidades receptoras de remesas. Las entrevistas conducidas no revelaron que los programas para el cuidado de la salud prevalezcan en las comunidades encuestadas, lo que puede explicar en parte por qué es que los residentes casi no buscan lo que es el cuidado preventivo. Se necesita incrementar la educación acerca de la importancia de la medicina preventiva y podría resultar en la prevención de enfermedades o tratamientos más efectivos. Adicionalmente, las acciones que se tomen hacia la prevención de enfermedades pueden resultar en menores cantidades de dinero utilizado para los procedimientos de urgencia lo que liberaría el dinero de las remesas que puede ser utilizado en otros servicios para el cuidado de la salud, principalmente un seguro médico.

El reto final con respecto al cuidado de la salud en las comunidades encuestadas es la falta de seguro médico, que a menudo no está disponible o no se puede costear. En algunas comunidades el seguro médico se ofrece por medio de programas financiados públicamente para aquellos residentes que califican, pero de ninguna forma estos programas benefician a la mayoría de la población. El seguro particular también está disponible en la mayoría de las comunidades; sin embargo, sigue siendo demasiado caro para la gran mayoría de los receptores de y de los no receptores por igual. En Jerez, la comunidad encuestada

donde más prevalece el seguro médico, se reporta que el 29 por ciento del total de toda la población recibe servicios para el cuidado de la salud por parte del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) o por parte del Instituto del Seguro Social para los Trabajadores del Estado (ISSSTE). Sin embargo, de los receptores de remesas que fueron encuestados, el 40 por ciento de los hogares tienen acceso a un seguro médico que se ofrece por medio de los programas del IMSS o del ISSSTE, y la mayoría restante de los receptores reportaron haber comprado un seguro médico ya sea por medio de una empresa particular o un programa patrocinado por el gobierno, tal como el Seguro Popular.

En Salcaja el seguro médico está disponible de manera muy limitada para los miembros de Cooperativa Salcaja, una institución financiera local, y sus hijos. Sin embargo, en la actualidad sólo 15 niños están registrados en el plan y el seguro médico sigue sin estar disponible para la mayoría de los residentes. En Catamayo, donde se cree que el porcentaje de los residentes no asegurados es de más del 67.1 por ciento en promedio para el departamento, las entrevistas demostraron que casi la mitad de la población que recibe remesas no está asegurada. Similarmente, la cantidad de personas no aseguradas es muy alta en May Pen, la excepción son los estudiantes adultos y aquellos cuyos patrones proveen un seguro médico. Finalmente, las entrevistas llevadas a cabo en Suchitoto mostraron que el seguro médico sigue siendo limitado entre la población. Adicionalmente, las entrevistas demostraron que los residentes a menudo ven a las remesas mismas como un tipo de seguro médico que cubrirá los gastos médicos en caso de una emergencia. Por lo tanto, los estudios llevados a cabo en todas las comunidades confirmaron que el acceso a y el costo del seguro médico sigue siendo un reto principal para las comunidades receptoras de remesas.

Empresas y servicios financieros

Cuando se entrevistó a las empresas acerca de sus perspectivas de negocios, su acercamiento fue relativamente crudo o simplista y afirmaron que los recipientes de las remesas no eran necesariamente un objetivo de negocios. Sin embargo, todas las empresas reconocieron que el patrocinio de los receptores era importante para aportar ingresos a sus tiendas, y que en muchos de los casos han tenido que responder a las exigencias cambiantes de los hogares de dichos receptores.

En general, las empresas locales responden a las exigencias locales pero proveen recursos insuficientes para atender las preferencias del mercado de los receptores de remesas. Una de las razones es la falta de acceso al financiamiento o la falta de habilidad para hacer crecer su negocio. Adicionalmente,

su conocimiento de las preferencias del mercado de los receptores y las expectativas de generación de ingresos es muy escasa. Expresan su frustración acerca de las pocas oportunidades u opciones disponibles. Por ejemplo, el dueño de una tienda expresó que “No existe un desarrollo que estimule la municipalidad, y es de sorprenderse que tengamos un lugar con tantos recursos como las remesas donde nadie los aprovecha para hacer algo productivo.” El dueño de una farmacia en Jerez dijo, “los migrantes visitan o envían dinero por que tienen raíces en este lugar. Pero los negocios locales, el comercio, no saben como aprovechar estos flujos para la inversión o para proyectos comerciales. Ni siquiera existe una cámara de comercio que motive las actividades económicas”.

El acceso al financiamiento también se ve substancialmente restringido para la mayoría de los ciudadanos y entre aquellos que reciben remesas. En algunos casos, existen excepciones para el rol proactivo por parte de una institución, pero en general, los esfuerzos son pocos o no existentes. Para las poblaciones con más de 20,000 adultos, la falta de presencia de instituciones financieras representa un obstáculo para el desarrollo. La literatura sobre las remesas y acceso financiero ha demostrado que estos flujos incrementan las oportunidades financieras (Orozco, 2005) y que tienen un impacto macroeconómico por medio de los incrementos en los depósitos, pero ese impacto es más pronunciado en los sistemas financieros mejor desarrollados y en los países más estables. Haciendo uso de datos de pagos para los flujos de remesas a 99 países por un periodo de 28 años, Aggarwel *et al.* (2006), determinó que las remesas tienen un impacto positivo y significativo tanto para los depósitos de los bancos como para el crédito bancario con respecto al sector privado. Lueth y Ruiz-Arranz (2006), los niveles de desarrollo financiero y estabilidad económica en el país receptor no sólo aumentan el flujo de remesas, también promueven el uso de canales formales para la transferencia de remesas, por lo tanto incrementando su potencial impacto de desarrollo.

Los estudios de caso que aquí se presentaron ofrecen una microperspectiva sobre estos temas financieros de mayor alcance. Por ejemplo, Jerez, junto con sus altos niveles de inequidad, es una ciudad donde un porcentaje muy bajo de sus residentes tiene acceso a los servicios bancarios o hace uso de ellos. El uso de préstamos para propósitos de inversión personal o de negocios es también muy bajo. De la población, aproximadamente el 84 por ciento carece de acceso a los servicios financieros (Zamora, 2005: 25). Esto se vio reflejado en las entrevistas como uno de los nueve receptores de remesas, y dos de 10 no receptores de remesas reportó tener cuentas bancarias. La respuesta más frecuente para no tener cuentas bancarias fue la insuficiencia de dinero “No, no podemos ahorrar, sólo tenemos suficiente para nuestros gastos diarios”.

A pesar de que seis bancos importantes operan en Jerez⁷ y tres (Bancomer, Banamex y Banorte) tienen una porción de mercado combinado del 78 por ciento (Zamora, 2005: 25-26), los bancos no llevan a cabo ningún marketing o programa para atraer a los receptores de remesas. A cambio, las familias receptoras de remesas con cuentas bancarias expresaron su preferencia por las instituciones bancarias más pequeñas tales como Elektra.

En Catamayo el sector financiero se ha dado a la tarea de incrementar la importancia de las remesas. Las cuatro instituciones financieras, el Banco de Loja y tres sindicatos crediticios⁸ son pagadores de remesas y compiten con tres agentes de ventas. Sin embargo, la mayoría de las instituciones financieras no han podido acaparar la demanda de transferencias de dinero y proveen servicios especiales para los receptores de remesas. El Banco de Loja, por ejemplo, provee crédito para el público en general pero no ofrece servicios especiales para los migrantes. Sin embargo, muchas de las solicitudes para obtener crédito provienen de los receptores de remesas y en la mayoría de los casos se invierten en bienes raíces. El banco estimó un 40 por ciento de incremento en los depósitos provenientes de inversión en bienes raíces, lo que a cambio está relacionado de manera significativa con las familias receptoras de remesas.

Cooperativa Catamayo extiende créditos a los trabajadores agrícolas⁹ y es la única alternativa legal y compite con “chulco” una práctica crediticia que cobra altas tasas de interés pero que parece más accesible para la gente que las instituciones financieras crediticias convencionales. Una mujer entrevistada expresó que había construido su casa basándose en préstamos de chulco, pagando 1 dólar diario como interés pero expresó que no tenía ninguna otra alternativa. La gente entrevistada concordó con el hecho de que las instituciones de crédito a menudo piden requisitos muy irrazonables que en la mayoría de los casos difícilmente se pueden cumplir. Un no-receptor de remesas entrevistado expresó que las instituciones bancarias “están desconectadas de la realidad, debido a que existen demasiados requisitos para un crédito”. Ella no puede usar un flujo de remesas como colateral y mantiene que un préstamo de más de 600 es irrealista dadas su circunstancias. Los requisitos de CACPE para un crédito incluyen una certificación de dos años de ingresos estables y 30 por ciento de financiamiento. CoopMego requiere un certificado de votante, títulos de propiedad, certificados de pago de impuestos y recibos de pago de utilidades entre otros. Una mujer se

⁷ Banco Azteca, Banamex, Bancomer, Banco Internacional, Banorte y Bansefi (Varela M.C., *Perspectivas del Microfinanciamiento para los Municipios de Jerez y Jalpa, Zacatecas*: 2005).

⁸ CACPE Loja, Cooperativa Financiera Vicentina “Manuel Esteban Godoy Ortega” CoopMego, y Cooperativa Catamayo.

⁹ A nivel nacional, la agricultura constituye el 27 por ciento de la población económicamente activa, aun así los acreedores para este sector sólo constituyen el 2 por ciento.

queja, “Para conseguir un préstamo los bancos ponen muchas trabas. Cuando mi esposo salió para España, conseguí un préstamo hipotecario. En aquel entonces solía obtener el crédito el mismo día, ahora quería conseguir un crédito para terminar de construir mi casa pero no pude cumplir con los requisitos”. Otro ejemplo es el seguro. En el Banco Loja, si un cliente abre una cuenta de crédito y mantiene un promedio mensual de 500 dólares, el banco provee un paquete de seguro de vida para una muerte accidental y gastos médicos en caso de un accidente. Sin embargo, no muchas personas pueden mantener dichos saldos.

Salcaja tiene dos bancos, Banco Rural (Banrural) y Banco Quetzal (Banquetzal), y Cooperativa Salcaja que parece comandar la porción más grande del mercado de los servicios financieros para la municipalidad. Cada una de estas instituciones financieras tiene sociedades con una compañía de transferencia de dinero. Banrural trabaja como pagador para Money Gram, Banquetzal es un pagador para Western Union, y Cooperativa Salcaja como pagador para Vigo y directamente a través de Cooperativa Salcaja Corporation, Inc., que maneja transacciones por medio de Banco de América, y por medio de otros agentes de remesas ubicados en Houston, Texas y Trenton, New Jersey. Estas opciones de remesas adicionales han convertido a Cooperativa Salcaja en la opción más accesible para la transferencia de dinero en la municipalidad, ofreciendo transferencias hasta de 13 por ciento menos que el costo de compañías de transferencia de dinero tales como Western Union.

La cooperativa nos sólo maneja alrededor de 1,000 pagos de remesas al mes, sino que estimó que el 50 por ciento de los receptores de remesas en Salcaja eran miembros de la cooperativa. La cooperativa ha sido proactiva en el desarrollo de productos innovadores para los receptores de remesas así como para los no-receptores por igual. Los productos que están bajo desarrollo con los receptores de remesas en mente incluyen la creación de un fondo o producto de seguro para la repatriación de los restos de los migrantes, cuentas de ahorro en dólares (en vez de quetzales), la introducción de un productor de tarjeta de crédito visa, y planes de pagos para propósitos académicos en cooperación con las escuelas locales que permitirían a los que envían remesas desde el extranjero que pudieran pagar las colegiaturas de manera directa.

A pesar de su actividad económica relativa, los servicios bancarios están relativamente limitados en Suchitoto, no existe una presencia bancaria comercial (tampoco cajeros automáticos), a pesar de que le abastecen tres cooperativas (Acorg de R.L. y Acaproducta de R.L. y Fedecrédito). Estas instituciones ofrecen predominantemente servicios financieros a los pequeños productores y servicios limitados a los clientes individuales, tal como los receptores de remesas. Los residentes de Suchitoto tienen que viajar 30 kilómetros a San Martín para po-

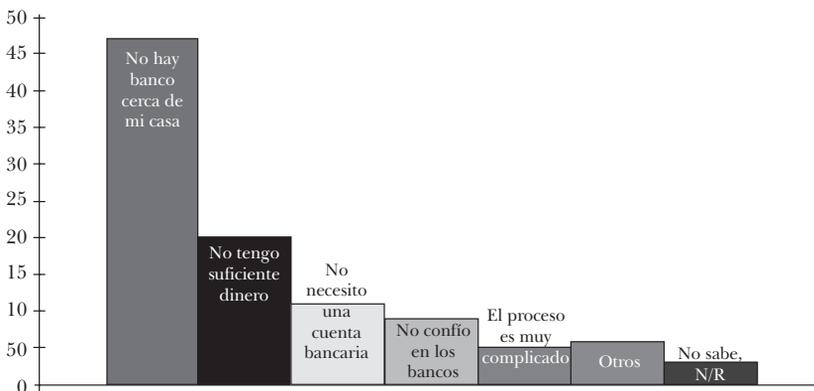
der tener acceso a los servicios bancarios. A pesar del hecho de que los bancos no están presentes en Suchitoto, ellos manejan la mayoría de las remesas, una situación que hace que los residentes viajen a San Martín a recoger el dinero. De acuerdo con una encuesta llevada a cabo por el autor, las tres localidades más grandes para el pago de remesas para los residentes de Suchitoto son Banco Cuscatlán, que paga el 27 por ciento de las remesas destinadas para Suchitoto, Banco Agrícola, que maneja casi el 23 por ciento y Banco Salvadoreño, que maneja más del 15 por ciento.

En términos de acceso financiero, los receptores de las remesas tienen menos acceso que los receptores a nivel nacional. En general 23 por ciento de los receptores de remesas salvadoreños tienen cuentas bancarias, mientras que los receptores de Suchitoto son menos del 10 por ciento. Sin embargo, los receptores de remesas requieren de servicios financieros: algunos tienen cuentas de ahorros, otros tienen pequeños negocios. Por lo tanto, a pesar del hecho de que la mayoría de las remesas se recogen en un banco, la gente aún no puede abrir cuentas de ahorro o cheques ni tampoco puede sacar préstamos. De hecho, cuando los encuestados se les pidió que explicaran el porqué no tenían una cuenta de ahorros, la respuesta más común fue la distancia geográfica para llegar a una institución financiera.

A pesar de esta realidad, las cooperativas han estado relativamente activas con el reclutamiento de los hogares receptores de remesas. Este ejemplo de Aca-produsca de la R.L. es uno muy bueno. Este sindicato de crédito ha impulsado el flujo de remesas para incrementar su membresía, y fue testigo de que la canti-

GRÁFICA 6

¿POR QUÉ ES QUE NO TIENE USTED UNA CUENTA BANCARIA?



Fuente: Construcción propia a partir de datos de: INEGI, XII Censo General de Población y Vivienda, 2000. Datos generados al 14 de febrero de 2000, para población de 12 y más años.

dad de dinero que se estaba ahorrando en la institución creciera de 46,666 dólares en 2003 a 200,000 en 2005. Sin embargo, la cantidad de depósitos continúa creciendo. En mayo de 2006 recibieron 20,000 dólares en depósitos, lo que se debió en gran parte a cuentas de ahorro que abrieron los receptores de remesas. Además, desde 2000, el sindicato de crédito ha aumentado su membresía de 233 miembros a más de 865. Aun con el éxito de Acaproducta de R.L., las tasas bancarias entre los receptores de remesas en Suchitoto siguen estando muy por debajo del promedio nacional.

Nodos de éxito

Los negocios locales son generalmente pequeños comercios que no son capaces de tratar con las realidades de la economía global y la necesidad de incrementar su desempeño y productividad. Sin embargo, algunos negocios y sectores han identificado la realidad de la migración y de la interacción económica migratoria como una oportunidad importante para las ganancias y el crecimiento. Las instituciones financieras, particularmente los sindicatos de crédito, han demostrado tener una visión estratégica del cómo promover los fondos de las remesas. Los individuos que tienen un entendimiento de la migración y del desarrollo también han promovido las remesas exitosamente, y los alcaldes o presidentes municipales sí han identificado a aquellos que envían remesas y a los que las reciben como parte de las oportunidades de crecimiento para su jurisdicción.

En el caso específico de las instituciones financieras, los sindicatos de crédito se encuentran más orientados hacia los receptores de remesas y han vendido productos financieros y promovido sus fondos. Este es el caso en particular de Salcaja Credit Union y Acaproducta en Suchitoto (miembro de Fedecaces), donde ambos han desarrollado estrategias para atraer a los clientes y convertirlos en clientes. Sus tasas bancarias son bajas, pero puede que crezcan dependiendo de sus estrategias y esfuerzos. Actualmente Salcaja tiene 1,000 clientes receptores de remesas y Acaproducta tiene 300. Acaproducta también atrae los ahorros de los receptores de remesas que no recogen su dinero: en abril de 2006 la cooperativa recibió 20,000 dólares en depósitos, de lo cual la mayoría vino de los recipientes de remesas. Banco de Loja en Catamayo es el tercer competidor más grande dentro del mercado de remesas local controlado por dos agentes y ofrece productos financieros a los receptores.

Tres iniciativas interesantes también fueron descubiertas fuera del ámbito de la intermediación financiera, incluyendo las escuelas privadas y las agencias de autos en Salcaja y una clínica dental en Catamayo, en el caso de Salcaja, las escuelas particulares identificaron a los receptores de remesas como una población de clientes, y lo mismo resultó cierto para los receptores que creían

que sus hijos recibirían una mejor educación en las escuelas particulares en vez de en escuelas públicas. Sin embargo, los migrantes guatemaltecos de Salcaja iniciaron pequeñas empresas trayendo carros usados a la comunidad y convirtieron sus inversiones en un conglomerado de distribuidores de autos usados para la provincia de Quetzaltenango mientras que promovían sociedades con los empresarios locales y expandían la disponibilidad de carros a menor costo para los negocios y las personas individuales. Finalmente, en Catamayo existe una clínica local particular sin fines de lucro que sirve a la comunidad y muchos de sus pacientes son los parientes de migrantes. La clínica ha identificado problemas específicos asociados con la migración y ha establecido asesoría para los residentes. La clínica ahora busca el asociarse con los migrantes en España para obtener inversiones para instalaciones clínicas adicionales, incluyendo una sala de maternidad.

Finalmente, tres de cuatro presidentes municipales son personas con visión al futuro que visualizan la diáspora como parte integral del crecimiento de la municipalidad. Se mantienen en contacto con los migrantes y sus parientes y manifiestan el deseo de desarrollar proyectos de inversión junto con ellos. Similarmente, sin embargo, carecen de las herramientas apropiadas y de la información para traducir su visión a estrategias programáticas que producirían proyectos de negocios.

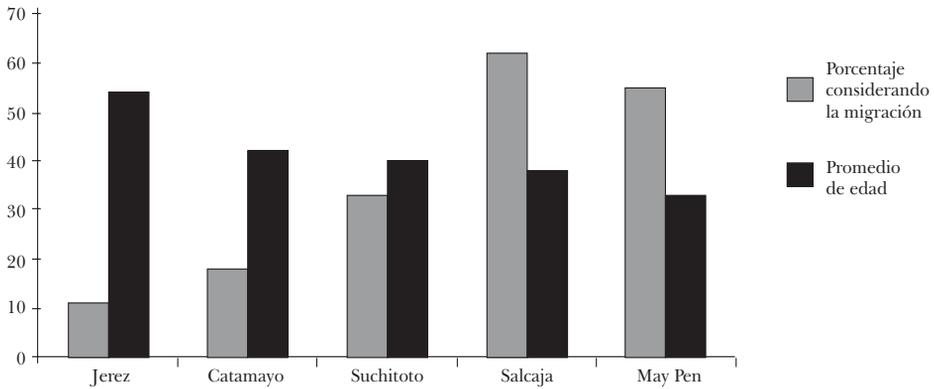
Migración y el capital social

Adicionalmente al hecho de enfrentarse al alto costo de la vida y a la baja disponibilidad de servicios adecuados, las casas receptoras de remesas también enfrentan las presiones sociales relacionadas con los prejuicios y la falta de redes de apoyo para ayudarles a mejorar su situación o a tratar con la realidad de ser familias transnacionales. Las mujeres, que forman la mayor parte de los receptores de remesas y cuidadores del hogar, a menudo enfrentan estigmas sociales.

Por ejemplo, se ve a las mujeres casadas como a aquellas que se quedaron atrás con la carga de la familia y sólo con la fachada de un matrimonio ya que se dice que el esposo eventualmente encontrará una nueva pareja en el extranjero. En otros casos, las mujeres que se van son vistas como aquellas que abandonan a sus hijos. Más importante aún es el hecho de que no hay redes de apoyo social que proveen ayuda emocional para los parientes de los migrantes mientras que tratan con la realidad de la separación. Sólo encontramos un caso de una clínica en Catamayo, de una institución que contrató a un psicólogo para dar tratamiento a los hijos de los migrantes. En la mayoría de los casos, a pesar de los beneficios que las comunidades reciben de las remesas, los prejuicios se sobrepone a la solidaridad.

Cuando se toman en cuenta factores tales como el alto costo de la vida, la existencia de pocas oportunidades de trabajo en la ciudad, y con incentivos limitados para la inversión, algunos miembros de estos hogares consideran irse: un promedio del 20 por ciento de los hogares expresaron que un miembro de la familia planeaba o estaba considerando irse. Esos porcentajes variaban dependiendo de su lugar de residencia y de su edad: la gente más joven estaba más propensa a irse. Estas cantidades son consistentes con las encuestas nacionales que se llevaron a cabo previamente para otros estudios.

GRÁFICA 7
MIEMBROS DEL HOGAR QUE PIENSAN EN MIGRAR (%)



Una urgencia para actuar: acelerando la iniciativa para impulsar los flujos financieros

A pesar de que no todos quieren migrar, el efecto combinado del costo de la vida, muy poco dinamismo económico y una pobre actividad de negocios crea un medio ambiente muy inestable entre las personas expuestas a otras realidades y oportunidades. No impulsar las remesas por medio del desarrollo puede llevar al empeoramiento del desempeño económico. Faltan las políticas del gobierno central con la excepción de México. Los gobiernos locales se ven rebasados por sus deberes y la falta de recursos, a pesar de que existe un interés genuino para impulsar las remesas, pero no hay un asesoramiento apropiado –este es el caso de Jerez, Suchitoto y Salcaja.

El punto crítico del éxito para establecer una estrategia que moderniza la base productiva de la economía local mientras que se impulsan los recursos de los ahorros extranjeros migratorios es el enlace entre las oportunidades de inversión factibles, creación de ahorros, un medio ambiente propicio a nivel del

gobierno local y central, un incremento de riesgo entre los empresarios locales, nacionales y transnacionales.

Identificamos seis iniciativas donde la actividad del donante puede ser críticamente importante para promover planes de impulso por medio de los fondos de remesas e inversión capital de los migrantes.

1. aceleración de proyectos de intermediación financiera con los sindicatos de crédito y los MFI.
2. involucrar a las instituciones bancarias de manera activa por medio de la identificación de sus costos de oportunidad en las áreas rurales;
3. proyectos de apoyo basados en la factibilidad de planes de inversión para desarrollar los portafolios de inversión, incluyendo la recomendación de consolidar los negocios donde la microempresa sea inefectiva o ineficiente;
4. enlazar las oportunidades de inversión para las transformaciones de la agricultura subsistente;
5. proyectos de diseño que incluyen los servicios de educación y salud entre un amplio rango de servicios ofrecidos pro MFI en cooperación con las escuelas, públicas y privadas:
 - a) fondos para la educación, clases de tutoría, actividades extracurriculares, Internet.
 - b) seguro médico, fondos para la medicina especializada;
 - c) definir metas y estándares entre los líderes comunitarios, instituciones financieras y gobiernos locales para elevar el cumplimiento de niveles académicos del seis al 12 grado.
6. Involucrar a los gobiernos locales y al sector privado en la revisión de su rol como promotores de un medio ambiente propicio para proveer la inversión e incrementar la productividad.

Reforma migratoria en el contexto del desarrollo

Cualquier análisis y recomendación acerca de la promoción del ahorro extranjero migratorio como fuente para la acumulación de bienes no puede ignorar el contexto más amplio de la migración. Específicamente, el contexto en el que toma lugar la migración entre Estados Unidos y Latinoamérica es una combinación de participación del mercado para la mano de obra extranjera y el mal manejo de la migración por parte del gobierno. A cambio, el resultado final es el empleo de mano de obra extranjera que trabaja bajo condiciones precarias, que vive con el salario mínimo y que lucha para convertir sus recursos en bienes.

Además, las economías y gobiernos locales en los países donde ocurre la migración se ven limitados por la falta de voluntad para promover el ahorro extranjero, sin estar seguros del cómo proceder, y con economías que muy apenas crecen, por lo tanto limitando las opciones para la construcción o acumulación de bienes. Dadas las realidades de la migración transnacional, una demanda y provisión de mano de obra extranjera, y un cada vez mayor interés entre los donantes para promover estos flujos, la migración supervisada por medio de un programa de trabajadores y la legalización de trabajadores indocumentados es de suma importancia. Una posibilidad podría ser un programa de trabajadores invitados basado en una cuota adjudicada a los países. Este tipo de iniciativa debe incluir dos componentes importantes unidos por una estructura de condicionalidad. Primero, el programa de trabajadores invitados debe estar acompañado de un paquete de asistencia extranjera con la intención de apoyar la base financiera local y económica que promoverá a los migrantes para que eventualmente regresen. Segundo, los gobiernos locales deben comprometerse a adoptar políticas dirigidas a promover el flujo de remesas, mientras que fortalecen sus lazos con las diásporas. A cambio las cuotas deben estar condicionadas al desempeño económico de estos países, incluyendo su habilidad para adoptar las políticas de promoción.

Un ejemplo de iniciativa del donante:

*El Fondo Multilateral de Inversión del
Banco Inter-Americano para el Desarrollo*

Una de las instituciones pioneras que se ha dedicado al vínculo entre las remesas y el desarrollo ha sido el Fondo de Inversión Multilateral (MIF) del Banco Inter-Americano para el Desarrollo (IADB). El MIF se ha encargado de este tema desde una perspectiva de investigación, abogacía y operacional. Desde 1999, se ha involucrado en una serie de discusiones y estudios acerca del impacto de las remesas en Latinoamérica y los problemas de política presentados por altos costos de transacción. Como lo expuso su investigación y discusión pública, el Fondo promovió el movimiento en su frente al tomar la iniciativa para patrocinar proyectos dirigidos a la modernización de una infraestructura financiera que podría atraer transferencias monetarias a más bajos costos, mientras que se atendía las necesidades financieras de remesas recibidas por los hogares y que no eran procesadas por los bancos.

Con ese fin, la MIF ha patrocinado más de 20 millones de dólares en proyectos en varios países en Latinoamérica (Brasil, Colombia, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, México, Nicaragua), muchas de las cuales son instituciones microfinancieras o de ahorros alternativos e instituciones de crédito. La

tabla 18 identifica algunos de los proyectos que más se conocen patrocinado y relacionado con transferencia de remesas.

TABLA 18
PROYECTOS FUNDADOS CON UN FONDO DE INVERSIÓN MULTILATERAL,
2001-2004

Expansión y fortalecimiento de una institución microfinanciera FIE	Argentina	2'396,060
Fondo de remesas para empresarios	Brasil	5'000,000
Movilización de remesas a través de instituciones microfinancieras	Colombia	824,770
Canales de distribución para las remesas	República Dominicana	2'500,000
Servicios financieros y de negocios para receptores de remesas	República Dominicana	840,000
Apoyo a microempresas utilizando una línea de crédito	Ecuador	2'200,000
Fortalecimiento de servicios financieros y remesas	El Salvador	1'500,000
Capitalización de remesas para el desarrollo económico local	México	1'115,000
Fortalecimiento de uniones de crédito y ahorros	México	3'500,000
Inversión de remesas	México	460,000
Inversión en Financiera Nicaragüense de Desarrollo	Nicaragua	1'750,000
Apoyo para emprendedores que regresan	Perú	500,000
Reconocer el impacto de las remesas de los trabajadores peruanos de JP	Perú	7'200,000
Financiamiento para micro y SME a través de los intermediarios del financiamiento formal	Regional	8'200,000
MIF-IFAD facilidad de alianza para el sector privado rural DEV-LAC	Regional	4'000,000
Total		41'985,830

Fuente: IADB-MIF 2004.

El Fondo también se ha involucrado en las sociedades con otros donantes e instituciones. Por ejemplo, ahora cuenta con una alianza con el Fondo Internacional para el Desarrollo de la Agricultura (IFAD) de las Naciones Unidas. En abril de 2004, las dos organizaciones anunciaron la creación de un fondo de 7.6 millones de dólares dirigido al patrocinio de proyectos relacionados con las remesas que se hacían cargo del microfinanciamiento e inversión. Bajo este acuerdo, al cual el MIF proveyó 4 millones, se espera que las organizaciones locales, tales como las instituciones de microfinanciamiento y sindi-

catos de crédito presten 1.6 millones para los proyectos que ellos proponen (IADB-MIF 2004).

Uno de los casos más exitosos que resultó de los esfuerzos de la IADB es el proyecto de Red de la Gente. En México, por ejemplo, Bansefi, el Banco de Servicios Financieros y del Ahorro Nacional, una institución cuasigubernamental instruida para incrementar los productos y servicios financieros para todos los mexicanos, entró al mercado de las remesas y recibió fondos para fortalecer su banco de tecnologías y redes. En 2003 Bansefi estableció una red de más de 1,200 centros de distribución, llamada la Red de la Gente, junto con bancos populares, instituciones de microfinanciamiento y sindicatos de crédito para que actuaran como pagadores de remesas. Adicionalmente, Bansefi forjó acuerdos con varios MTO, incluyendo GiroMex, Dolex, Vigo, y MoneyGram. Además, también unió sus redes con FedACH International SM Mexico Service.

Bajo este plan, los miembros de La Red de la Gente ofrecen servicios de transferencia de remesas en áreas urbanas principalmente de bajo ingreso que experimentan una migración considerable a Estados Unidos, y donde el sistema financiero normal no tiene cobertura. En enero de 2005, Bansefi hizo 25,000 transacciones al mes y había abierto cuentas para 10 por ciento de las personas que habían entrado para servicios de remesas, una mejora del 6 por ciento que abrió cuentas en 2003. Para junio de 2006 la Red de la Gente creció cuatro veces hasta llegar a 100,000 transacciones al mes y una continuidad de receptores de remesas bancarios.

Otras instituciones de cesionarios IADB-MIF como Fedecaces, la Federación de Sindicatos de Crédito en El Salvador, se han enfocado en los receptores de remesas directamente como miembros potenciales del sindicato de crédito. Aproximadamente 25 por ciento de los receptores de remesas que eligen Fedecaces para recibir sus remesas también son clientes de Fedecaces.

TABLA 19

NÚMERO DE CUENTAS ABIERTAS POR HOGARES RECEPTORES DE REMESAS
CLIENTES DE FEDECACES

<i>Institución</i>	<i>Nuevas cuentas abiertas</i>	<i>Transferencias mensuales</i>	<i>Rango de conversión</i>	<i>Presencia rural</i>
Fedecaces	4,375	22,000	20%	90%
Acocomet	800	2,383	34%	100%
Acacu	2,703	2,703	100%	90%

Fuente: Fedecaces, 2006.

Apéndice

ENTREVISTAS DENTRO DE LOS HOGARES

<i>Entrevistados</i>	<i>Jerez, Zacatecas, México</i>	<i>Salcajá, Quetzaltenango, Guatemala</i>	<i>Suchitoto, El Salvador</i>	<i>Catamayo, Loja, Ecuador</i>	<i>May Pen, Clarendon, Jamaica</i>	<i>Total</i>
Hogares receptores de remesas	10	13	15	17	27	82
Hogares no receptores de remesas	10	8	5	5	9	37

<i>Negocios entrevistados</i>	<i>Jerez, Zacatecas, México</i>	<i>Salcajá, Quetzaltenango, Guatemala</i>	<i>Suchitoto, El Salvador</i>	<i>Catamayo, Loja, Ecuador</i>	<i>May Pen, Clarendon, Jamaica</i>	<i>Total</i>
Ropa	1				1	
Servicios financieros			3	3	6	
Servicios de salud y farmacias	3	1	1	2	7	
Servicios de educación	1	1	1	2	5	
Construcción/ alojamiento	1			2	3	
Agricultura/ ganadería	1				1	
Otros comercios	1	1	3	2	7	
Otros servicios	3	3	1		7	
Total	12	7	9	12	40	

Bibliografía

- BECK, Thorsten y Augusto de la Torre, *The Basic Analytics of Access to Financial Services*, Washington DC: The World Bank, marzo de 2006.
- DE VASCONCELOS, Pedro. *Sending Money Home: Remittances to Latin America from the United States*, Washington DC, Inter-American Development Bank, 2004.
- FEDECACES, Interview with executives of Fedecaces.
- FORD FOUNDATION, *Building Assets to Reduce Poverty and Injustice*. New York: Ford Foundation, 2004.
- MIF, 2004.
- MOSER, Caroline, “Asset-based approaches to poverty reduction in a globalized context”, Background paper for workshop entitled “Asset-based Approaches to Poverty Reduction in a Globalized Context”, Washington DC, Brookings Institute, 27-28 junio de 2006.
- OROZCO, Manuel, *Remittances and the Local Economy in Latin America: between hardship and hope*, Washington DC: study commissioned by the Inter-American Development Bank, septiembre de 2006 (forthcoming).
- _____ y Rachel Fedewa, “Regional Integration? Trends and Patterns of Remittance flows within South East Asia”, Washington DC: Inter-American Dialogue, 2005a.
- _____ *et al*, *Transnational Engagement, Remittances and their Relationship to Development in Latin America and the Caribbean*, Washington DC: Institute for the Study of International Migration, Georgetown University, 2005b.
- _____, *Diasporas, Development and Transnational ingegration: Ghanaians in the U.S., U.K. and Germany*, Washington DC: Institute for the Study of International Migration and Inter-American Dialogue, 2005c.
- PEACHY, Stephen y Alan Roe, *Access to Finance – What does it mean and how do savings banks foster access*, Brussels: World Savings Banks Institute and European Savings Banks Group, 2006.
- POZO, Susan y Catalina Amuedo-Dorantes, “Remittances as Insurance: Evidence from Mexican Migrants”, *Journal of Population Economics*, volumen 19, núm. 2, junio de 2006, pp. 227-254.
- RAY, Debraj, *Development economics*. Princeton, Princeton University Press, 1998.
- ROBERTS, B.R.; Frank R.; Lozano-Ascencio F., “Transnational Migrant Communities and Mexican Migration to the U.S.”, *Ethnic and Racial Studies*, vol. 22, núm. 2, marzo de 1999, pp. 238-266.
- UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME, *Human Development Report 2005: International cooperation at a crossroads*. New York, United Nations Development Programme, 2005.

