

en aquel país, el dominio o derecho de propiedad sobre su lugar de residencia, el acceso al capital, la duración del viaje y los costos de la emigración.⁶ Una vez que los inmigrantes cuentan con un ingreso disponible suficiente toman la decisión de cómo y cuánto enviar. Con frecuencia lo determinan con base en las necesidades de sus familias. Algunos de los medios más comunes han sido cheques, órdenes de pago y transferencias telegráficas, así como envíos electrónicos, mensajería o correo expreso, servicio postal, entrega personal o por medio de amistades y familiares y envíos en especie, como ropa y otros artículos de consumo. Los métodos preferidos, que varían según el país, se describen más adelante. La mayoría de los emigrantes remite más de una vez al año y suele hacerlo de manera regular.⁷ Además, los emigrantes que han trabajado por un lapso suficientemente largo en Estados Unidos como para contar con seguro social pueden enviar esos fondos a otros países.

Un estudio reciente sobre instituciones financieras no bancarias (IFNB), efectuado por el Departamento del Tesoro de Estados Unidos, incluye un examen de dos de los sistemas más frecuentes para efectuar las remesas: la transmisión de efectivo y las órdenes de pago.⁸ Desde luego, los emigrantes también envían su dinero por medio de tiendas especializadas, embajadas y organizaciones religiosas. En California, Nueva York y Texas, que cuentan con la mayor concentración de emigrantes, se ubica 25% de los establecimientos de este tipo de instituciones no bancarias. Una pregunta todavía sin respuesta se refiere a qué porción de los fondos transferidos, en total y por sector, entra a la banca de los países beneficiados.

El estudio encontró que las instituciones que transfieren el dinero suelen cobrar una comisión equivalente a 10% de los fondos enviados y obtienen, pese a sólo manejar 5% (10 800 millones de dólares) de las transacciones de la industria, 30% de las ganancias del sector de instituciones financieras no bancarias. El sector tiene alrededor de 43 000 módulos de servicio, en 1996 efectuó 36 millones de transferencias y está dominado por dos empresas: la Western Union y Money Gram, que po-

6. Sharon Stanton Russel, en "Remittances from International Migration: A Review in Perspective", *World Development*, vol. 14, núm. 6, pp. 677-696, 1986) propone un modelo para entender este proceso de decisiones. Los posibles elementos determinantes de las remesas en este modelo incluyen el número de trabajadores, tasa de pago por hora, actividad económica del país tanto receptor como de origen, tasa de cambio, tasa relativa de interés entre el país que envía trabajadores y el que los acoge, factores de riesgo político en la nación de origen, facilidad de transferencia de fondos, proporción de población femenina en el país, años de emigración, nivel del ingreso, empleo de otros miembros de la familia, estado marital, grado educativo y nivel de ocupación de los emigrantes. Jorge Durand, William Kandel, Emilio Parrado y Douglas S. Massey, "International Migration and Development in Mexican Communities", *Demography*, vol. 33, núm. 2, 1996, pp. 249-264.

7. CEPAL, "Remesas y economía familiar en El Salvador, Guatemala y Nicaragua", preparado para el Proyecto CEPAL y Gobierno de los Países Bajos, 1991.

8. Los otros sectores son cheques, cheques de viajero y compra de divisas al menudeo.

seen 97% del mercado y 81% de los módulos.⁹ La participación de Money Gram se incrementó de 8% en 1993 a 16% en 1996, debido al enfoque de su publicidad (dirigida en particular a mexicanos y mexico-estadounidenses) y las promociones de precio. Además, Money Gram efectúa 22% de las transacciones internacionales¹⁰ y 46% de sus transferencias en 1995 fueron de Estados Unidos a México. Los módulos para enviar dinero se ubican sobre todo en los seis estados con mayor población inmigrante: California, Nueva York, Texas, Nueva Jersey, Florida e Illinois. En 1996, la transferencia remitida desde Estados Unidos a una localidad foránea tuvo un monto promedio de 320 dólares y el cobro fue del rango de 6 a 15 por ciento de la cantidad enviada. Aunque el sector de transferencia de dinero ha crecido 15% anual, el componente internacional lo ha hecho 20% en los últimos cinco años. Según el informe "los inmigrantes recientes que emplean los servicios internacionales de transferencia para enviar dinero a su hogar han sido un factor decisivo en este crecimiento".¹¹

A pesar de los 146 000 módulos y de que representan 50% (98 900 millones de dólares) de las transacciones de ese sector, las órdenes de pago generan pocos ingresos y explican sólo 19% de los impuestos que paga la industria. En 1996 se procesaron 970 millones de órdenes de pago, con un promedio de 102 dólares y cobros que variaban de cero a 7.50. Tres entidades —American Express (propiedad de First Data Corporation), Travelers Express (propiedad de Viad Corporation) y el Servicio Postal de Estados Unidos— controlan 88% del mercado. Los negocios pequeños —por lo general tiendas de abarrotes, de licor, de servicio rápido y farmacias— venden poco más de un tercio de las órdenes de pago y el servicio postal otro 20%. La tasa de crecimiento de las órdenes de pago se calcula en 5% anual, aunque el componente internacional se ha venido incrementando un 6-7% anual.¹²

Como se dijo, las preferencias de los emigrantes sobre cómo enviar sus remesas dependen de su país de origen. Por ejemplo, los salvadoreños parecen inclinarse por las pequeñas empresas de mensajería (66% de los envíos), 20% utiliza remitentes de dinero y 10% recurre a "encomenderos", que llevan el dinero personalmente en viajes frecuentes. Una compañía, Gigante Express, posee 50% del negocio de mensajería de dinero a El Salvador. Las compañías de mensajería están establecidas en

9. First Data Corporation, propietaria de Money Gram, adquirió la Western Union en octubre de 1995 como resultado de una fusión con la First Financial Corporation. Entonces, la Comisión Federal de Comercio ordenó que se despojara de una de las dos compañías, por lo que vendió Money Gram en diciembre de 1996. Sin embargo, la First Data Corporation todavía lleva a cabo las funciones de procesamiento para ambas compañías.

10. Una transferencia internacional es la que va de Estados Unidos al exterior, del exterior a Estados Unidos o, en general, de un país a otro.

11. Coopers & Lybrand, LLP, *Non-Bank Financial Institutions: A Study of Five Sectors for the Financial Crimes Enforcement Network*, 1997, p. 17.

12. Coopers & Lybrand, LLP, *op. cit.*

Estados Unidos como corporaciones y algunas tienen licencias de la Comisión Federal de Comunicaciones. Las empresas de mensajería tienen la red más extensa de agentes en El Salvador para hacer entrega de las remesas. Desde luego, también hay emigrantes que llevan personalmente el dinero a su país de origen o lo envían con amistades que viajan a sus comunidades; unos cuantos recurren a Western Union, Money Gram o bancos con sucursales en El Salvador.¹³ El salvadoreño que vive fuera de su país envía un promedio de 100 a 150 dólares tres veces al año y cerca de un tercio de sus conciudadanos los recibe. Ya que la mayoría de los beneficiarios no tiene cuenta bancaria, los fondos a menudo se guardan en casa o se gasta; es raro que ingresen al sistema bancario. El costo de transacción de las remesas salvadoreñas varía de 5 a 25 por ciento del dinero enviado y la comisión suele ser de 10 por ciento.¹⁴

Los dominicanos rara vez utilizan los servicios internacionales descritos; más de dos tercios de sus envíos los hacen por medio de su propia industria de "remesadores", que ofrecen mejor precio y servicios de mayor calidad. Esos intermediarios tienen licencia (permiso) para operar en Estados Unidos al amparo del Código de Transferencia de Dinero y han creado la Asociación Dominicana de Empresas Remesadoras de Divisas.¹⁵ Algunas tienen cientos de oficinas y empleados (incluyendo pequeñas tiendas de abarrotes, agentes viajeros, notarías y salones de belleza); otras pueden tener sólo una oficina en la República Dominicana y otra en Estados Unidos. Muchos agentes de Estados Unidos están asociados con múltiples remesadores que compiten entre sí. El negocio es tan extenso en la República Dominicana, que se tiene un sistema computarizado y muy eficiente: a menudo los fondos remitidos (por lo general alrededor de 220 dólares mensuales) se entregan directamente en los hogares de los beneficiarios el mismo día en que son enviados de Estados Unidos sin necesidad de ir a recogerlos. Sin embargo, el gobierno estadounidense ha manifestado su preocupación sobre la posibilidad de que algunos de los remesadores sean una pantalla del lavado de dinero.¹⁶

Los mexicanos suelen enviar su dinero mediante transferencias por cable u órdenes de pago; muchos también lo llevan personalmente a su hogar o lo envían por cheque o en efectivo. El Banco de México calcula que en 1995 casi 40% de los envíos fue por medio de ordenes de pago, 27% por transferencias electrónicas, casi 25% vía telegráfica, 8% en efectivo y menos de

1% con cheques personales.¹⁷ A las transferencias por cable corresponde gran parte del negocio de México, a pesar de su alto costo —como se verá en seguida— pues, aparte de la seguridad en los envíos, los bancos mexicanos cobran onerosas comisiones para cambiar los cheques y las órdenes de pago a quienes no son sus cuentahabientes, como es el caso de muchos beneficiarios.

Por ejemplo, la Western Union cobra en promedio 29 dólares por envío electrónico de 300 dólares, operación que demora 15 minutos. Además, su agente en México, Elektra, suele ofrecer una tasa de cambio 10% menor que la interbancaria, lo cual arroja una pérdida de 20% de los fondos remitidos por costos de transferencia.¹⁸ Elektra también fomenta el consumo al ofrecer descuentos en las compras efectuadas con esos fondos. La empresa transfirió 100 millones de dólares en 1994, 400 millones en 1995 y prevé transferir 700 millones en 1996.¹⁹ Entre otras asociaciones en México está la del Servicio Postal de Estados Unidos y Bancomer, que en mayo de 1997 establecieron el mecanismo Dinero Seguro, que cobra 15 dólares hasta por 250 dólares enviados desde dicho Servicio Postal a cualquier sucursal de Bancomer, operación que demora algunos días. La Wells Fargo y Banamex ofrecen un servicio similar a los que proporcionan bancos estadounidenses en conjunto con Banca Serfin, los cuales cobran 25 dólares por cada transferencia de dinero a México y prometen la tasa de cambio interbancaria sin ningún otro cargo.²⁰ También hay muchos otros negocios pequeños de transferencia de dinero que tienden a concentrarse en grupos específicos de emigrantes y suelen cobrar más por la operación.

MONTO DE LAS REMESAS

La mayoría de los cálculos sobre el monto de las remesas se basa en la balanza de pagos informada al Fondo Monetario Internacional (FMI) por los bancos centrales de los países receptores. Se considera que las cifras suelen ser una subestimación de los montos reales, pues sólo incluyen los flujos registrados de manera oficial en la balanza de pagos. Esto resulta problemático ya que, como se dijo, sólo cierto porcentaje de las remisiones fluye mediante el sistema bancario oficial.²¹ Por otra

17. Fernando Lozano-Ascencio, *Bringint It...*, *op. cit.* El autor calculó que en 1991 65% de los envíos se hizo mediante órdenes de pago (un promedio de 250 dólares), 6% con cheques (un promedio de 435) y 28% vía telegráfica (un promedio de 333).

18. Elektra es una cadena de tiendas de artículos electrónicos, aparatos domésticos y muebles que también se asoció con Woolworth Mexicana, Banca Promex y el Banco Internacional, con el propósito de transferir fondos a México. Esta cadena planeaba expandirse a América Central en octubre de 1997.

19. Fernando Lozano-Ascencio, *Las remesas de los migrantes mexicanos en Estados Unidos: estimaciones para 1995, 1996.*

20. *Migration News*, "Mexico: Immigration, Politics, and Border", julio de 1997 <<http://migration.ucdavis.edu>>.

21. Más de dos tercios de las remesas se envían por los medios descritos y menos de un tercio se entrega en persona.

13. Gabriel Siri y Pedro Abelardo Delgado, "Uso productivo de las remesas familiares en El Salvador", estudio preparado para el Fusades, enero de 1995, y Rodolfo de la Garza, Manuel Orozco y Miguel Baraona, *op. cit.*

14. José Antonio González, *op. cit.*

15. Richard C. Boly, "Money Transmitters, Remittances, Exchange Rates, and Mechanisms for Money Laundering in the Dominican Republic", preparado para la Embajada de Estados Unidos en Santo Domingo, 1996, y Carlos Despradel, "Importancia de las remesas para la economía dominicana", ponencia presentada en el seminario La Comunidad Dominicana en los Estados Unidos y su Impacto en la Economía Nacional, Santo Domingo, agosto de 1997.

16. Richard C. Boly, *op. cit.*

parte, no hay datos disponibles para todos los países; éstos tienen diferentes requerimientos de registro (cada uno informa al FMI de distinto modo: algunos acaso incluyan las transferencias privadas; otros sólo el efectivo o las transferencias en bienes o servicios, etcétera) y sólo una de las tres categorías consideradas por el FMI se denomina remesas.²² El Thomas Rivera Policy Institute calculó que las remesas a México, El Salvador, la República Dominicana, Guatemala y Colombia sumaron más de 5 560 millones en 1994 (véase el cuadro 1).²³

C U A D R O 1

REMESAS Y POBLACIÓN DE EMIGRANTES EN ESTADOS UNIDOS DE CINCO PAÍSES LATINOAMERICANOS (MILLONES DE DÓLARES Y MILES DE PERSONAS)

	México	República Dominicana	El Salvador	Guatemala	Colombia
Remesas calculadas, 1995	3 700	795	1 100	350	172
Población emigrante, 1990	4 400	370	460	215	280
Población del país de origen, 1995	91 800	7 800	5 600	10 600	36 800

Fuentes: para remisiones y población del país de origen, Banco Mundial, *Informe Mundial sobre Desarrollo*, Oxford University Press, Oxford, 1997. Para población emigrante, los datos del censo de 1990 citados en Jorge Del Pinal y Audrey Singer, "Generations of Diversity: Latinos in the United States", Population Reference Bureau, vol. 52, núm. 3, 1997, p. 10; por ejemplo, si se considera la población de mexicanos que se calcula que habitaba en Estados Unidos en 1990 (13.4 millones) y el porcentaje (33%) que nació fuera del país, se puede concluir que hay aproximadamente 4.4 millones de emigrantes mexicanos. En tanto que estos datos no están actualizados y por ende es probable que subestimen la actual población de residentes, no hay una fuente con información comparable actualizada de los cinco países. Por ejemplo, el Estudio Binacional de 1997 calculó recientemente cinco millones de mexicanos en Estados Unidos y se suele decir que un décimo de la población dominicana se encuentra en Estados Unidos, duplicando el número anterior. Más aún, estas cifras no distinguen entre los documentados e indocumentados u otros con un estatus casi legal. Los datos de la población del país de origen provienen de Banco Mundial, *World Development Report: The State in a Changing World*, Oxford University Press, Oxford, 1997.

De entre esos cinco países, en México se ha dado el seguimiento más elaborado de las remesas. La banca central de ese país amplió su ámbito de estudio en 1989 para que, además de las órdenes postales y las transferencias telegráficas, se consideraran envíos de dinero y cheques personales; esos fondos entraron al sistema mediante instituciones bancarias y casas de cambio. El nuevo cálculo (1 900 millones de dólares en 1992) incluyó también datos de una investigación mensual de remesas

22. Sharon Stanton Russell, "Remittances...", *op. cit.* Las tres categorías son remesas de trabajadores (enviadas por trabajadores en más de un año); compensaciones a empleados (los ingresos foráneos de éstos en menos de 12 meses, entre ellos los beneficios en especie), y las transferencias de emigrantes (valor neto de emigrantes que se trasladan de un país a otro).

23. Rodolfo de la Garza, Manuel Orozco y Miguel Baraona, *op. cit.*

familiares y de un censo en la materia. Otros cálculos contemporáneos fluctuaron en torno de los 2 000 millones: Keely y Tran hablan de 2 300 millones,²⁴ Russell y Teitelbaum de 2 280 millones,²⁵ Lozano-Ascencio de 3 150 millones,²⁶ y Massey y Parrado de 2 010 millones.²⁷

Sin embargo, en 1993 el banco central decidió considerar el dinero que fluía hacia México —y que no estaba siendo contabilizado— mediante transferencias electrónicas, una amplia gama de bancos y otras instituciones financieras, transferencias de bolsillo y transferencias en bienes o servicios. Así, incorporó en su balanza de pagos las transferencias electrónicas de remesas (con ayuda de las compañías relevantes), así como un cálculo de las transferencias de bolsillo y de bienes o servicios. Esto tuvo un efecto significativo en los cálculos de remisiones del Banco, que aumentaron a 3 690 millones de dólares en 1994, 3 670 millones en 1995 y 4 200 millones en 1996.²⁸ Estas cifras son semejantes a las de estudios como el de Lozano-Ascencio en 1996 (3 870 millones),²⁹ el Banco Mundial en 1997 (3 700 millones),³⁰ y el Estudio Binacional de 1997 (2 500 a 3 900 millones).³¹

La Embajada de Estados Unidos en Santo Domingo calculó que las remesas a la República Dominicana ascendían a 1 140 millones de dólares, de los cuales aproximadamente 892 millones se transfirieron y otros 246 millones se llevaron en persona.³² Este monto se acerca a los 1 000 millones mencionados en *Migration News*³³ y es algo mayor que el consignado en *Informe Mundial sobre Desarrollo*, de 795 millones para 1995.³⁴ Los cálculos de las remisiones salvadoreñas también fluctúan alrededor de 1 000 millones al año de acuerdo con las estadís-

24. Charles B. Keely y Bao Nga Tran, "Remittances From Labor Migration: Evaluations, Performance, and Implications", *International Migration Review*, vol. 24, núm. 3, 1989, pp. 500-525.

25. Sharon Stanton Russell y Michael Teitelbaum, *International Migration and International Trade*, World Bank Discussion Papers, núm. 160, Washington, 1992.

26. Fernando Lozano-Ascencio, *Bringing It... , op. cit.*

27. Douglas S. Massey y Emilio A. Parrado, "International Migration and Business Formation in Mexico", 1997, de próxima publicación en *Social Science Quarterly*. Jorge Durand, Emilio A. Parrado y Douglas S. Massey, "Migradollars and Development: A Reconsideration of the Mexican Case", *International Migration Review*, vol. 30, núm. 2, pp. 423-444. Lozano-Ascencio elaboró cálculos alto, intermedio y bajo de las remesas recibidas en México en 1990. El alto se estableció en 4 860 millones de dólares, el intermedio en 3 150 millones y el bajo en 1 700 millones. Fernando Lozano-Ascencio, *Bringing It... , op. cit.*

28. *Migration News*, *op. cit.*

29. Fernando Lozano-Ascencio, "Las remesas...", *op. cit.*

30. Banco Mundial, *World Development Report: The State in a Changing World*, Oxford University Press, Oxford, 1997.

31. Binational Study on Migration, *Migration Between Mexico and the US*, Washington, 1992.

32. Richard C. Boly, *op. cit.*

33. *Migration News*, "Dominican Republic Immigration", noviembre de 1996 <<http://migration.ucdavis.edu>>.

34. Banco Mundial, *op. cit.*

ticas del FMI de 1995, del Banco Central y del Banco Mundial que muestran 1 100 millones.³⁵ La embajada salvadoreña menciona 1 200 millones en remisiones anuales. Los cálculos en el caso de Colombia van de 172 millones a 467 millones.³⁶ Las cifras de las remisiones guatemaltecas variaron de 205 millones en 1994 a 350 millones en 1995, y es posible que superasen los 400 millones en 1997.³⁷

Como se dijo, otra fuente importante de dólares en estos países son los pagos de seguridad social. Por ese concepto México recibe los segundos pagos más altos en el mundo y la República Dominicana ocupa el décimo cuarto lugar (véase el cuadro 2).³⁸

C U A D R O 2

PAGOS DE LA ADMINISTRACIÓN DE SEGURIDAD SOCIAL DE ESTADOS UNIDOS, SEPTIEMBRE DE 1997 (INDIVIDUOS Y MILES DE DÓLARES)

	México	República Dominicana	El Salvador	Guatemala	Colombia
Receptores	51 120	4 485	678	918	2 295
Pagos	16 500	2 000	271	409	1 000

Nota: los datos corresponden sólo al mes indicado y no incluyen a los montos recibidos y los beneficiarios totales en cada país.

USO DE LAS REMESAS

Buena parte de la literatura trata de cómo gastan los receptores (generalmente las esposas, hijos, padres y hermanos) las remisiones y sus implicaciones (con frecuencia en términos de costos y beneficios) para las economías de esas comunidades. Una cuestión importante es la relativa a cómo el incremento en los ingresos proveniente de las remisiones afecta los gastos familiares. Muchos de los receptores pueden estar re-

35. Banco Mundial, *op. cit.*, Rodolfo de la Garza, Manuel Orozco y Miguel Baraona, *op. cit.*, y Sergio Díaz Briquets y Jorge Pérez-López, "Refugee Remittances: Conceptual Issues and the Cuban and Nicaraguan Experiences", *International Migration Review*, vol. 31, núm. 2, 1997, pp. 411-437.

36. Edward J. Taylor, Joaquín Arango, Hugo Graeme, Ali Kouaouci, Douglas Massey y Adela Pellegrino, "International Migration and Community Development", *Population Index*, vol. 62, núm. 3, 1996, pp. 397-418; Edward J. Taylor, Joaquín Arango, Hugo Graeme, Ali Kouaouci, Douglas Massey y Adela Pellegrino, "International Migration and National Development", *Population Index*, vol. 62, núm. 2, 1996, pp. 181-212; Banco Mundial, *op. cit.*, y Rodolfo de la Garza, Manuel Orozco y Miguel Baraona, *op. cit.*

37. Rodolfo de la Garza, Manuel Orozco y Miguel Baraona, *op. cit.*; Banco Mundial, *op. cit.*, y Edin Hernández, "Remesas recibidas de EEUU podrían superar los US 400 millones en 1997", *El Nacional*, 13 de julio de 1997. En 1989, 11% de la población de Guatemala era beneficiaria directa de las remesas. CEPAL, *op. cit.*

38. George Deller, Social Security Administration, Office of International Policy, entrevista telefónica, 16 de octubre de 1997.

cibiendo fondos de más de un pariente en el extranjero. Además, muchos de los hogares que reciben estas remesas están encabezados por mujeres y son generalmente ellas quienes deciden cómo usarlas (en vez del pariente que las envía). En El Salvador, por ejemplo, 47.5% de las familias receptoras está encabezado por mujeres, frente a 32.2% de las no receptoras. En Guatemala, 38.2% de las familias receptoras son encabezadas por mujeres en comparación con 24.8% de las no receptoras.³⁹

No obstante la recepción de las remesas, la participación femenina en el mercado de trabajo fuera de casa no ha cambiado. Pocas mujeres tienen experiencia en la búsqueda de crédito (sin importar si reciben o no recursos del exterior) y las que lo han obtenido ha sido en general de parientes, amigos y vecinos, antes que por medio de canales bancarios formales o prestamistas.

La permanencia del papel tradicional de las mujeres como proveedoras y administradoras del hogar podría por tanto fortalecer la tendencia de que los fondos enviados se utilicen en productos básicos y consumo, como se menciona enseguida.⁴⁰

La literatura muestra un consenso muy fuerte en cuanto al uso de las remesas, sin importar el país.⁴¹ En su mayoría los recursos se destinan a satisfacer necesidades de subsistencia, como comida, ropa y atención médica, las cuales absorben una porción significativa del ingreso de esas familias. Los fondos también se gastan en construir o mejorar las viviendas, comprar tierras o ganado y adquirir artículos como lavadoras y televisores. A menudo sólo un pequeño porcentaje de los ingresos se destina al ahorro y las llamadas inversiones productivas (por ejemplo, actividades que generan ingresos y empleo, como la compra de tierras o herramientas, el inicio de un negocio y otras actividades con el propósito de multiplicar los recursos). En la República Dominicana y El Salvador la mayor parte de los ingresos se utilizó en requerimientos básicos y el resto para mejorar la calidad de vida gracias a una mejor vivienda, educación, consumo adicional y capacidad de pago de deudas.⁴² Las remesas en México también satisfacen el consumo en México; de los emigrantes mexicanos a quienes se encuestó 76% utiliza sus remesas para consumo, 14% gastó

39. CEPAL, *op. cit.*

40. *Ibid.*

41. Sharon Stanton Russell, "Remittances...", *op. cit.*; Charles B. Keely y Bao Nga Tran, *op. cit.*; Douglas S. Massey y Lawrence Basem, "Determinants of Savings, Remittances, and Spending Patterns among U.S. Migrants in Four Mexican Communities", *Sociological Inquiry*, vol. 62, núm. 2, 1992, pp. 185-207, y Edward J. Taylor, Joaquín Arango, Hugo Graeme, Ali Kouaouci, Douglas Massey y Adela Pellegrino, "International Migration and National Development", *Population Index*, vol. 62, núm. 2, pp. 181-212, 1996.

42. Eugenia Georges, *The Making of a Transnational Community: Migration, Development, and Cultural Change in the Dominican Republic*, Columbia University Press, Nueva York, 1990; Patricia Pessar y Sherri Grasmuck, *Between Two Islands: Dominican International Migration*, University of California Press, Berkeley, 1991; Gabriel Siri y Pedro Abelardo Delgado, *op. cit.*, y Richard C. Boly, *op. cit.*

una parte en vivienda y 10% dedicó recursos a inversiones productivas.⁴³

Con todo, los investigadores no están de acuerdo en cuanto a si los receptores emplean los fondos de manera productiva y racional o de manera errónea (derroche). Aun si ocurriera lo primero y tienen efectos de multiplicación en la localidad, persiste la pregunta de si la comunidad y el país en conjunto mejoran su situación por recibir estos ingresos. Algunos critican a los emigrantes por usarlos sólo en necesidades de consumo de corto plazo (que incrementan la demanda de importaciones) y no lo suficiente en el ahorro o en inversiones productivas. Se considera que los ingresos se deben canalizar al desarrollo, pequeños negocios y otros proyectos que incrementen la producción y los ingresos locales al tiempo que reduzcan el desempleo.⁴⁴

Otros, sin embargo, creen que los emigrantes utilizan las remesas de manera muy racional. Los ingresos y el desarrollo local dependen en su mayoría del entorno. La crítica de los patrones de consumo ignora la situación personal, al igual que las condiciones estructurales (económicas, sociales y políticas), en que se toman las decisiones. Estos investigadores también plantean que las críticas también ignoran la naturaleza particular de las transferencias y las oportunidades limitadas para la inversión en baja escala en la comunidad (sin importar la presencia de ingresos) y el capital social y financiero que se necesita para comenzar un negocio. Dadas las circunstancias en los diferentes países (por ejemplo, la falta de acceso al crédito, una pobre infraestructura, etcétera), los emigrantes están tomando decisiones racionales sobre el uso de sus remesas cuando efectúan inversiones estables como la compra de ganado o hacen mejoras en el hogar o compran artículos de consumo que tienen repercusiones, como el incremento de la demanda y la reducción del desempleo.

43. Jorge Durand, William Kandel, Emilio Parrado y Douglas S. Massey, *op. cit.*

44. Roberto A. Pastor y Rosemarie Rogers, "Using Migration to Enhance Economic Development in the Caribbean: Three Sets of Proposals", en Robert Pastor (ed.) *Migration and Development in the Caribbean: The Unexplored Connection*, Westview Press, Boulder, 1985; Philip Martin, *Labor Migration and Economic Development*, informe de la Commission for the Study of International Migration and Cooperative Economic Development, Government Printing Office, Washington, 1990; Wayne Cornelius, *Labor Migration to the U.S.: Development, Outcomes, and Alternatives in Mexican Sending Communities*, informe de la Commission for the Study of International Migration and Cooperative Economic Development, Government Printing Office, Washington, 1990; David North y July A. Whitehead, *Policy Recommendations for Improving the Utilization of Emigrant Resources in Eastern Caribbean Nations*, informe de la Commission for the Study of International Migration and Cooperative Economic Development, Government Printing Office, Washington, 1990; Sergio Díaz Briquets y Sidney Weintraub (eds.), *Migration, Remittances, and Small Business Development: Mexico and Caribbean Basin Countries*, vol. 4, Westview Press, Boulder, 1990; Gabriel Siri y Pedro Abelardo Delgado, *op. cit.*, y Pedro Abelardo Delgado, "La necesidad de usar productivamente nuestras remesas", *Propuestas*, octubre de 1996.

De hecho, los estudios indican que las remesas se utilizan de la misma forma que otros ingresos. Por ejemplo, las familias de El Salvador, con recursos del exterior o sin ellos, usaron poco más de 68% de sus ingresos para consumo de artículos de primera necesidad. En Guatemala, las familias que reciben ingresos de esa naturaleza utilizaron 80.2% en el consumo de artículos de primera necesidad y las que no destinaron 83.8%. Esos estudios también mostraron que las familias salvadoreñas tendieron a ahorrar aproximadamente 6% de sus remesas, mientras las guatemaltecas ahorraron 4%.⁴⁵ Por tanto, cabría esperar que los emigrantes cambiaran su asignación de recursos sólo si se crean condiciones que hagan viable la inversión productiva y si hay políticas para enfocar su dinero a la inversión.⁴⁶

EFFECTO EN LAS COMUNIDADES QUE RECIBEN INGRESOS

La economía nacional

Para comprender las repercusiones de las remesas en las economías de origen de los trabajadores que las envían es útil confrontarlas con indicadores económicos clave. En el cuadro 3 las comparaciones se establecen frente al PIB y las exportaciones. En varios países esos envíos representan de 8 a 15 por ciento del PIB;⁴⁷ en Colombia, por ejemplo, constituyen 1.2% del PIB y 7.7% de las ventas externas.⁴⁸ En Guatemala, los 350 millones de dólares en remesas duplican la ayuda externa de Estados Unidos de 1996 (35.8 millones) y equivalen aproximadamente a 16% de las exportaciones y 2.5% del producto global.⁴⁹

45. CEPAL, *op. cit.*

46. Charles Keely y Bao Nga Tram, *op. cit.*; Jesus Tamayo y Fernando Lozano, *The Economic and Social Development of High Emigration Areas in the State of Zacatecas: Antecedents and Policy Alternatives*, informe de la Commission for the Study of International Migration and Cooperative Economic Development, Washington, Government Printing Office, 1990; Eugenia Georges, *op. cit.*; Douglas S. Massey y Lawrence Basem, *op. cit.*; José Itzigsohn, "Migrant Remittances, Labor Markets, and Household Strategies: A Comparative Analysis of Low-Income Household Strategies in the Caribbean Basin", *Social Forces*, vol. 74, núm. 2, 1995, pp. 633-655; Jorge Durand, Emilio A. Parrado y Douglas S. Massey, *op. cit.*; Jorge Durand, William Kandel, Emilio Parrado y Douglas S. Massey, *op. cit.*; Edward J. Taylor, Joaquín Arango, Hugo Graeme, Ali Kouaouci, Douglas Massey y Adela Pellegrino, "International Migration and Community Development", *op. cit.*, e "International Migration and National Development", *op. cit.*; Douglas S. Massey y Emilio A. Parrado, *op. cit.*

47. Sharon Stanton Russell y Michael Teitlbaum, *op. cit.*

48. Edward J. Taylor, Joaquín Arango, Hugo Graeme, Ali Kouaouci, Douglas Massey y Adela Pellegrino, "International Migration and Community...", *op. cit.*

49. Departamento de Comercio de Estados Unidos, *Guatemala Business Fact Sheet*, recibido de la oficina comercial guatemalteca, Embajada de Guatemala, y *Estimates of Personal Remittances Abroad by the U.S. Foreign-Born Population 1991-1996*, 1997, y Banco Mundial, *op. cit.* Tales cálculos son similares a los de Rodolfo de la Gar-

C U A D R O 3

REMESAS E INDICADORES ECONÓMICOS CLAVE, 1995 (MILLONES DE DÓLARES)

	México	República Dominicana	El Salvador	Guatemala	Colombia
Remesas	3 700	795	1 100	350	172
PIB	250 000	11 300	9 500	14 500	76 000
Exportaciones					
Mercancías	79 500	765	998	2 200	9 800
Bienes y servicios	93 500	5 100	2 100	2 900	14 800

Fuente: Banco Mundial, *World Development Report: The State in a Changing World*, Oxford University Press, Oxford, 1997.

Las remesas tienen considerables efectos en la República Dominicana. De acuerdo con la embajada de Estados Unidos en Santo Domingo, representan la fuente de dólares más constante de la economía; sin ella la moneda (el peso) probablemente sería menos estable, las importaciones tendrían que disminuir y serían altas las posibilidades de que hubiese un voluminoso déficit comercial. En 1996 el PIB dominicano fue de 11 300 millones de dólares y las exportaciones sumaron 765 millones. En ese año las remesas representaron de 7 a 8 por ciento del producto global y exceden por mucho los 13.3 millones anuales de ayuda externa de Estados Unidos.⁵⁰

El mayor efecto relativo de las remesas en términos económicos en América Latina y el Caribe corresponde a El Salvador, donde ascienden a 1 100 millones y la economía se calcula en 9 500 millones. Al igual que en la República Dominicana, las remesas son la mayor fuente de divisas y sacaron a muchos salvadoreños de la pobreza durante los difíciles años ochenta y principios de los noventa. Las remesas representan aproximadamente 12% de la economía y exceden las exportaciones de mercancías y la ayuda extranjera.⁵¹

za, Manuel Orozco y Miguel Baraona, *op. cit.*; Robert Smith, *Current Dilemmas and Future Prospects of the Inter-American Migration System*, de próxima aparición, y Sharon Stanton Russell y Michael Teitelbaum, *op. cit.*

50. Banco Central de la República Dominicana, *Estadísticas económicas al 31 de diciembre de 1996*, 1997, y Banco Mundial, *op. cit.*

51. Gabriel Siri y Pedro Abelardo Delgado, *op. cit.*; José Itzigsohn, *op. cit.*; *Migration News*, "Salvadoran/Guatemala Asylum", febrero de 1996 <<http://migration.ucdavis.edu>>; Rodolfo de la Garza, Manuel Orozco y Miguel Baraona, *op. cit.*; Banco Mundial, *op. cit.*, y José Antonio González, *op. cit.* Sólo un informe de las ciudades remesas las ubicó en un porcentaje mucho más alto de la economía: 15 a 25 por ciento (Aristide Zolbert y Robert Smith, *Migration Systems in Comparative Perspective: An Analysis of the Inter-American Migration System with Comparative Reference to the Mediterranean-European System*, preparado para la Oficina de Población, Refugiados y Migración, del Departamento de Estado de Estados Unidos), mientras que otro habla de cifras más bajas pero con base en las remesas de 1988 (Edward J. Taylor, Joaquín Arrango, Hugo Graeme, Ali Kouaouci, Douglas Massey y Adela Pellegrino, *op. cit.*).

El país de la región que en términos absolutos recibe mayores remesas es México; sin embargo, por el tamaño de su economía éstas representan un porcentaje pequeño y en general se concentran en ciertas zonas, sobre todo en el sur del país. No obstante, los 4 000 millones de dólares de remesas representan de 1 a 2 por ciento del PIB, que en 1995 fue de 250 000 millones. La mano de obra es la tercera mayor exportación de México, después del petróleo y el turismo.⁵²

Costos y beneficios

En la literatura el asunto de los costos y beneficios se trata desde dos perspectivas opuestas. Desde el punto de vista de la primera las remesas constituyen un mejoramiento de la calidad de vida de los receptores, ya que éstos las usan para satisfacer necesidades básicas como alimento, ropa, mejoras a la casa, educación, así como efectivo para bienes de consumo, como utensilios domésticos. La transferencia de fondos es un beneficio directo para quienes más los necesitan. Incluso, quienes apoyan las remesas declaran que la investigación de éstas ha menospreciado su papel en la promoción del desarrollo económico, toda vez que generan grandes ingresos y multiplican el empleo. Análisis estadísticos declaran que cada dólar enviado a México genera un incremento de 2.90 dólares en el PIB y de 3.20 dólares en la producción, lo que redundará en un aumento de miles de millones de dólares del ingreso nacional y la producción.⁵³ En escala macroeconómica, las remesas con frecuencia proveen de una significativa corriente de divisas, incrementan los ingresos nacionales, financian importaciones y contribuyen a la balanza de pagos. Las remesas también han transnacionalizado la vida económica, social y política y han contribuido a que se expanda el envío de dinero por medios electrónicos, así como las compañías de mensajería y las que se dedican a la compraventa de dólares.⁵⁴

El economista Philip Martin advierte, sin embargo, que las remesas "rara vez son la chispa que crea suficiente actividad económica para hacer la migración innecesaria".⁵⁵ Él y otros

52. Fernando Lozano-Ascencio, *Bringing It... op. cit.*; Edward J. Taylor, Joaquín Arango, Hugo Graeme, Ali Kouaouci, Douglas Massey y Adela Pellegrino, *op. cit.*; Banco Mundial, *op. cit.*, y Rodolfo de la Garza, Manuel Orozco y Miguel Baraona, *op. cit.*

53. Jorge Durand, Emilio A. Parrado y Douglas S. Massey, *op. cit.*

54. Sharon Stanton Russell, "Remittances...", *op. cit.*; Charles B. Keely y Bao Nga Tran, *op. cit.*; Jorge Durand y Douglas S. Massey, "Mexican Migration to the United States: A Critical Review", *Latin American Research Review*, vol. 27, núm. 2, 1992, pp. 3-42; Douglas S. Massey y Lawrence Basem, *op. cit.*; Robert Smith, *op. cit.*; Edward J. Taylor, Joaquín Arango, Hugo Graeme, Ali Kouaouci, Douglas Massey y Adela Pellegrino, "International Migration and Community Development", *op. cit.*, [pp. 181-212] e "International Migration and National Development", *op. cit.* [pp. 397-418]; Jorge Durand, Emilio A. Parrado y Douglas Massey, *op. cit.*, y Jorge Durand, William Kandel, Emilio Parrado y Douglas S. Massey, *op. cit.*

55. Philip Martin, *op. cit.*, p. 657.

creen que las remesas no sólo no ayudan a la economía sino que merman las posibilidades de que mejore. El flujo de remesas puede ser engañoso si crea dependencia entre los destinatarios, si perpetua la emigración de la población en edad de trabajar y reduce las posibilidades de que el gobierno o los extranjeros inviertan debido a que la mano de obra no es muy confiable o no está acostumbrada a trabajar.⁵⁶ Además, estos investigadores destacan que las remesas son impredecibles y que incrementan la desigualdad del ingreso. Asimismo, con frecuencia las remesas se gastan en bienes importados en vez de en los que se producen en el país, atenuando el efecto multiplicador del dinero e incrementando la demanda de importaciones y la inflación (véase el cuadro 4).⁵⁷

resultados de investigaciones muestran que las remesas han tenido efectos positivos y negativos, proveen ingreso discrecional, consumo de la clase media, inversiones en tierras y ganado, incremento del comercio local, contribuciones a la balanza de pagos y creación de fuentes de empleo. También han causado disparidad entre quienes las reciben y quienes no disfrutaban de ellas, reducción de los suministros de alimentos por una menor producción agrícola, incremento de precios y vulnerabilidad de la economía. Patricia Pessar y Sherri Grasmuck descubrieron que 33.8% de la población dominicana recibió remesas, en su mayoría 200 pesos o menos (entonces 156 pesos), lo cual no incluye envíos en especie.⁵⁹ Además, los envíos proporcionan tres quintas partes del ingreso familiar de quienes los reciben y han

C U A D R O R E S U M E N T O 4

BENEFICIOS Y COSTOS DE LAS REMESAS

Beneficios	Costos
Aligeran las restricciones de divisas y mejoran la balanza de pagos	Son impredecibles
Permiten importar bienes de capital y materias primas para el desarrollo de la industria	Se gastan en bienes de consumo, lo cual incrementa la demanda, eleva la inflación e impulsa los niveles de salarios
Son una fuente potencial de ahorro y de formación de capital	Se traduce en poca o nula inversión en actividades que generan capital de inversión para el desarrollo
Constituyen una contribución neta de recursos; incrementan el nivel de vida de quienes las reciben	El alto contenido importado de los bienes que se consumen aumenta la dependencia de las importaciones y agrava el problema de la balanza de pagos
Mejoran la distribución de los ingresos	Remplazan otras fuentes de recursos, lo que incrementa la dependencia, relaja los hábitos de trabajo y profundiza los posibles efectos negativos de los emigrantes que regresan
	Se gastan en inversiones "no productivas o personales", como bienes raíces y vivienda
	Crean envidia y resentimiento e inducen los gastos de consumo entre los no emigrantes

Fuente: Sharon Stanton Russell, "Remittances from International Migration: A Review in Perspective", *World Development*, vol. 14, núm. 6, 1986, pp. 677-696.

Como se mencionó, los casos de estudio de países particulares apoyan ambos puntos de vista. Por ejemplo, las remesas han provisto de recursos a familias en México, la República Dominicana y El Salvador para cubrir las necesidades de subsistencia, en especial en malas condiciones laborales y tiempos de estrecheces. Los envíos también han actuado como una red de seguridad social, acaso evitando la emigración adicional. En la República Dominicana, los envíos los reciben personas de todos los estratos, aunque los pobres dependen más de ellos.⁵⁸ Los

creado una cultura dependiente (por lo general entre mujeres, niños y padres, aunque también hombres desempleados). Por esta razón los remitentes han adoptado una "ética de subsistencia": envían a sus familias sólo el dinero justo para que satisfagan necesidades básicas y no para consumo excesivo.⁶⁰

En El Salvador más de un tercio de las familias recibe envíos de parientes de Estados Unidos, los cuales proveen una porción importante de su ingreso. Si bien los fondos proporcionan efectivo y permiten mantener ingresos e importaciones, también han generado desigualdad en el ingreso. Además, rara vez ingresan en el sistema bancario oficial, por lo que es difícil que sirvan para apuntalar el desarrollo de largo plazo. (En El Salvador fue particularmente difícil que se diera la inversión debido a que los envíos son modestos y esporádicos, falta conocimiento re-

56. Robert A. Pastor y Rosemarie Rogers, *op. cit.*, Robert A. Pastor, "Migration and Development: Implications and Recommendations for Policy", *Studies in Comparative International Development*, vol. 24, núm. 4, 1989-1990, y José Itzigsohn, *op. cit.*

57. Sharon Stanton Russell, "Remittances...", *op. cit.*, y Philip Martin, *op. cit.*

58. José Itzigsohn, *op. cit.*

59. Patricia Pessar y Sherri Grasmuck, *op. cit.*

60. *Ibid.*, y Eugenia Georges, *op. cit.*

ferente a las oportunidades de inversión y hay poca confianza en el entorno económico). Como los envíos suelen ser mayores (de 100 a 150 dólares mensuales) que otros ingresos, los altos niveles de emigración y remesas han tenido un efecto negativo en la participación del mercado de trabajo de quienes no emigran y por tanto han reducido el desempleo. En un informe se señala que los envíos beneficiaron a 55% de la población de El Salvador y que constituyeron 72% del ingreso familiar regular, en comparación con 17% en Guatemala.⁶¹ Ello propició que la gente viera la emigración y los envíos como un mecanismo de movilidad social. Aunque mejoran las condiciones de vida, se ha argumentado que los envíos han transformado la cultura del país, los hábitos de consumo y las actitudes hacia el trabajo, además de haber ampliado la composición de la élite.⁶²

Como en los otros países, los resultados de investigaciones muestran que en México los envíos han tenido efectos opuestos en la economía, tanto directos como indirectos. También se emplean para consumo no indispensable; incrementan el precio de la tierra, vivienda y comida, y ocasionan desigualdad de ingreso, poca inversión productiva y dependencia en los envíos para gran parte del ingreso familiar. Sin embargo, también reducen la pobreza, disminuyendo la emigración interna; incrementan el empleo y la inversión, al hacerla mayor de lo que de otra forma hubiera sido, y crean demanda local de bienes y servicios como ganado, semillas, transporte y educación. Además, el dinero gastado en el medio rural tiende a producir mejores multiplicadores de ingreso, pues quienes lo reciben tienden a consumir más bienes producidos en el lugar, frente a lo que ocurre en las áreas urbanas.⁶³

Aunque las inversiones directas sólo representan un modesto porcentaje del uso que se da a los envíos en la República Dominicana, El Salvador y México, los estudios muestran evidencia de que éstos estimulan los negocios.⁶⁴ Hay fuertes conexiones entre los dueños de pequeñas empresas en la isla y los negocios dominicanos en Nueva York, ya que muchos empresarios de aquella nacionalidad fueron emigrantes, adquirieron habilida-

des en Nueva York, tienen clientes en esa ciudad o utilizaron las remesas para emprender o mantener sus negocios. Sus empresas contaban con más capital que otros, debido a esos fondos adicionales. En el ejemplo estudiado, 90.3% de los dueños de negocios había vivido en el extranjero, 89.4% había comenzado sus negocios con dinero ganado en el exterior, 42.5% aún recibía envíos y 71.7% tenía antiguos emigrantes como trabajadores. Aunque las inversiones eran irregulares, las inversiones totales de los ahorros de los emigrantes de la muestra eran de 1.2 millones de dólares, 57% en dinero, 37% en especie. El valor promedio de cada transferencia era de 5 400 dólares y la mediana se ubicaba en 3 000.⁶⁵

En El Salvador, los pequeños negocios que recibían envíos se apoyaban mucho en ellos, lo cual reducía la necesidad de crédito bancario. López y Seligson estudiaron el uso de las remesas en pequeños negocios y encontraron que un tercio de éstos dependía de los envíos para comenzar y dos tercios para mantener sus empresas, con lo cual los envíos casi tomaron el papel del ingreso normal del negocio, ya que éste no estaba disponible por los problemas sociales, políticos y económicos de El Salvador.

En México los *migradólares* han incrementado las posibilidades de formación de empresas y la inversión productiva de familias y comunidades, aunque con frecuencia los recursos (ahorros) los traen los emigrantes y ellos mismos los usan en vez de enviarlos a sus familias mientras trabajan en el extranjero. Un estudio muestra que 63% de los negocios estudiados estaba en posesión de antiguos emigrantes; 61% se inició con dinero ganado en Estados Unidos y 44% se sostenía de esa manera.⁶⁶ En otro estudio, 21% de los negocios había comenzado con dinero obtenido en Estados Unidos. La conclusión fue que la constitución de negocios es un proceso de decisión lógica de los emigrantes, pero que para convertirse en empresarios también se requieren ciertos recursos (a menudo migradólares), educación, habilidad ocupacional, factores económicos y trabajo familiar (además del ambiente económico y político). El pequeño tamaño relativo de los negocios y su escasa generación de empleo se atribuyó a las condiciones imperantes en México más que a problemas de los propios negocios. Además, mientras los envíos contribuyen al desarrollo económico al proveer capital para la expansión de los negocios, lo hacen en el entorno de otras influencias y no pueden ser el único puntal para el desarrollo.⁶⁷

PROPUESTA PARA VINCULAR LAS REMESAS AL DESARROLLO

Si es cierto que “en la medida en que el tiempo de estancia en los países anfitriones se incrementa disminuye la cantidad promedio de remesas enviadas por trabajador”, como señala un investigador, y que los emigrantes de corto plazo tienden a enviar más que los de largo plazo, entonces el uso de los

61. CEPAL, *op. cit.*

62. José Roberto López y Mitchell Seligson, *Small Business Development in El Salvador: The Impact of Remittances*, informe de la Commission for the Study of International Migration and Cooperative Economic Development, Government Printing Office, Washington, 1990; Edward Funkhouser, “Mass Emigration, Remittances, and Economic Adjustment: The Case of El Salvador in the 1980’s”, y George Borjas y Richard Freeman (eds.), *Immigration and the Work Force: Economic Consequences for the United States and Source Areas*, University of Chicago Press, Chicago, 1992.

63. Wayne Cornelius, *op. cit.*; Jorge Durand, William Kandel, Emilio Parrado y Douglas Massey, *op. cit.*, y Binational Study on Migration, *op. cit.*

64. Wayne Cornelius, *op. cit.*; José Roberto López y Mitchell Seligson, *op. cit.*, y Alejandro Portes y Luis Guarnizo, “Tropical Capitalists: U.S. Bound Immigration and Small Enterprise Development in the Dominican Republic”, en Sergio Díaz Briquets y Sidney Weintraub (eds.), *Migration, Remittances, and Small Business Development: Mexico and Caribbean Basin Countries*, vol. 4, Westview Press, Boulder, 1990.

65. Alejandro Portes y Luis Guarnizo, *op. cit.*

66. Wayne Cornelius, *op. cit.*

67. Douglas S. Massey y Emilio Parrado, *op. cit.*

envíos tiene serias implicaciones para el desarrollo del país exportador de trabajo.⁶⁸

Al reconocer que las remesas son un recurso importante para los países que exportan trabajo, algunos gobiernos han intentado usar programas para atraer estos fondos e impulsar su inversión en los países. Los investigadores que consideran los envíos como una fuente potencial de financiamiento también han hecho propuestas que ayudarían a quienes envían y a quienes reciben (a las comunidades y al sector privado) a canalizar los envíos a la inversión y a proyectos de desarrollo. Los planteamiento van desde la reducción del costo del envío de dinero hasta la creación de un ambiente e infraestructura en los países de origen que promueva y recompense la inversión.

Otros investigadores están interesados en averiguar por qué los envíos contribuyen de modo importante al desarrollo de algunas comunidades y en otras no lo hacen. Todas las propuestas giran en torno de si debería haber una actitud liberal hacia los envíos, si la atención debería centrarse en el fomento de un clima político y económico y si es necesario intervenir más (y de qué manera hacerlo).

Antes de examinar las propuestas, conviene revisar las lecciones de países de otras regiones con relación a la atracción de envíos y a su empleo con fines de desarrollo. Se encontró que los emigrantes que hicieron "el mejor" uso de envíos eran relativamente educados, tenían cuentas en el banco y procedían de países con una gran tradición de ahorro.⁶⁹ Asimismo, se indicó que cuando se instrumentaron planes burocráticos para impulsar los envíos y la inversión, los emigrantes enviaron su remesa por medios no oficiales, contrario a lo que se intentaba.⁷⁰

De acuerdo con Russel los factores relevantes para fomentar los envíos son un ambiente político estable; bajos índices de inflación; escasa relevancia del mercado negro o tipos de cambio unitarios; devaluaciones de la moneda; incrementos de las tasas internas de interés; medios seguros para la transferencia de dinero, y servicios bancarios nacionales en el país de empleo.⁷¹ Además, encontró que las condiciones en el país de envío-recepción pueden ser más determinantes que los programas gubernamentales, y que estas "medidas de política para capturar e influir en los usos de los envíos se han considerado relativamente ineficaces cuando se comparan con el volumen total de envíos".⁷² Russel concluyó que "los efectos de los envíos de los migrantes en el desarrollo probablemente serán determinados por muchos de los factores que dan forma a las decisiones de inversionistas extranjeros: un ambiente político estable; políticas macroeconómicas congruentes; inversión adecuada en capital humano, y la disponibilidad de mecanis-

mos institucionales para la inversión en actividades con atractivas tasas de retorno".⁷³

Con estas reservas y dado el escaso éxito de previos intentos, a continuación se describen las propuestas. El primer grupo de éstas son las relativas a incrementar el flujo de envíos por canales oficiales. El segundo comprende las tendientes a aumentar el compromiso del sector privado y el uso productivo de los fondos.

Incremento del flujo de envíos

Transferencias obligatorias

Algunos gobiernos han tratado de incrementar los flujos mediante acuerdos de cooperación entre los países que envían trabajadores y los que los reciben con medidas como la deducción de cierto porcentaje de los ingresos y requiriendo que se transfiera de regreso al país de origen. Díaz Briquets y Pérez López apuntan: "Las políticas de transferencias obligatorias han sido eficaces [...] en flujos de trabajo organizados por medio de canales oficiales bilaterales cuando los gobiernos tienen acceso y control sobre los ingresos de los emigrantes".⁷⁴ Ejemplos de países donde se exige a los trabajadores que remitan un porcentaje significativo de sus ingresos son las Filipinas, China y Corea.⁷⁵

Menores costos de envío

Otro medio de incrementar los flujos que llegan por canales oficiales es disminuir los costos de envío. Como se expuso, remitir dinero mediante transferencias por telégrafo, órdenes de pago y empresas de mensajería resulta oneroso, pues el envío representa 15% del monto inicial y se pierde otro 10% en el cambio de moneda. Por tanto, debido a los costos de transferencia, la cantidad de dinero disponible para quien lo recibe puede ser hasta 20-25% menor que lo que se remite. Se ha propuesto abrir sucursales de bancos nacionales en los países donde laboran los emigrantes, expandir las oficinas bancarias o al menos receptoras en áreas rurales y formar sociedades entre bancos de Estados Unidos y otros países, servicios postales y empresas de transferencia de dinero y casas de cambio.⁷⁶ Tam-

73. Sharon Stanton Russell, "Migrant Remittances and Development", *International Migration Quarterly Review*, vol. 30, núms. 3-4, 1992, p. 277.

74. Sergio Díaz Briquets y Jorge Pérez López, *op. cit.*, p. 415.

75. Sharon Stanton Russell, "Remittances from International", *op. cit.*, y Edward Taylor, Joaquín Arango, Hugo Graeme, Ali Kouaouci, Douglas Massey y Adela Pellegrino, *op. cit.*

76. El flujo de envíos oficiales se incrementó en Filipinas y Portugal cuando los bancos expandieron sus servicios a los países donde los emigrante estaban trabajando. Sharon Stanton Russell, "Migrant Remittances...", *op. cit.*, pp. 267-287.

68. Fernando Lozano-Ascencio, *Bringing It...*, *op. cit.*, pp. 14-15.

69. José Antonio González, *op. cit.*

70. Sergio Díaz Briquets y Jorge Pérez López, *op. cit.*

71. Sharon Stanton Russell, "The Impact...", *op. cit.*

72. Sharon Stanton Russell, "Remittances from International...", *op. cit.*, p. 693.

bién se podrían aplicar tasas de cambio estándar, y los bancos de los países que envían o reciben podrían trabajar en conjunto con compañías de transferencia telegráfica y de mensajería para asegurar que los envíos se depositen en cuentas de ahorro. También se ha planteado mejorar la regulación sobre transmisores internacionales de dinero.⁷⁷ Además, ya que los negocios de transferencia de dinero obtienen su beneficio con servicios que son de alto volumen y bajo beneficio o bien de bajo volumen y alto beneficio, la transferencia telegráfica, las órdenes de pago y las compañías de mensajería podrían quizá reducir sus comisiones si se les garantiza cierto volumen de negocios.

Incentivos temporales

Un tercer medio es eliminar cualquier obstáculo para que los emigrantes envíen el dinero a sus hogares. Según Massey y Basem, “los emigrantes tienden a ahorrar, remitir e invertir productivamente cuando la estructura de incentivos es tal que es muy probable que un comportamiento así se recompense”.⁷⁸ Por ejemplo, es más factible que los emigrantes envíen a cuentas de ahorro (en vez de efectivo para consumo) si pueden tener cuentas denominadas en dólares, recibir tasas más altas de interés que las normales, mejores tipos de cambio, exenciones aduaneras e impositivas, préstamos a bajo interés, acceso al crédito y asistencia técnica, asesoría para pequeños negocios y atención en áreas rurales. Otras propuestas de corto plazo para aumentar el flujo de remesas a un país son la promoción de visitas de retorno, turismo, regreso después del retiro, apoyos para empresas pequeñas y actividades sin fines de lucro que alienen el desarrollo.⁷⁹

Un puñado de países han aplicado este tipo de estímulos. Por ejemplo, en Sri Lank, Bangladesh, Pakistán y la India se permiten las cuentas en moneda extranjera, que pagan tasas de interés por encima de las de mercado y conceden tipos de cambio preferenciales.⁸⁰ La India también acoge ingresos para ciertas inversiones de los emigrantes en tanto éstos permanecen fuera de la India. Egipto y Turquía han ofrecido tipos de cambio ventajosos para algunas inversiones de los emigrantes, mientras que Polonia otorga una tasa de cambio mejor para los cheques de la seguridad social. En Pakistán, los emigrantes tienen el aliciente de gastar su dinero en el país, mediante tiendas francas en el aeropuerto en vez de comprar en el país donde traba-

jan.⁸¹ Algunos bancos salvadoreños han establecido filiales en ciudades de Estados Unidos donde hay comunidades de esa nacionalidad, como California, Nueva York, Texas y Washington, con el propósito de incrementar su participación en las remesas. Más aún, en 1989, en El Salvador se autorizaron cuentas en dólares y tasas de interés más altas para quienes residen fuera, pero estas cuentas no se han beneficiado de mejores intereses porque las tasas son semejantes a las que prevalecen en Estados Unidos.⁸²

Incremento del uso productivo

Aumento de la tasa de ahorro

Se ha sugerido que las remesas estarían más seguras y se emplearían de modo más productivo si antes de gastarse ingresaran en el sistema bancario. Por ejemplo, los fondos adicionales que entraran en el sistema podrían permitir a los bancos que aumentarían el número de préstamos, lo cual estimularía los negocios. Más aún, en vez de guardar las remesas en casa bajo el colchón, los recursos pueden obtener intereses y estar seguros antes de que se gasten. Una propuesta como ésta pudiera requerir de una alianza entre bancos y empresas de transferencia de fondos y de mensajería, con lo que el dinero se encauzara directamente a una cuenta.⁸³ Una sociedad con el servicio de correos no es viable, sin embargo, debido a la inseguridad y la escasa rapidez de las transferencias en algunos países. Una vez que los fondos ingresen en el banco y se utilicen las transferencias electrónicas, el costo de transacción disminuirá, haciendo más eficientes las remesas, reduciendo la presión sobre el tipo de cambio, bajando la inflación, disminuyendo la balanza de cuenta corriente y proveyendo a los bancos de más fondos para préstamos e inversiones.⁸⁴

Aseguramiento

Una idea que los bancos de inversión europeos ya habían probado es la titularización de los activos, que consiste en prestar dinero a bancos mexicanos con base en las entradas esperadas de envíos. Por ejemplo, en agosto de 1996, SBC Warburg, Inc.

81. Sharon Stanton Russell, “Remittance from International Migration...”, *op. cit.*, y David North y July A. Whitehead, *op. cit.*

82. Gabriel Siri y Pedro Abelardo Delgado, *op. cit.*

83. González indagó que abrir sucursales de bancos extranjeros en Estados Unidos era muy difícil y caro debido a las regulaciones (José Antonio González, *op. cit.*) Los bancos podían abrir casas de transferencias en Estados Unidos, que a su vez giran una orden de pago al país de origen de los inmigrantes. Poder hacer efectiva una transferencia en un banco aun sin tener cuenta tiene la ventaja de que permite obtener el cambio oficial y elimina la necesidad de que la compañía que hace la transferencia tenga que rentar un local en otro país.

84. Wilbert O. Bascom, *op. cit.*; Gabriel Siri y Pedro Abelardo Delgado, *op. cit.*, y José Antonio González, *op. cit.*

77. Wilbert O. Bascom, “Remittance Inflows and Economic Development in Selected Anglophone Caribbean Countries”, *Report of the Commission for the Study of International Migration and Cooperative Economic Development*, Government Printing Office, Washington, 1990; Gabriel Siri y Pedro Abelardo Delgado, *op. cit.*; Pedro Abelardo Delgado, *op. cit.*, y José Antonio González, *op. cit.*

78. Douglas S. Massey y Lawrence Basem, *op. cit.*, p. 204.

79. Wilbert O. Bascom, *op. cit.*; Sergio Díaz Briquets y Sidney Weintraub, *op. cit.*; José Roberto López y Mitchell Seligson, *op. cit.*, y Gabriel Siri y Pedro Abelardo Delgado, *op. cit.*

80. Edward J. Taylor, Joaquín Arango, Hugo Graeme, Ali Kouaouci, Douglas Massey y Adela Pellegrino, *op. cit.*



Hay mucho por hacer [...] para aumentar el flujo continuo de remesas por medio de canales oficiales, reducir el costo de la transferencia, promover el uso productivo de los fondos, garantizar buenos porcentajes de ganancias y crear condiciones en las que la inversión sea una decisión racional y lucrativa, así como emprender proyectos especiales, entre ellos los dirigidos a proveer a las mujeres con créditos para iniciar pequeños negocios

vendió 100 millones de dólares de bonos al Banco Internacional en México. El año anterior, J.P. Morgan Securites Inc. y Merrill Lynch y Co. vendieron 206.5 millones de dólares en bonos al Banco Nacional de México (Banamex).⁸⁵ Estas transacciones permitieron que los bancos emitieran bonos garantizados antes de tener el dinero, basados en los envíos que se esperaba entraran en el sistema por medio de transferencias electrónicas para luego reinvertir el dinero cuando de hecho lo recibían. Una sugerencia relacionada es la idea de animar a los bancos que participan en estos envíos de recursos a invertir algunos de estos fondos en los países de donde provienen.⁸⁶

Bancos remitentes

Otra propuesta es la creación de bancos remitentes nacionales o regionales de la región caribeña, para vincular la emigración con el desarrollo. Estas instituciones financieras interamericanas podrían ser supervisadas por organizaciones privadas y por organismos nacionales y regionales como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, que podrían ayudar a seleccionar inversiones futuras. Los emigrantes depositarían sus envíos en los bancos, los que transferirían el porcentaje solicitado de las remesas (directamente o en pago de dividendos a las inversiones) a las familias de los emigrantes. El resto de los fondos permanecería en los bancos y se emplearía como apalancamiento para apoyo internacional y regional en proyectos de desarrollo. Los fondos también podrían ir a un fondo de inversión para proyectos locales o usarse como financiamiento adicional para el desarrollo de pequeños negocios, así como para apoyo técnico.⁸⁷

85. Brendan M. Case, "Cashing in on Immigration", *The New York Times*, 14 de septiembre de 1996.

86. Robert A. Pastor y Rosemarie Rogers, *op. cit.*

87. Una organización del sector privado trató de crear un fondo de remesas en El Salvador con objeto de proporcionar una fuente de

Esta propuesta resolvería el problema de los gobiernos por carecer de los fondos correspondientes que se requieren a menudo para recibir ayuda internacional para proyectos y para transferir fondos de modo más seguro y barato de lo que se hace en la actualidad. Más aún, resuelve el problema de que los emigrantes y sus familias no inviertan en sus países por haber muy pocas oportunidades de inversión o porque tienen miedo de perder sus recursos debido a la inflación o a la inestabilidad política. La supervisión foránea podría asegurar buenas ganancias sobre la inversión y proveer seguridad y estabilidad. Asimismo, los emigrantes tendrían una forma de financiamiento en sus países de origen junto con oportunidades de empleo si deciden regresar. También los gobiernos verían un aumento en los recursos disponibles para préstamos e inversiones por medio del banco, así como de las divisas que se usarían por canales privados. Un aspecto por considerar, sin embargo, es que la gente de áreas rurales que emigra muchas veces lo hace para obtener el capital que no pueden conseguir en bancos establecidos; por tanto, dicho plan no privaría a la gente de su mayor fuente de ingreso para invertir, lo que podría redundar en un lento crecimiento económico.⁸⁸

Usos específicos de los remitentes

Los remitentes podrían también tener mayor control del destino de sus envíos (por ejemplo, con una cuenta de ahorros y su

recursos adicionales a negocios, pero encontró muchos obstáculos de parte de la Comisión de Seguridad y Cambio y también de parte de la Administración de Combate a las Drogas, pues tenía la preocupación de que el capital estuviera en Estados Unidos y pudiera incrementar el lavado de dinero ilegal (Jean Louis Danis, entrevista telefónica, 16 de octubre de 1997).

88. Robert A. Pastor y Rosemarie Rogers, *op. cit.*; Sergio Díaz Briquets y Sidney Weintraub, *op. cit.*; Gabriel Siri y Pedro Abelardo Delgado, *op. cit.*, y Robert Smith, *op. cit.*

estado de cuenta). Asimismo, un organismo binacional de desarrollo económico (creado con las tarifas de las visas y los impuestos sobre salarios) o una entidad privada podría proveer de garantías a comunidades que aglutinaran los recursos recibidos para proyectos de desarrollo local. También las redes sociales, como son las iglesias, podrían canalizar los envíos a proyectos de desarrollo en las comunidades locales.⁸⁹ Este tipo de proyectos ya se han llevado a cabo de manera espontánea en algunos lugares.

Un grupo de emigrantes de Zacatecas, México, en Los Angeles se organizaron para canalizar fondos para construir una escuela y una carretera en su pueblo natal. Lo mismo ha ocurrido en El Salvador; por ejemplo, el Fondo Social de Inversiones canaliza envíos de dinero a obras públicas como agua potable y electrificación. En Los Angeles, residentes de San Isidro, El Salvador, crearon por su cuenta una organización sin fines de lucro en 1992 llamada ASIC, Asociación de Sanisidrenses Residentes en California, para recabar fondos para financiar proyectos de desarrollo comunitario. Aunque han apoyado económicamente algunos proyectos, incluyendo la biblioteca del pueblo, no han tenido resultados positivos, debido en gran parte a que el pueblo no pudo definir los proyectos. Otra organización, la Fusec (Fundación Sanisidrense para la Educación y la Cultura) también se constituyó en 1992 por iniciativa de los maestros para solventar el problema de falta de libros para estudiantes y dependen del apoyo de la ASIC para equipar la biblioteca.⁹⁰

En Guatemala, la compañía Ace Hardware formó una sociedad con Cemaco a fin de que los inmigrantes en Estados Unidos compraran equipo y accesorios en Ace, los pagaran y que sus parientes las recogieran en Guatemala. En un programa similar en la República Dominicana, en asociación con tiendas de electrodomésticos, que ofrece la entrega de éstos en 24 horas o menos de un aparato o servicio (como cuidado de salud), el cual es ordenado y pagado en Estados Unidos y entregado en la República Dominicana. Otros programas recientes incluyen la transferencia directa de recursos a un banco para cubrir el pago de préstamos, así como para sufragar gastos de escuelas, supermercados, cuentas de luz y teléfono usando sus envíos de dinero.⁹¹

Este tipo de proyectos no son nuevos, pues en el pasado los emigrantes en Turquía y Yugoslavia se organizaron para concentrar sus esfuerzos de desarrollo. Una vez más, las empresas de trabajadores y las inversiones de los emigrantes en la industria no tuvieron éxito, salvo algunos casos. En una región de Italia, los emigrantes que regresaron comenzaron negocios

propios, y en Eslovenia un grupo de emigrantes fundó una fábrica que aún produce equipo hidráulico.⁹²

Cambio estructural

Esta última propuesta probablemente tendría un efecto más significativo y duradero que cualquier otra pero también tomaría más tiempo instrumentarla. Como concluyó un equipo de investigadores, "la forma en que quienes formulan las políticas buscan promover la inversión productiva es [...] establecer políticas macroeconómicas que generen un clima estable y propicio de inversión y establecer infraestructura en las comunidades específicas para que invertir sea atractivo y redituable".⁹³ La oferta debe incluir buenas políticas macroeconómicas, tipos de cambio apropiados y políticas hacendarias adecuadas como, por ejemplo, convertibilidad absoluta y ningún control de cambios. El mejoramiento de los sistemas financieros y regulatorios del país ayudaría a la estabilidad política y financiera, a que el riesgo se minimice y a que sea factible obtener ganancias sobre las inversiones.

Más aún, el desarrollo económico saludable puede incluir la cooperación gubernamental con el sector privado, organizaciones no gubernamentales y bancos comunitarios. El mantenimiento de los servicios públicos básicos y proyectos de infraestructura como carreteras y sistemas de comunicación también ayudarían. Del mismo modo conviene atender los pequeños negocios y la provisión de capital, crédito y asistencia técnica.⁹⁴ Como las mujeres suelen ser las receptoras de los fondos, la educación y la planeación familiar junto con oportunidades de generar recursos ayudarían a reducir el uso consumista de las remesas. Más aún, campañas intensivas de comunicación y educación podrían utilizarse para difundir entre la población estas oportunidades, así como promoverlas. Otras ideas innovadoras incluyen promover la exportación de bienes producidos en industrias locales financiadas con las remesas de los emigrantes.⁹⁵

92. Rosemarie Rogers, "Return Migration, Migrant's Savings and Sending Country's Economic Development: Lessons From Europe", *Report of the Commission for the Study of International Migration and Cooperative Economic Development*, Government Printing Office, Washington, 1990.

93. Jorge Durand, William Kandel, Emilio Parrado y Douglas S. Massey, *op. cit.*, p. 261.

94. Cuando menos un país ha tratado de hacer esto. El Banco Central de El Salvador creó en 1992 el Programa Crediticio para Personas Emisoras de Remesas Familiares del Exterior, para financiar líneas de crédito a emigrantes salvadoreños o a sus familias en El Salvador que quisieran adquirir una vivienda o tierras o iniciar un negocio. Su uso ha sido muy escaso no obstante la gran cantidad de fondos disponibles (Gabriel Siri y Pedro Abelardo Delgado, *op. cit.*).

95. Wilbert O. Bascom, *op. cit.*; Gabriel Siri y Pedro Abelardo Delgado, *op. cit.*; Edward J. Taylor, Joaquín Arango, Hugo Graeme, Ali Kouaouci, Douglas Massey y Adela Pellegrino, "International Migration...", *op. cit.*, y Robert Smith, *op. cit.*

89. Jesús Tamayo y Fernando Lozano, *op. cit.*, y Douglas S. Massey, "March of Folly: U.S. Immigration Policy Under NAFTA", ponencia presentada en el Meeting of the American Sociological Association, agosto de 1997.

90. Juan José García, "Remesas familiares y relaciones sociales locales: el caso de San Isidro", Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, San Salvador, 1996.

91. Carlos Despradel, *op. cit.*

RECOMENDACIONES PARA INVESTIGACIONES POSTERIORES

Aunque existe consenso en algunos de los aspectos tratados, en otros hay desacuerdos, se carece de información adecuada y en otros se requiere más investigación. La mayoría de las siguientes recomendaciones se derivan de la misma literatura o de las ideas expuestas en este trabajo. En lo que concierne al cálculo de las remesas, podría mejorarse con estudios adicionales y encuestas (en especial en Colombia y Guatemala) y por medio de la imposición de requisitos a los informes anuales sobre las transferencias de los bancos que las envían y los que las reciben. Más aún, el FMI podría exigir a estos países estandarizar los registros e informes oficiales de las remesas.

Sin embargo, con el fin de aumentar la eficiencia en las remesas, saber quienes las envían y quienes las reciben y cómo se usarán probablemente es más importante que saber las verdaderas cantidades, en tanto que hay consenso en que son cuantiosas y representan parte importante de la economía de varios países. Conviene explorar quienes las envían, cómo afectan las remesas a sus familias y a las comunidades en Estados Unidos, y como las redes étnicas pueden movilizarse.

Aunque hay gran cantidad de casos de estudio acerca del uso de las remesas y éstos son muy consistentes, los investigadores han propuesto modelos para calcular los efectos directos e indirectos de las remesas en el comercio de bienes y servicios, crecimiento del ingreso, beneficio de la economía y contribución al ahorro. Sobre el desarrollo de pequeños negocios cabe indagar si el flujo de remesas en ciertas comunidades promueve que quienes no emigran establezcan negocios que provean bienes y servicios que las remesas pueden pagar. La respuesta a estas preguntas podría explicar por qué algunas comunidades han progresado gracias a las remesas y otras no.⁹⁶

También se ha planteado efectuar estudios etnográficos sobre los remitentes y los receptores así como estudiar el efecto sobre factores sociales más amplios como “las relaciones entre clases o grupos étnicos, participación política, exigencia de servicios gubernamentales, la configuración de políticas nacionales de desarrollo, y las relaciones entre los países que envían la mano de obra y los que la reciben”.⁹⁷ Investigación adicional también podría efectuarse sobre el papel de las mujeres como receptoras de remesas y sobre cualquier programa que busque ampliar el papel de las mujeres en el mercado.

Antes de iniciar cualquiera de los proyectos descritos, se necesita información adicional sobre la estructura regulatoria y financiera de los países para entender las normas sobre transferencias de dinero, requisitos de información, la viabilidad de

las asociaciones y la existencia de programas para el apoyo de pequeños negocios. También convendría contar con más información relativa a programas sobre remesas que han funcionado en otros países y los que no lo han hecho, así como los motivos.

Más aún, los casos de estudio podrían usarse para probar mejores maneras de encauzar por canales privados las remesas para promover el desarrollo, así como para vincular fondos internacionales de ayuda y préstamos con los recursos de las remesas. Relacionado con esto, podrían estudiarse casos que se centran en el uso de las remesas de emigrantes que regresan al lugar de origen (ya sea que ellos las traigan o que las tengan depositadas en un banco), sobre todo de quienes se quedan en forma permanente.


CONCLUSIONES

Con base en esta revisión de la literatura y conversaciones con muchas personas, no hay duda de que estos temas interesan a muchos, que hay espacio para realizar más estudios y que las remesas pueden (y lo hacen) contribuir de modo importante al desarrollo de algunos países. No obstante, esos recursos no han recibido el debido reconocimiento, ni por parte de los gobiernos receptores, las instituciones financieras y las comunidades, ni por el sector privado.

Dependiendo de la perspectiva con que se examinen las remesas, hay poco o mucho que hacer. En el primer escenario, lo único que es preciso hacer es considerar que éstas son transferencias privadas, que los emigrantes las usan de manera racional y que sólo el mejoramiento de las condiciones económicas promoverá el uso de las remesas (y todos los demás ingresos) en inversiones productivas y desarrollo.

Partiendo de la segunda perspectiva, hay mucho por hacer, tanto por el lado del sector privado como del ámbito público, para aumentar el flujo continuo de remesas por medio de canales oficiales, reducir el costo de la transferencia, promover el uso productivo de los fondos, garantizar buenos porcentajes de ganancias y crear condiciones en las que la inversión sea una decisión racional y lucrativa, así como emprender proyectos especiales, entre ellos los dirigidos a proveer a las mujeres con créditos para iniciar pequeños negocios.

Asimismo, a largo plazo el objetivo sería proveer un sistema político y económico estable que promueva y facilite la inversión. Los pasos intermedios podrían involucrar investigación dirigida, programas de incentivos, bancos de transferencias, campañas de mercadeo, proyectos piloto y sociedades con compañías dedicadas a la transferencia de fondos. Cualquiera de las propuestas deberá ser cuidadosamente considerada para evitar que tenga consecuencias contraproducentes.

Por último, los grupos interesados en trabajar con los gobiernos y las comunidades locales necesitarán un enfoque específico en cada país, pues el efecto de las remesas en la economía y las comunidades es diverso, como también los medios de transferencia y el flujo de emigrantes. 

96. Philip Martin, *op. cit.*; Sharon Stanton Russell y Michael Teitelbaum, *op. cit.*, y Edward J. Taylor, Joaquín Arango, Hugo Graeme, Ali Kouaouci, Douglas Massey y Adela Pellegrino, “International Migration and Community Development”, *op. cit.* [pp. 181-212], e “International Migration and National Development”, *op. cit.* [pp. 397-418]

97. Sharon Stanton Russell, “Remittances...”, *op. cit.*, p. 689.