

Remesas en la región de América Latina y el Caribe. Un análisis de su impacto económico

Manuel Orozco
Inter-American Dialogue

Introducción

A través del mundo se ha expandido la noticia sobre una ola de dinero, las remesas, que ha tenido una particular resonancia en América Latina y el Caribe. Las remesas de los trabajadores enviadas de Estados Unidos, Europa y Japón, entre otras partes del mundo, ascendieron en 2004 a un aproximado de 45 mil millones de dólares y se calcula que crecerán a 51 mil millones o más en 2005. El volumen tiene manifestaciones importantes en todo el hemisferio occidental en lo que se refiere a su participación en el ingreso nacional y en términos del ingreso *per capita*, por ejemplo. Esta tendencia tuvo la influencia significativa de un mercado y de una industria que fortalecieron estas transferencias. Este documento proporciona una apreciación global de las remesas en 18 países latinoamericanos y caribeños y describe los rasgos que se relacionan con sus características económicas, como la relación con el ingreso, el comercio, las transferencias *per capita* y los costos de transacción en el mercado de intermediación. Además, considera a las remesas como parte de un proceso más amplio de integración en la economía global a través de lo que denominamos las cinco T.

Tendencias migratorias en América Latina y el Caribe

La importancia de este dinero ha sido discutida en relación con la relevancia de su volumen y el impacto en México, El Salvador, o la República Dominicana. Sin embargo, dado que las tendencias migratorias están creciendo dentro del contexto de transnacionalismo y globalización, se registran nuevos corredores y países que también reciben remesas de los migrantes.

Pese a que el número de migrantes de América Latina y el Caribe que viven fuera de sus países de origen es incierto, la cifra puede superar los treinta millones de personas. El censo de Estados Unidos, por ejemplo, sostiene que los inmigrantes de América Latina y el Caribe, por sí solos, sumaban alrededor de 16 millones en el año 2000. Sin embargo, el Instituto Mumford calculó que esta cifra presentaba una subestimación de 35 por ciento. Más aún, para el año

2005, esta cifra podría haber aumentado al menos diez por ciento (la migración legal, por sí sola, representa un influjo anual de medio millón de latinoamericanos). Entre 1989 y 2003 siete millones de inmigrantes latinoamericanos y caribeños llegaron a Estados Unidos de manera legal (véanse cuadro 1 y gráfica 1).

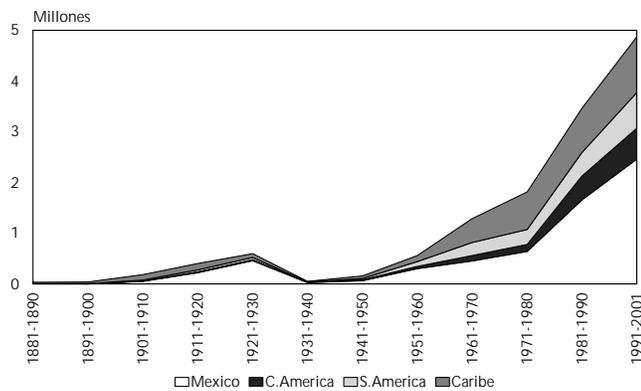
Cuadro 1.
Inmigrantes latinoamericanos y caribeños

	Estados Unidos	Canadá	Japón	Europa
Caribe	2 953 066	294 055	ND	60 000 dominicanos en España
América Central	2 026 150	71 865	ND	ND
América del Sur	1 930 271	300 000	350 000 (Brasil y Perú)	400 000 ecuatorianos en España; 100 000 ecuatorianos y peruanos en Italia;
México	9 177 487	36 225	ND	ND
América Latina y el Caribe	16 086 974	702 145	350 000	2 000 000

Fuente: Bureau del Censo de Estados Unidos; Estadísticas de Canadá, *Censo del 2001 de Estadísticas de Canadá*, OIM, *Migration from Latin America to Europe: Trends and Policy Challenges*, Ginebra, 2003. Japón, Rosa Ester Rossini, "O Novo Enraizamento: a conquista do espaço pelos nikkeis do Brasil no Japão", 2002.

Nota: ND = No disponible.

Gráfica 1.
Migración Latinoamericana hacia Estados Unidos



Fuente: US CIS, Washington, D. C., 2005.

Cuestiones de regulación en las Américas

Las reglas que gobiernan las transferencias monetarias en las Américas son similares a las que rigen en otras partes del mundo. La preocupación en los Estados Unidos por los pagos que ingresan y que salen del país hace hincapié, de manera especial, en la conformidad con las actividades que están en contra del lavado de dinero y otras actividades sospechosas. Pero también se enfoca a las cuestiones del consumidor que tienen que ver con los derechos de quienes envían dinero. En América Latina, el enfoque es más amplio y centra la atención en la conformidad con las reglas que no entran en conflicto con las regulaciones estadounidenses.

Los negocios sin licencia se identifican con una variedad de actores, como los empresarios individuales, los agentes de viaje que tienen una licencia para vender boletos de avión, pero no para las transferencias financieras, o tiendas de venta al por menor cuyos vendedores ofrecen transferencias «alternativas» a las de los negocios autorizados, aunque también puedan tener una licencia para realizar las transferencias. De manera general, los negocios informales operan en países donde los flujos no son particularmente atractivos para las empresas debido a su volumen reducido, donde las transferencias de divisas son muy reguladas por el Estado, donde la tecnología aún es inaccesible para los individuos y los negocios, o donde los clientes tienen una confianza mayor y prefieren las entregas persona a persona. No obstante, estos negocios o empresarios son conscientes de la presencia de un contexto regulador. En muchos casos, algunos empresarios informales han madurado y evolucionado a operaciones comerciales formalmente autorizadas. Algunas de las compañías de la República Dominicana y de El Salvador que funcionan en la actualidad son ejemplos de este cambio. A la inversa, los negocios informales aportan más de 50 por ciento del volumen total transferido a Haití, Cuba y Nicaragua.

Sin embargo, hoy en día, la mayoría de las transferencias hacia América Latina se llevan a cabo a través de establecimientos completamente autorizados. Los procedimientos reguladores que monitorean el corredor Estados Unidos-Latinoamérica ocurren principalmente en Estados Unidos. Para que un establecimiento pueda ofrecer transferencias de dinero de manera legal, la compañía debe cumplir con las regulaciones estatales y federales (y algunas veces con las municipales también) que tienen que ver con el lavado de dinero, las actividades sospechosas y las operaciones cotidianas. A menudo, el proceso de cumplimiento implica auditorías vinculantes y regulares, así como información acerca de las transferencias y los agentes con quienes trabaja la compañía debe estar disponible.

Las compañías de transferencia de dinero son sujetos de regulación en más de 40 estados y sus condados como instituciones no bancarias etiquetadas como establecimientos de servicios monetarios, y requieren tener licencia y fianza para operar. A nivel federal, el contexto regulador de los “establecimientos de servicios monetarios” es manejado por el Departamento del Tesoro a través de la Oficina del Contralor de la Moneda, la Red de Responsabilidad respecto de Crímenes Financieros (FinCEN, por sus siglas en inglés) y la Oficina de Control de Activos Extranjeros (OFAC), agencias que cumplen con la Ley de Secreto Bancario y la Ley Patriótica de Estados Unidos. El hecho de reportar al FinCEN se enfoca en la prevención de las prácticas de lavado de dinero, mientras que reportar a la OFAC implica el monitoreo de las transferencias de entidades o países que dicha Oficina tenga registrados. Además de los reportes y las auditorías, las empresas necesitan cumplir con varios requerimientos legales procesuales, los cuales incluyen un Manual escrito de normatividad, un funcionario que supervise el cumplimiento y la implementación de un programa de capacitación para su personal contra el lavado de dinero. Estas regulaciones colocan al cumplimiento de los establecimientos en un pie de igualdad con los bancos y otras instituciones financieras en Estados Unidos.

Remesas y el sector informal en Cuba

Las remesas cubanas se dan predominantemente en un contexto informal. La mayoría de los cubanos eligen el envío de remesas a través de mecanismos informales, particularmente a través de los mulas.

Los mulas son empresarios —hombres y mujeres, cubano-estadounidenses y extranjeros de otras nacionalidades (mexicanos y colombianos, entre otras)— que pueden viajar sin problemas y de manera frecuente hacia la isla. Llevan tanto dinero como paquetes con ciertos productos para los parientes de quien los envía a Cuba a cambio de una suma módica.

Se los conoce por recomendación verbal, mediante referencias de los parientes, de los conocidos y de los amigos que los recomendaron como gente “confiable” para que puedan enviar paquetes de todo tipo.

Los mulas llegan a Cuba sobre todo como turistas, ya que se trata de empresarios informales que no cuentan con el permiso para operar como negocio. Sin embargo, tienen una red de contactos bien establecida desde los residentes y los comerciantes de Miami, hasta los agentes aduanales en Cuba y los distribuidores de los productos.

No existe un tipo único de mula y su número puede rondar los miles. Algunos mulas cobran un salario y son empleados de un empresario en particular que los contrata para que viajen de y hacia Cuba. También hay mulas que son dueños de su negocio informal de remesas y que trabajan con redes familiares

en Estados Unidos y en Cuba. Dependiendo del tamaño de su negocio, algunos de estos propietarios tienen una infraestructura financiera informal en Cuba que utilizan para que sus operaciones de distribución se encuentren activas en cualquier momento. Mediante el traslado de un fondo significativo de dólares y la utilización de una máquina de fax estos individuos transmiten mensajes a sus contrapartes cubanas con los datos de dónde y a quién entregar el dinero. En otros casos, los individuos que tienen menos capital disponible viajan con mayor frecuencia, y arreglan que el dinero sea entregado por sus familiares. En general, los mulas regulares suelen viajar a Cuba dos veces por mes. Finalmente, los mulas pueden ser viajeros esporádicos o viajeros empresariales. El viajero esporádico es una persona a quien un empresario abordó para que arregle la entrega de dinero. En lugar de percibir un salario por la operación, se les paga el viaje a cambio de que lleven el dinero y remesas de ese tipo. Hay muchos individuos, particularmente los cubanos de bajos ingresos y los ancianos, que consideran que es una manera práctica y útil para que puedan visitar a sus familiares en Cuba. Estos mulas esporádicos u ocasionales sólo pueden realizar estas operaciones una vez por año.

También es importante señalar que muchos de los negociantes formales de transferencias de dinero utilizan a los mulas como su red de distribución en Cuba. La principal razón para esto es que dadas las restricciones en términos de regulación así como los requerimientos de inversión de capital para establecer agencias en Cuba, es más conveniente para los negocios autorizados contar con el mula para entregar el dinero. En este sentido, en realidad se lleva a cabo un proceso de transferencia semiformal.

La confianza es central para la existencia de los mulas. La gente que envía remesas a Cuba confían en los mulas debido a su reputación, bajo costo y eficiencia relativa en la entrega del dinero dentro de un lapso razonable (no más de tres días después de su llegada al país, a menos que sea fuera de La Habana). El consenso popular acerca del trabajo desempeñado por un mula es ampliamente compartido por la comunidad, lo que fortalece aún más su reputación. Los mulas, igual que los viajeros esporádicos, se entrelazan en redes sociales de diverso tipo, desde las relaciones del vecindario a los contactos laborales con los lazos nacionales.

Fuente: Orozco, 2002a.

Para garantizar un reporte eficiente, las compañías desarrollaron registros de bases de datos que contienen información del cliente, incluidos los datos del destinatario. Más aún, las compañías monitorean transacciones que exceden el volumen típico que envía un inmigrante, habitualmente, más de mil dólares estadounidenses. La necesidad de que los inmigrantes proporcionen identificación completa e información del contacto tanto del que envía como del

destinatario, que deposita la carga en el que envía, es clave para la regulación de las transferencias. Más allá de que la compañía cumpla, todavía existen desafíos en la prevención del lavado de dinero. Dado que no todas las empresas de remesas se encuentran completamente interconectadas, un individuo puede visitar diferentes agencias para enviar dinero por separado y por encima del límite de diez mil dólares. Como respuesta a dicha situación, se creó un centro de intercambio de información, Enforcement Compliance Officer, con base en Nueva Jersey, y que comparte información de aproximadamente treinta empresarios cercanos sobre las transacciones cotidianas y las posibles actividades sospechosas. Este centro de intercambio de información opera independientemente del sistema de conformidad de cada compañía.

El contexto regulador en América Latina es mínimo. En algunos países, las instituciones de transferencia de dinero y su contraparte de distribución necesitan obtener una licencia. También se les exige que reporten las transferencias superiores a diez mil dólares. Sin embargo, dado que la mayoría de las transacciones son inferiores a 300 dólares, se reporta muy poco. Más aún, en algunos países no reportan ningún tipo de información acerca de sus negocios o ni siquiera se les exige que lo hagan. Esta situación no sólo se añade a la incertidumbre acerca de las cantidades recibidas y registradas por los bancos centrales, sino que además plantea riesgos de potenciales actividades ilícitas. Un aspecto positivo en las transferencias de dinero en América Latina y el Caribe es que las transferencias que salen son permitidas y, por consiguiente, facilitan los flujos intra-regionales a través de negocios autorizados.

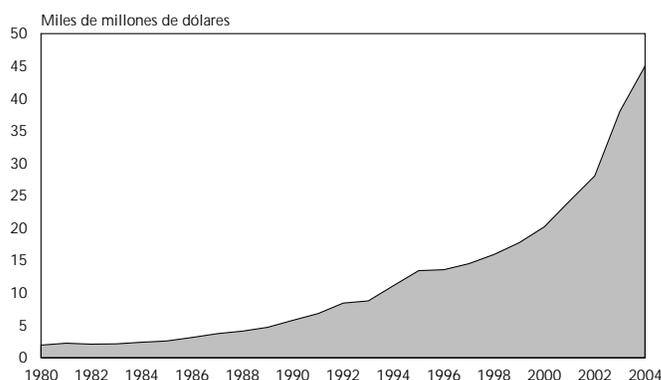
El sistema de regulación, particularmente en Estados Unidos, incrementó el monitoreo, pero también aumentó los costos para las compañías que ofrecen capacitación para programas y supervisan su implementación. Los empresarios no sólo están preocupados por el aumento en sus costos de operación, sino también porque los rigurosos requerimientos de identificación, tanto para quienes envían dinero como para los destinatarios, llevará a una mayor utilización de los servicios informales por parte de individuos que preferirían utilizar un negocio sin licencia en lugar de proporcionar información más amplia.

Patrones de envío en América Latina y el Caribe

Desde la perspectiva de la cantidad, las remesas han experimentado un aumento extraordinario. El volumen de estos flujos creció de menos de tres mil millones de dólares en 1980 a 45 mil millones en 2004 (véase gráfica 2). El aumento se debe a un determinado número de factores que incluyen reacciones al deterioro económico en América Latina y el Caribe, el fortalecimiento

de los vínculos entre Estados Unidos y América Latina, la mayor competencia en las transferencias monetarias, aumentos en el contacto entre miembros de una familia transnacional y una mejor contabilidad del dinero recibido.

Gráfica 2.
Flujos de remesas anuales hacia América Latina y el Caribe



Por ejemplo, mientras en 1980 sólo 17 países reportaron flujos de remesas, hacia 2004 la cifra alcanzó 30 países. Inclusive, las cifras reportadas por los bancos centrales parecen ser cálculos más bien conservadores.

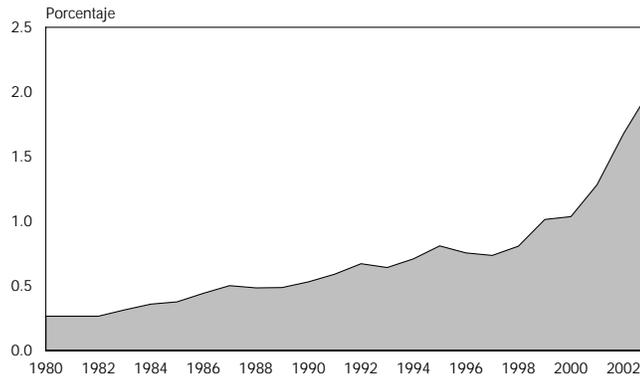
Dichos flujos de remesas tuvieron un impacto económico en varias de las economías. El corredor del cual fluyen las remesas más importante es Estados Unidos, ya que más de 70 por ciento del dinero se mueve de Estados Unidos hacia esta región. Sin embargo, en los últimos años, un creciente volumen de dinero salió de países de Europa Occidental, tales como España, y de Japón. En términos generales, el volumen real se ha convertido en una importante fuente de ahorros en divisas que contribuye a la reserva de divisas extranjeras.

En el contexto más amplio de América Latina y el Caribe, las remesas forman parte de una porción cada vez más creciente del ingreso nacional. Pese a que representan dos por ciento del producto interno bruto, el impacto de las remesas varía entre países y regiones, y es mayor en las economías más pequeñas.

Las remesas son importantes por al menos cinco razones. Primero, representan una obligación y un compromiso con las necesidades familiares. Segundo, las remesas tienen como resultado la distribución de las finanzas a los hogares y sectores del país que tienden a estar económicamente en desventaja. Tercero,

las remesas producen un impacto macroeconómico y tienden a no disminuir con las crisis económicas. Por consiguiente, pueden compensar o estabilizar los altibajos de los ciclos financieros. Cuarto, estas grandes transferencias financieras poseen el potencial y la capacidad de generar riquezas en el hogar y en la comunidad a donde fueron enviadas. Quinto, las remesas tienen efectos multiplicadores, en parte a través de la promoción de las "cinco T": turismo, transporte (aéreo), telecomunicaciones, transferencias (de remesas) y transacciones comerciales (nostálgicas).

Gráfica 3.
Remesas hacia América Latina y el Caribe como porcentaje del PIB, 1980-2003



Fuente: World Bank, *World Development Indicators*, Washington, The World Bank, 2005.

Estas variaciones se asocian a su relación con el PIB, a los flujos *per capita* y al PIB *per capita* o al costo de enviar el dinero (véase gráfica 3). Por ejemplo, Haití, Honduras, Nicaragua, El Salvador y Jamaica son países cuyas remesas recibidas representan más de diez por ciento del PIB total. Sin embargo, no todos estos países están presentes cuando se comparan en términos *per capita*. Los países que reciben más de 100 dólares *per capita* son diez, entre los que están incluidos México, Guatemala, Ecuador, Barbados y Grenada.

Dichas diferencias también se presentan en los envíos promedio así como en la relación entre la cantidad enviada anual y el ingreso *per capita* de esos países. Estas diferencias pueden observarse en el cuadro 2. Pese a que la cantidad promedio enviada ronda 270 dólares por mes, cuando esta cifra se compara con el PIB *per capita*, los resultados vuelven a variar. Los destinatarios en Haití, Honduras y Bolivia, por ejemplo, reciben cantidades que

representan aproximadamente tres veces su PIB *per capita*. El costo de enviar el dinero también varía entre los países y puede estar asociado al volumen; cuanto menor sea la cantidad que ingresa a un país, más cara puede ser la transferencia.

Las diferencias en estas tendencias son una función de las condiciones específicas del país así como de la historia migratoria. Por ejemplo, a pesar de que Centroamérica, México y el Caribe tienen una relación histórica de migración hacia Estados Unidos, cada patrón migratorio y sus subsecuentes flujos de

Cuadro 2.
Remesas y principales indicadores económicos

País	Transferencias de remesas					
	y PIB (%)	per cápita	Costo (%)	R/PIBPC	Transferencia promedio	Volumen anual
México	2.3%	162	6.88%	0.73	351	16 613 000 000
Brasil	0.6%	34	8.13%	1.85	541	5 928 000 000
Colombia	3.9%	87	7.45%	1.31	220	3 857 000 000
Guatemala	8.7%	218	7.22%	2.60	363	2 681 000 000
El Salvador	14.3%	390	6.18%	1.91	339	2 548 000 000
República Dominicana	14.1%	279	10.39%	0.87	176	2 438 000 000
Ecuador	5.7%	134	4.94%	2.57	293	1 740 000 000
Jamaica	17.2%	566	8.11%	0.79	209	1 497 000 000
Perú	1.4%	50	6.48%	0.95	169	1 360 000 000
Honduras	12.4%	163	7.67%	2.91	225	1 134 000 000
Haití	27.8%	122	7.72%	3.17	123	1 026 000 000
Nicaragua	10.8%	146	6.93%	2.07	133	800 000 000
Paraguay	3.7%	89	9.11%	2.24	263	500 000 000
Bolivia	1.6%	48	7.19%	2.77	235	422 000 000
Costa Rica	1.8%	80	9.46%	0.82	301	320 000 000
Argentina	0.2%	7	9.02%	0.36	212	270 000 000
Panamá	0.7%	77	10.50%	0.56	196	231 000 000
Guyana	8.6%	186	10.14%	2.27	179	143 000 000
Barbados	4.3%	418	11.66%	0.29	220	113 000 000
Trinidad y Tobago	0.8%	30	10.41%	0.45	200	100 000 000
Uruguay	0.3%	71	11.28%	0.22	198	93 000 000
Belice	1.7%	281	8.78%	0.73	220	77 000 000
Surinam	2.1%	114	10.17%	1.17	220	50 000 000
Grenada	5.2%	220	ND	0.68	220	23 000 000
República Bolivariana de Venezuela	0.0%	1	17.10%	0.41	138	21 000 000
Chile	0.0%	1	8.90%	0.64	279	13 000 000
Antigua y Barbuda	1.5%	140	ND	0.29	220	11 000 000
Dominica	1.5%	56	ND	0.77	220	4 000 000
St. Kitts y Nevis	1.2%	86	ND	0.36	220	4 000 000
Santa Lucía	0.6%	25	ND	0.63	220	4 000 000
San Vicente y Las Granadinas	0.8%	27	ND	0.81	220	3 000 000

Fuente: Bancos centrales de cada país, Indicadores de desarrollo del Banco Mundial, información recabada por el autor.

remesas responden a las realidades de esos países. Así, los salvadoreños y los dominicanos pueden recibir volúmenes relativamente similares, sin embargo, sus poblaciones migrantes son distintas en tamaño y el momento en que se producen los flujos responde a dinámicas variadas. En el caso de El Salvador, respondieron a la guerra civil y al proceso posterior a este conflicto, mientras que en la República Dominicana existe una respuesta a una tradición histórica más larga, con un punto de referencia en las comunidades en el exilio que escaparon de la dictadura de Trujillo.

Una mirada a estos flujos y sus manifestaciones en la región de América Latina y el Caribe muestra la presencia de tres grupos distintos, ya que se relacionan con el impacto que estos fondos tienen en cada país. Un grupo está representado por aquellos países cuyos flujos producen un efecto en la mayoría, cuando no sobre la totalidad de los indicadores mencionados anteriormente. Esto significa que las remesas tienen una presencia importante en el ingreso nacional y *per capita* de cada país, así como el influjo a un determinado hogar es al menos dos veces el ingreso *per capita* promedio. Un segundo grupo es en el que su efecto se siente en la mitad de dichos indicadores y el tercer grupo es en el que el impacto de las remesas es mínimo (véase cuadro 3).

Cuadro 3.
Impacto de las remesas en las economías latinoamericanas y caribeñas

Impacto de las remesas		
Fuerte (3)	Medio (2)	Bajo (1)
Guatemala	Paraguay	Dominica
Ecuador	Colombia	Panamá
Nicaragua	Perú	Antigua y Barbuda
El Salvador	República Dominicana	San Vicente y Las granadinas
Haití	Brasil	Chile
Honduras	Surinam	Trinidad y Tobago
Bolivia	Costa Rica	Argentina
Guyana	Belice	St. Kitts y Nevis
Jamaica	Grenada	Uruguay
México	Barbados	Santa Lucía
		República Bolivariana de Venezuela

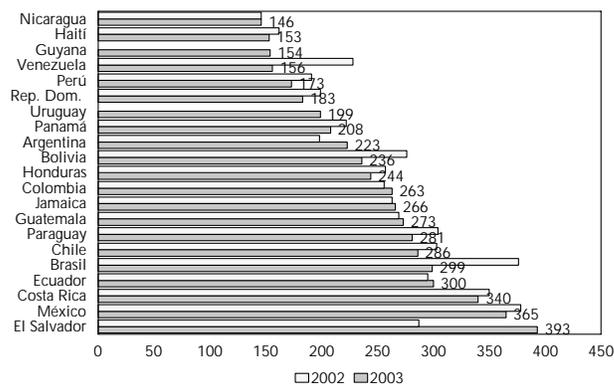
Proporción de las remesas: 1: < .66; 2: 0.67-1.5; 3: > 1.51; Remesas como porcentaje del PIB: 1: < 1%; 2: 1 a 4%; 3: > 4%; Remesas per cápita: 1: < 36; 2: 37-100; 3: > 100; Costo de las remesas: 1: > 7.5; 2: 7.6-9.5; 3: < 9.5.

Beneficios para los hogares

Una de las razones por la que la gente emigra es para resolver las necesidades económicas y financieras de las familias. La consecuencia es el desarrollo de compromisos transnacionales para pagar los gastos de mantenimiento del hogar, las deudas y otras obligaciones en el país de origen. En promedio, los inmigrantes se comprometen a enviar alrededor de tres mil dólares anuales, cantidad que suele representar diez por ciento o más de los ingresos del inmigrante¹ (véase gráfica 4). En términos generales, los inmigrantes que viven en Estados Unidos envían 280 dólares en remesas por lo menos doce veces al año, aunque estas cantidades varían según el país de origen. Entre los latinoamericanos, los inmigrantes que más dinero envían son los mexicanos, los brasileños y los costarricenses, mientras que los peruanos, los haitianos y los nicaragüenses son quienes menos dinero envían. Los inmigrantes mexicanos, en conjunto, envían alrededor de 22 por ciento (casi 400 dólares por mes) de sus ingresos.

Tanto en las áreas urbanas como en las rurales, los hogares que reciben el dinero gastan la gran mayoría de las remesas en las necesidades básicas, es decir, en el consumo y los gastos cotidianos. La mayoría de los hogares utiliza el dinero para cubrir el costo de la vida.

Gráfica 4.
Cantidad promedio mensual enviada por los inmigrantes



Fuente: National Money Transmitters Association 2005.

¹ De acuerdo con el censo de Estados Unidos del año 2000, alrededor de 40 por ciento de los latinos ganan menos de 20 mil dólares por año y alrededor de 70 por ciento percibe menos de 35 mil dólares al año. (Bureau de Censos de Estados Unidos, 2000).

Remesas en la región de América Latina y el Caribe

Los recursos se destinan a los miembros inmediatos de la familia. Específicamente, los padres y los hermanos son quienes tienen mayor probabilidad de recibir el dinero. No sólo son los beneficiarios de las remesas sino, más bien, los principales administradores del ingreso procedente del extranjero (véanse cuadros 4 y 5).

Cuadro 4.
Administración de las remesas

Tipo de gasto	Guatemala (%)	Honduras (%)	El Salvador (%)	México (%)	Ecuador (%)
Total	100	100	100	100	100
Gastos cotidianos (crédito hipotecario, renta, alimentos, productos de uso habitual)	68	77	84	70	60
Ahorros	11	4	4	7	8
Inversiones empresariales	10	4	4	1	8
Educación	7	10	4	6	2
Otros gastos	3	3	2	3	18
Compra de propiedades	1	2	1	1	4
No sabe/no contesta	0	0	2	11	1

Fuente: Fondo Multilateral de Inversión-Banco Interamericano de Desarrollo, Receptores de Remesas en México, Octubre 2003; Receptores de remesas en Guatemala, El Salvador y Honduras, Septiembre 2003; Receptores de Remesas en Ecuador, MIF-IADB/FOMIN-BID, Washington, D. C., Mayo 2003.

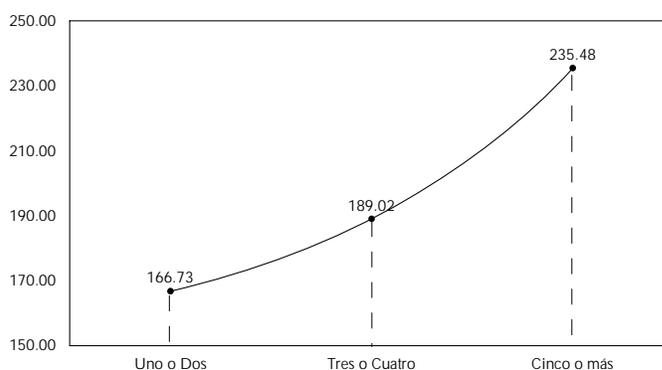
Cuadro 5.
Beneficiarios de las remesas

	Guatemala (%)	Honduras (%)	El Salvador (%)	México (%)	Ecuador (%)
Total	100	100	100	100	100
Hijos	12	16	15	11	14
Hermanos	42	32	32	35	28
Cónyuge	9	9	6	9	13
Padre	19	27	27	19	29
Otros	19	16	22	17	15
No sabe/no contesta	0	0	0	10	1

Fuente: Fondo Multilateral de Inversión-Banco Interamericano de Desarrollo, Receptores de Remesas en México, Octubre 2003; Receptores de remesas en Guatemala, El Salvador y Honduras, Septiembre 2003; Receptores de Remesas en Ecuador, MIF-IADB/FOMIN-BID, Washington, D. C., Mayo 2003.

De hecho, de acuerdo con una encuesta reciente realizada en treinta estados de la Unión Americana, el compromiso de los inmigrantes para sostener a sus familias depende más del número de beneficiarios que del ingreso que perciben en Estados Unidos. La gráfica que se presenta a continuación muestra cómo la cantidad promedio enviada por los migrantes aumenta con forme aumenta el número de personas que se beneficiarán con las remesas.

Gráfica 5.
Cantidad promedio enviada y número de dependientes de las remesas



Efectos redistributivos

La larga historia de América Latina en lo que respecta a la desigualdad en el ingreso y la consecuente mala distribución del ingreso es una razón fundamental para la pobreza de la región. Las remesas se convirtieron en un mecanismo para enfrentar la pobreza y la distorsionada distribución del ingreso. Es más, una característica primordial de las remesas radica en su naturaleza distributiva; el dinero se encamina directamente a muchos de los hogares (y, de manera ocasional, a las comunidades) de bajos ingresos y ciudadanos pobres.

Una manera de observar el efecto redistributivo es mediante la comparación de los ingresos de los hogares que reciben remesas con el ingreso promedio nacional (véase cuadro 6). Los hogares que reciben remesas generalmente reciben el equivalente al PIB *per capita* en América Latina. Dado que menos de 20 por ciento de los latinoamericanos recibe el equivalente al PIB *per capita*, los inmigrantes se ocupan de mejorar drásticamente la condición de sus parientes, que pueden representar más de diez por ciento de la población.

Cuadro 6.
PIB *per capita*, distribución del ingreso y remesas *per capita*

País	PIB anual per	PIB per cápita	PIB per cápita	Remesas per
	cápita	del 20% más	del 40% más	cápita ^a
	(\$)	pobre	pobre	(\$)
		(\$)	(\$)	
Panamá	4 020	181	390	440
El Salvador	2 113	112	218	361
República Dominicana	2 514	85	206	257
Paraguay	1 167	61	125	177
Guatemala	1 755	81	163	176
Nicaragua	714	30	64	147
México	5 922	420	640	132
Ecuador	1 489	77	153	129
Honduras	929	43	86	127
Costa Rica	4 074	204	428	78
Colombia	1 820	64	153	70
Bolivia	902	44	81	39
Brasil	2 834	94	204	30
Venezuela	4 079	175	408	10
Argentina	4 220	219	388	6

Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators* (Washington, D. C., 2003). Varios años a finales de la década de 1990.

Otro indicador de la naturaleza redistributiva de las remesas puede verse en su distribución geográfica. Al menos 30 por ciento del dinero enviado vía remesas llega a zonas rurales de América Latina, cuya población es abrumadoramente pobre. En el caso mexicano, diez de las entidades predominantemente rurales de México, son las principales fuentes de emigración. La *Encuesta sobre Migración en la Frontera Norte de México* (EMIF), publicada en 1994, mostró que más de 75 por ciento de los migrantes que vivían en México, tenía su origen en diez estados de la república (El Colegio, 2003). De manera similar, los principales diez estados receptores de remesas —Guanajuato, Jalisco, Michoacán, San Luis Potosí, Guerrero, Zacatecas, el Distrito Federal, el Estado de México, Chihuahua y Durango— reciben más de dos tercios de las remesas totales enviadas a México, como se muestra en el cuadro 7 (Torres, 2001).

En El Salvador, las provincias que pierden los mayores porcentajes de población por la migración —San Vicente, Cabañas, Chalatenango, Morazán, La Unión y Sonsonante— comparten características con sus contrapartes mexicanas. En particular, se trata de comunidades predominantemente rurales, que sufren el mayor deterioro ecológico, tienen la menor calidad de vida y carecen significativamente de infraestructura. Algo que debe destacarse es que la distribución

geográfica de los hogares destinatarios de las remesas en México y en El Salvador es similar. De este modo, los hogares rurales en cada país representan un porcentaje importante de todos los destinatarios de las remesas (véase cuadro 8).

Cuadro 7.
Principales 10 estados expulsores de migrantes y principales 10 estados receptores de remesas en México

Estado	Porcentaje del total de migrantes ^a	Porcentaje de las remesas ^b
Total	75.8	66.8
Guanajuato	17.9	13.7
Michoacán	10.9	11.2
Distrito Federal	7.5	4.5
San Luis Potosí	7.4	5.8
Jalisco	6.9	11.4
Coahuila	6.3	..
Durango	5.7	3.4
Chihuahua	5.2	3.6
Zacatecas	4.5	4.5
Guerrero	3.5	4.9
Estado de México	..	3.8

Fuentes: El Colegio de la Frontera Norte, "Problemas y Perspectivas de las Remesas de los Mexicanos y Centroamericanos en Estados Unidos", inédito, Departamento de Estudios Económicos, El Colegio de la Frontera Norte, México, 2002, p. 30; Torres, Federico, "Las Remesas y el Desarrollo Rural en las Zonas de Alta Intensidad Migratoria en México", Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), Naciones Unidas, México, 2001, pp. 3, 27-28.

(a) 1993-1994.

(b) 2000.

Cuadro 8.
Porcentaje de los hogares receptores de remesas en las áreas rural y urbana, 1996

	México (%)	El Salvador (%)
Urbana	54.30	60.50
Rural	45.70	39.50

Fuentes: El Colegio de la Frontera Norte, "Problemas y Perspectivas de las Remesas de los Mexicanos y Centroamericanos en Estados Unidos", inédito, Departamento de Estudios Económicos, El Colegio de la Frontera Norte, México, 2002, p. 36; García, Juan José. "Las Tendencias de la Migración en El Salvador", FUSADES-PNUD, 1998, p. 10.

También vale la pena destacar los patrones migratorios y de remesas de Nicaragua. La migración nicaragüense se produce fundamentalmente hacia Estados Unidos desde Managua y hacia Costa Rica desde las regiones rurales del país. En un estudio de cobertura nacional llevado a cabo en junio de 2001, 42 por ciento de las personas que vivían en Managua informaron tener un pariente en el extranjero, en comparación con 35 por ciento de los residentes de la región del Pacífico y 29 por ciento de quienes vivían en el norte-centro del país. La mayoría de los informantes que vivían fuera de Managua reportaron que sus familiares trabajaban en Costa Rica, mientras que las personas encuestadas que vivían en Managua informaron que sus parientes habían migrado fundamentalmente hacia Estados Unidos (Orozco, 2003a).

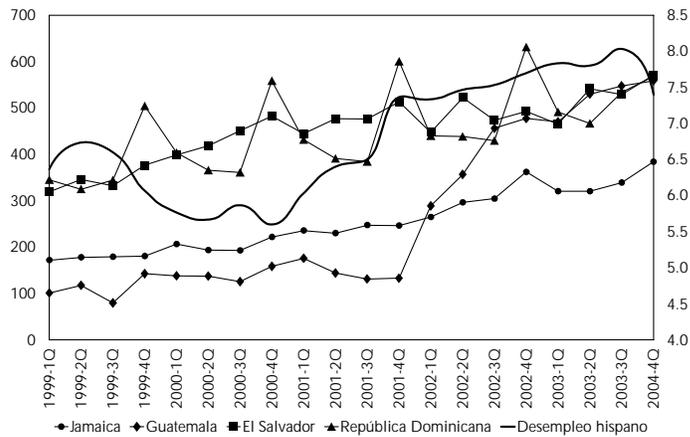
Efectos macroeconómicos y contra-cíclicos

Desde el punto de vista macroeconómico, las remesas adquirieron tanta importancia como las exportaciones, consideradas tradicionalmente como el componente más importante del PIB. En algunos años, las remesas hacia El Salvador superaron las exportaciones totales, y en la República Dominicana y en Nicaragua, los volúmenes de las remesas equivalentes a más de la mitad del valor de las exportaciones. El Salvador depende en gran medida de las remesas y ha puesto en marcha políticas nacionales para atraer su llegada. Incluso en economías grandes, como la de México, las remesas son de singular importancia: son equivalentes a seis por ciento de las exportaciones totales y a más de 72 por ciento de la inversión extranjera directa (Orozco, 2002b).

Además, las remesas ofrecen una tendencia prácticamente contra-cíclica para la economía durante un período de tiempo extenso (Ratha, 2003). Más allá de la recesión económica global y de su impacto sobre Estados Unidos, las remesas continuaron, aún y a pesar del desempleo creciente entre la comunidad hispana estadounidense (véase gráfica 6). Mientras que, en Estados Unidos, la tasa de desempleo latino aumentó de 6.3 por ciento en 2001 a 7.3 por ciento en 2002 y a 8.3 por ciento en 2003, la cantidad de dinero enviado en remesas siguió aumentando de manera normal, e incluso creció más para algunos países. La tendencia por la cual las remesas mantienen las mismas tasas o las aumentan en épocas de crisis económica es particularmente importante para el país receptor.²

² La República Dominicana constituye un caso útil para ejemplificar y explicar los determinantes macroeconómicos de las remesas. Para un análisis detallado de este tema, ver Manuel Orozco, "Determinants of Remittance Transfers: The Case of the Dominican Republic, January 1999 to September 2003".

Gráfica 6.
Naturaleza contra-cíclica: Flujos trimestrales hacia los países latinoamericanos seleccionados



Fuente: Bancos centrales de cada país.

Remesas y finanzas

El contacto hacia y con las instituciones financieras es un punto central para las transferencias de remesas. A su vez, las instituciones financieras cumplen una función vital para ofrecer potenciales de desarrollo. Necesariamente, las remesas involucran al menos una relación indirecta con las instituciones bancarias: en algún momento, las remesas siempre pasan por los bancos. Por lo tanto, las remesas poseen al menos dos posibilidades de desarrollo: como un flujo financiero que permite de manera importante los gastos para el mejoramiento de la calidad de vida, o como un medio para conectar a la gente con las instituciones bancarias. Es más, el acceso a servicios financieros convencionales, como el que proveen los bancos y las uniones de crédito, desempeña un papel vital en la creación y expansión de la ciudadanía económica.

La importancia de las remesas como una herramienta potencial para que tengan una cuenta bancaria quienes no tenían una es vital. Sólo cincuenta por ciento de los latinos en Estados Unidos tiene una cuenta bancaria, y el número de latinoamericanos en su país de origen que poseen una cuenta bancaria es mucho más bajo, especialmente en los países pobres. La ausencia de bancos y de cuentas bancarias tiene una gran cantidad de implicaciones negativas, desde los costos más elevados para la transmisión de las remesas hasta la falta de crédito para compra de vivienda o para la inversión en empresas producti-

vas. También es cierto lo contrario: la gente que posee una cuenta bancaria es más probable que mejore su situación financiera y su ciudadanía económica en Estados Unidos, en América Latina y en el Caribe.

La contribución de las remesas para habilitar la ciudadanía financiera se indica mediante el resultado de que los hogares receptores de remesas en América Latina presentan una tasa más alta de posesión de cuentas bancarias que los hogares que no reciben remesas. Una explicación para esta tendencia pudiera ser que cuando los hogares acumulan ahorros, buscan la manera más eficiente de movilizarlos y recurren a instituciones financieras. Otra explicación posible es la influencia de la familia en Estados Unidos, que está más familiarizada con las instituciones financieras.

Otros estudios también demostraron que los hogares receptores de remesas ahorran más que aquellos hogares que no las reciben (Andrade-Eeckoff, 2003). Esta observación pone de relieve la importancia de las políticas adecuadas para promover la apertura de cuentas bancarias; las tasas de ahorro probablemente aumentarían y las oportunidades de préstamos podrían encontrarse disponibles en las comunidades locales.

Efecto multiplicador de las remesas

Además, las remesas tienen un efecto multiplicador sobre la economía. En la práctica, esto significa que el creciente flujo de dinero hacia la economía procedente de las remesas contribuye más que su valor real u original para esa economía, ya que cuando el dinero se gasta (habitualmente) o se ahorra o invierte (menos frecuente), se convierte en más dinero disponible en el conjunto de la economía, lo que lleva a una expansión general de la economía. En otros términos, el efecto multiplicador es un cambio positivo y desproporcionado y un aumento en el gasto y en los flujos financieros.

Para medir los efectos particulares de los flujos de remesas en el empleo y en la productividad económica, los economistas analizan la proporción de los gastos de las remesas desembolsados para el consumo del hogar. En su estudio sobre las remesas y la economía mexicana, Zárate (2004) concluye que las remesas parecen fluir fundamentalmente a los municipios rurales pequeños que están vinculados con economías más dinámicas a través de mercados de bienes y trabajo, donde los principales beneficiarios son negocios urbanos y rurales. Por consiguiente, en la perspectiva macroeconómica, las áreas rurales que reciben flujos de remesas tienden a presentar una onda expansiva sobre

los centros económicos urbanos a medida que aumenta el consumo y, por lo tanto, se incentiva la demanda de bienes y servicios producidos en las áreas urbanas. Un estudio previo realizado por Massey y Durand llegó a conclusiones similares recalcando que el efecto multiplicador podría alcanzar cuatro dólares, esto es, por cada *migradólar* que ingresa a una economía local se generan cuatro en la demanda de bienes y servicios (Durand y Massey, 1996).

Otra forma en la que puede apreciarse el efecto multiplicador de las remesas se representa en términos de consecuencias económicas más variadas y difusas, denominadas en este trabajo como las cinco T. Estas cinco T —transferencias, telecomunicaciones, turismo, transacciones comerciales (nostálgicas), y transporte (aéreo)— se discuten detalladamente más adelante, haciendo una referencia particular a la globalización. Además, es importante señalar, sin embargo, que algunas de estas cinco T también representan un efecto multiplicador de las remesas. Probablemente, este fenómeno sea más notable en las transacciones comerciales nostálgicas, dado que los inmigrantes en Estados Unidos (y en otros países receptores) compran productos de consumo hechos en su país de origen y, en algunos casos, en sus comunidades de origen.

En un nivel más difuso, los empleos del país de origen en el dominio de áreas tales como las telecomunicaciones y el transporte aéreo, tuvieron que expandirse para responder a la demanda creada por los emigrantes y su gasto.

Remesas como parte de un proceso: globalización y las cinco T³

Las remesas son un componente significativo de la manera en que los países se insertan en la economía global a través de sus comunidades migrantes. Las remesas no sólo tienen que ver con la actitud individual de los migrantes, además, son parte del proceso mediante el cual las naciones se integran más en la economía global. En la actual oleada migratoria, los inmigrantes son agentes que globalizan sus países de origen.

Dicha integración económica dentro de la economía mundial sucedió, en gran medida, a través de la migración laboral y activó lo que denominamos como las cinco T de la integración económica. Estos elementos abrieron negocios y oportunidades de inversión que expandieron el comercio y la inversión.

³ Partes de esta sección se presentaron en el informe "Transnationalism and Development" preparado por el autor.

Transporte aéreo

El uso del transporte aéreo también reviste una gran importancia económica. El Grupo Taca, aerolínea que opera en América Central, tiene 15 vuelos diarios desde Estados Unidos hacia El Salvador y más de 70 por ciento de sus pasajeros son centroamericanos. Existen al menos dos vuelos diarios directos entre Chicago y Zacatecas, entre Nueva York y Puebla, y entre Los Ángeles y varias ciudades mexicanas. El tráfico aéreo se ha incrementado bastante entre dichos países. Hay muchas aerolíneas que operan en la región y que compiten entre sí. Desde el aeropuerto John F. Kennedy por sí sólo, los vuelos anuales transportan alrededor de 140 mil personas a Santo Domingo y otras 95 mil a Miami.

Cuadro 9.
Frecuencias de viajes de los inmigrantes a su país de origen (en porcentaje)

	Tres o más veces por año	Dos veces por año	Una vez por año	Una vez cada dos años	Una vez cada tres años	Viajo poco	Nunca viajé
Total	3.0	8.2	19.1	10.1	5.0	17.0	37.7
Ecuador	0.0	12.2	39.2	35.1	4.1	9.5	0.0
República Dominicana	11.6	24.5	33.3	10.9	3.4	16.3	0.0
Guyana	5.8	12.1	26.7	18.4	10.7	26.2	0.0
El Salvador	1.5	5.6	20.4	5.6	8.7	23.5	34.7
México	2.5	5.0	20.1	4.6	6.3	14.6	46.9
Colombia	2.0	7.0	13.0	6.0	0.0	15.0	57.0
Nicaragua	2.0	6.0	11.3	13.3	3.3	12.7	51.3
Cuba	0.0	2.3	10.9	4.0	1.7	13.1	68.0
Honduras	0.0	5.5	6.8	12.3	2.7	12.3	60.3
Guatemala	0.9	3.7	4.6	3.7	0.9	15.6	70.6

Fuente: Información proveniente de la encuesta del autor ante inmigrantes en Nueva York, Los Ángeles, Washington, D. C., Chicago y Miami, llevada a cabo por Emmanuel Sylvestre y Asociados. Los resultados parciales se encuentran reportados en Orozco 2004a, ver metodología de la encuesta al final del capítulo.

Una encuesta llevada a cabo por el autor demuestra que treinta por ciento de los inmigrantes que envían remesas señalan que viajan a su país de origen al menos una vez al año. Los grupos de inmigrantes varían en términos de viaje, de modo que los ecuatorianos, los dominicanos y los guyaneses viajan más seguido que los demás inmigrantes (véase cuadro 9). Los ecuatorianos son los viajeros más frecuentes a su país, con 12 por ciento de su población inmigrante que viaja dos veces por año y 40 por ciento que viaja una vez por año. Más de uno de cada diez dominicanos viaja tres veces al año, dos de cada diez viajan dos veces y uno de cada tres viaja a su país de origen una vez al año.

Los inmigrantes que aún no regresaron a su país de origen suelen ser personas que solo llevan poco tiempo viviendo en Estados Unidos. Más del 60 por ciento de quienes viven en Estados Unidos desde hace menos de seis años no han viajado hacia su país. Este dato es consistente con otra investigación que muestra que los migrantes recientes tienden a enviar menos dinero a sus casas debido a los menores ingresos y las obligaciones que les implica establecerse en un nuevo país.

Turismo

El contacto entre los inmigrantes y su país de origen es un proceso constante. Una faceta de este contacto duradero es que en un momento dado los emigrantes se convierten en turistas en su país de origen. Por ejemplo, un gran número de turistas en la República Dominicana, El Salvador, Honduras, Nicaragua, y México incluyen a residentes originarios de esos países que vivían en el extranjero. Muchos de los turistas que visitan El Salvador, por ejemplo, son salvadoreños que viven en Estados Unidos. Sus estadías duran en promedio más de dos semanas, y su gasto promedia los 50 dólares diarios. Asimismo, los nicaragüenses viajan de modo más frecuente a Managua y se llevan bienes de consumo y maquinaria. Alrededor de quinientos mil dominicanos expatriados, o alrededor de 20 por en un momento dado ciento de los turistas de la República Dominicana, regresan anualmente a su país de origen y gastan 650 dólares por visita (véase cuadro 10). De la misma manera, alrededor de 20 por ciento del turismo anual a México está constituido por mexicanos que regresan a sus comunidades de origen, a menudo a los pueblos pequeños, para las

Cuadro 10.
Turismo en la República Dominicana, Jamaica y México,
y origen nacional de los turistas

	Nacionales	Porcentaje	Año
República Dominicana	523 588	15.0	2003
Jamaica	57 428	6.0	2004
México	2 203 100	0.2	1997

Fuente: Banco Central, República Dominicana, <http://www.bancentral.gov.do/>; Banco de Jamaica, *Compendio Estadístico*, Octubre 2004; los funcionarios del gobierno de Jamaica señalan que el porcentaje reportado es por lo menos la mitad de lo que representan las tendencias actuales: los jamaquinos que viven en el extranjero no tienen que llenar formatos como si fueran jamaquinos no residentes, por lo que las estadísticas subestiman su volumen real, Banco de México, www.mexicotravel.com.

fiestas religiosas patronales, para navidad y otras celebraciones. En conjunto, estas visitas implican el gasto o la transferencia directa de millones de dólares en los países de origen (Orozco, 2002c).

Visitar el país de origen implica algo más que quedarse con los parientes. Los inmigrantes que regresan a sus países de visita también son turistas que gastan cantidades considerables de dinero en esparcimiento con sus familias. En diversas ocasiones, las visitas se llevan a cabo desde fines de diciembre y principios de enero (festejos de navidad y año nuevo), hasta la pascua y otras celebraciones religiosas. Otros inmigrantes realizan viajes especiales a sus pueblos de origen para las bodas, cumpleaños, fallecimientos y otras situaciones urgentes.

De manera general, los inmigrantes gastan al menos mil dólares por estadía (véase cuadro 11). Nuevamente, los ecuatorianos son el grupo más destacable, en el sentido de que no solo son los que viajan más a menudo, sino que además gastan más. Otros grupos de latinos tienden a gastar cantidades similares, entre mil y dos mil dólares por viaje.

Cuadro 11.
¿Cuánto gasta por viaje? (en porcentajes)

	Menos de \$1 000 por estadía	Menos de \$2 000 por estadía	Más de \$3 000 por estadía
Total	43.9	38.9	17.0
Colombia	82.9	17.1	0.0
Cuba	50.0	26.9	23.1
Ecuador	9.6	39.7	50.7
El Salvador	43.6	48.2	8.2
Guatemala	51.6	35.5	12.9
Guyana	45.8	41.1	13.1
Honduras	56.7	33.3	10.0
México	33.9	38.4	27.7
Nicaragua	72.7	21.2	4.5
República Dominicana	35.8	50.7	13.4

Fuente: Información proveniente de la encuesta del autor ante inmigrantes en Nueva York, Los Ángeles, Washington, D. C., Chicago y Miami, llevada a cabo por Emmanuel Sylvestre y Asociados. Los resultados parciales se encuentran reportados en Orozco 2004a, ver metodología de la encuesta al final del capítulo.

Guyana ofrece un ejemplo interesante del alcance de los contactos económicos. Cuarenta por ciento de los guyaneses que envían remesas visitan su país de origen al menos una vez por año. Esta cifra representa un mercado potencialmente lucrativo y relativamente no explotado. Los inmigrantes guyaneses que visitan su país de origen gastan aproximadamente mil dólares por estadía. Esto suma, al menos, 25 millones de dólares que se quedaron en el país. Por lo tanto, su contribución a la economía puede ser tan importante como la de las remesas, estimadas en más de 100 millones de dólares (Orozco, 2004b).

Telecomunicaciones

Las llamadas telefónicas son otro aspecto fundamental de la conectividad que afecta la economía de los países. Los inmigrantes realizan llamadas a sus parientes en el extranjero que suman alrededor de 120 minutos por mes. Dichas cantidades se traducen en millones de dólares que benefician a las compañías y a la infraestructura de telecomunicaciones. Entre 50 y 80 por ciento de las ganancias generadas por los teléfonos, proceden de llamadas directas de casa a casa realizadas por los inmigrantes (Orozco, 2004b).

Las llamadas de casa a casa pueden estar en el origen del ingreso generado en las telecomunicaciones internacionales de larga distancia. Los centroamericanos que viven en Estados Unidos mantienen un contacto significativo con sus países de origen, y las llamadas telefónicas son una forma importante de contacto familiar transnacional. Más de 60 por ciento de los centroamericanos llaman al menos una vez por semana y pasan 30 minutos por semana, como mínimo, en comunicaciones telefónicas con sus parientes, sumando un total de 120 minutos mensuales (véanse cuadros 12 y 13).

Los contactos de los inmigrantes representan una parte sustantiva de los ingresos de las compañías telefónicas por el servicio entre Estados Unidos y América Latina. La mitad de los minutos por llamada desde Estados Unidos a América Central y a la República Dominicana, por ejemplo, es de llamadas directas de casa a casa (véase cuadro 14).

Cuadro 12.
Frecuencia de llamadas telefónicas de larga distancia internacional realizadas a los parientes en el país de origen (en porcentaje)

	Dos o más veces por semana	Una vez a la semana	Una vez cada dos semanas	Una vez por mes	Llamo ocasionalmente
Total	29.1	34.7	21.3	11.2	3.7
Colombia	39.0	38.0	16.0	6.0	1.0
Cuba	11.9	35.7	32.1	16.7	3.6
Ecuador	55.0	43.0	2.0	[¿cero?]	[¿cero?]
El Salvador	23.8	34.3	27.6	11.4	2.9
Guatemala	21.1	34.9	26.6	12.8	4.6
Guyana	16.6	25.3	30.4	20.7	6.9
Honduras	23.0	33.8	25.7	10.8	6.8
México	28.3	44.4	14.3	9.0	3.9
Nicaragua	29.1	40.5	20.3	8.1	2.0
República Dominicana	60.7	16.7	11.3	8.0	3.3

Fuente: Información proveniente de la encuesta del autor ante inmigrantes en Nueva York, Los Ángeles, Washington, D. C., Chicago y Miami, llevada a cabo por Emmanuel Sylvestre y Asociados. Los resultados parciales se encuentran reportados en Orozco 2004a, ver metodología de la encuesta al final del capítulo.

Cuadro 13.
Duración promedio de las llamadas telefónicas de larga distancia internacional realizadas a los parientes en el país de origen (en porcentaje)

	Menos de 5 minutos	de 6 a 10 minutos	de 11 a 20 minutos	de 20 a 30 minutos	Más de 30 minutos
Total	2.0	8.9	22.0	27.3	35.7
Colombia	2.0	10.0	15.0	32.0	40.0
Cuba	4.6	21.1	39.4	21.1	9.7
Ecuador	0.0	4.0	45.0	37.0	13.0
El Salvador	0.5	4.3	11.4	22.4	59.0
Guatemala	0.0	1.8	9.2	18.3	64.2
Guyana	3.4	15.3	39.0	22.0	7.6
Honduras	4.0	14.7	20.0	25.3	29.3
México	2.5	3.2	7.8	29.4	55.7
Nicaragua	0.7	9.3	24.7	36.0	26.0
República Dominicana	0.7	6.7	13.3	35.3	44.0

Fuente: Información proveniente de la encuesta del autor ante inmigrantes en Nueva York, Los Ángeles, Washington, D. C., Chicago y Miami, llevada a cabo por Emmanuel Sylvestre y Asociados. Los resultados parciales se encuentran reportados en Orozco 2004a, ver metodología de la encuesta al final del capítulo.

Cuadro 14.
Llamadas telefónicas entre Estados Unidos y los países seleccionados de América Central

País	Total de minutos (2002)	Ingreso para Estados Unidos (\$)	Pago al país (\$)	Minutos de casa a casa (2003)
Nicaragua	62 243 684	28 440 239	15 878 883	120 280 413
El Salvador	659 528 740	185 825 580	68 190 716	492 510 153
Guatemala	909 056 312	300 132 848	77 585 373	305 441 973
Honduras	338 475 478	108 026 709	77 177 514	169 417 799
República Dominicana	1 005 737 128	149 761 218	41 348 782	660 806 085

Nota: El cálculo se basa en un promedio de cuatro llamadas mensuales de 5, 8, 15, 25 y 30 minutos por llamada. La fórmula utilizada fue la Σ de llamadas telefónicas = minutos anuales x porcentaje de llamada x porcentaje de los inmigrantes que envían dinero (a partir del Censo de Estados Unidos del año 2000).

Fuente: Igual que la del cuadro 10; Bureau de Censos de Estados Unidos; 2000, 2001, 2002 International Telecommunications Data, Comisión Federal de Comunicaciones, Diciembre de 2001 y Enero de 2003.

Transacciones comerciales nostálgicas

Por último, se encuentran las transacciones comerciales nostálgicas. Alrededor de 70 por ciento de los inmigrantes consume productos de su país de origen: tortillas, café, ron, tamales y dulces, entre otros. El volumen de productos nostálgicos exportados a Estados Unidos desde varios países de América Latina llega a representar alrededor de diez por ciento de las exportaciones totales.

Además de las exportaciones de estos bienes, los hogares receptores de remesas demandan bienes procedentes de Estados Unidos. Los valores y la información transmitida por los inmigrantes a sus parientes se traducen en importaciones.

La compra de bienes nostálgicos es una manera de mantener las tradiciones culturales de sus países de origen y de, al mismo tiempo, generar ingresos en dichos países. En la encuesta comparativa realizada por el autor, se preguntó a los latinos si compraban productos de su país de origen. La gran mayoría respondió de manera afirmativa. Sólo los inmigrantes cubanos presentaron una tasa de respuesta baja, debido al hecho de que viajan menos y tienen menor contacto con las instituciones cubanas. El embargo de Estados Unidos hacia la isla obstaculiza a adquisición de bienes de ese país. Sin embargo, más de 70 por ciento de otros inmigrantes de origen latino señaló que compraba bienes de sus países de origen.

La magnitud de estas dinámicas tiene efectos macroeconómicos. De acuerdo con el Ministerio de Economía de El Salvador (Batres-Marquez, 2001), dichos productos representan, según estimaciones, al menos diez por ciento del total de las exportaciones salvadoreñas a Estados Unidos, o su equivalente de 450 millones de dólares. Los alimentos salvadoreños como la tortilla de harina, los frijoles rojos, el loroco, las semitas, el queso y la horchata son exportaciones importantes (Batres-Marquez *et al.*, 2001). El trabajo de Batres-Marquez, así como otras experiencias, alentaron al gobierno en la búsqueda de estos productos para incorporarlos en su agenda comercial durante las negociaciones para el Tratado de Libre Comercio de América Central (CAFTA, por sus siglas en inglés). De hecho, el gobierno de El Salvador fue el único cuya agenda incluía de manera explícita su mercado étnico. Por ejemplo, las exportaciones a Estados Unidos de cerveza salvadoreña oscilaron entre uno y 3.5 millones de dólares entre 1999 y octubre de 2001 (USTR, 2002). Muchos productores del país de origen instalaron subsidiarias para que se hicieran cargo de la comunidad migrante.

Las importaciones estadounidenses de bienes procedentes de Guyana en los últimos cinco años reflejan la relación positiva y consistente que existe entre los dos países. Ocho productos representan 90 por ciento de los bienes importados de Guyana. Los guyaneses-americanos plantean una gran demanda de bienes tales como el ron, el pescado y el té —y las ganancias de dichos productos representan una parte importante del total de las exportaciones. Las importaciones de especias, por ejemplo, adquiridas por más de 60 por ciento de los inmigrantes de Guyana, aumentaron significativamente en los últimos cinco años, de menos de mil a 35 mil dólares (Orozco, 2004b) (véase cuadro 15).

Cuadro 15.
Importación estadounidense de productos procedentes de Guyana (en miles de dólares y en porcentaje de las importaciones totales en 2002)

	1998	1999	2000	2001	2002	1998-2002 (%)
Total para los ocho productos mencionados	123 814	108 756	124 850	126 422	104 298	90
Pescados y mariscos	34 091	33 678	45 674	58 367	40 892	33
Bauxita y aluminio	59 327	49 339	44 727	38 493	31 618	34
Ropa y bienes del hogar	7 070	8 477	7 940	6 999	7 503	6
Diamantes en bruto o sin pulir	3 013	703	1 310	4 966	7 262	3
Contrachapado y enchapado de maderas	11 025	9 646	10 748	9 766	6 131	7
Azúcar de caña y de betabel	7 627	5 546	12 854	4 952	5 064	6
Azufre y minerales no metálicos	160	65	15	1 278	3 174	1
Madera y leña en bruto	1 501	1 302	1 582	1 601	2 654	1
Total de las exportaciones	136 979	120 532	139 889	140 344	115 615	

Fuente: Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos, Interactive Tariff and Trade DataWeb.

La próspera demanda de bienes nostálgicos indujo a los migrantes a invertir en las fábricas de productos alimenticios de su país de origen, tales como queso, frutas y vegetales. Los migrantes que residen en Estados Unidos establecieron negocios en sus países de origen, por su parte, para instalar comercios de diverso tipo. Un ejemplo es Roos Foods, Inc., un fabricante de alimentos que produce y vende productos lácteos procesados en América Central para los centroamericanos y mexicanos que viven en Estados Unidos. Roos opera en Estados Unidos con franquicias en Nicaragua y en El Salvador. Es probable que continúe esta tendencia de inversión de los migrantes en sus países de origen.

Envío de remesas: condiciones del mercado en Estados Unidos

El valor de las remesas no se considera en su totalidad debido a una serie de problemas tanto en Estados Unidos como en América Latina y el Caribe. Algunos de los problemas son distintos para Estados Unidos, y algunos son distintos para América Latina y el Caribe, o para los países que se encuentran en ella. Sin embargo, existen además áreas importantes de traslape entre los impedimentos con base en Estados Unidos y con base en Latinoamérica para garantizar el valor completo de las remesas. Estos problemas incluyen los elevados costos de envío, la subutilización por parte de las instituciones de ahorro y crediticias, la competencia restringida, la falta de contabilidad y el inadecuado o ausente aprovechamiento de su potencial en las comunidades locales. Representan perjuicios de naturaleza transnacional, esto es, afectan tanto al remitente como al destinatario de las remesas en ambos países de origen y de destino. Sin embargo, es muy importante señalar que estos problemas pueden y debieran resolverse mediante una serie de cambios en las políticas.

Costos

Mientras que el mayor costo de la migración casi siempre es emocional y familiar, el costo financiero de enviar dinero es extremadamente importante. Como se explicó con anterioridad, frecuentemente, los inmigrantes envían cantidades significativas de dinero, por lo general, una vez al mes, en cantidades que oscilan entre los 150 y los 400 dólares, dependiendo del grupo. Estas cantidades son un porcentaje considerable del ingreso para estos trabajadores cuyo salario es mayoritariamente bajo.

Para obtener el dinero que envían a sus familias, la mayoría de los inmigrantes utiliza alguna forma de intermediación, ya sea formal o informal. Dichos intermediarios incluyen a las agencias de transferencia de dinero, los pequeños

agentes, los bancos o incluso a empresarios individuales. Utilizar intermediarios es una necesidad para la mayoría de quienes envían dinero, e implica hacerse cargo de los costos asociados. De manera habitual, los costos de envío rondan entre cuatro y diez por ciento de la cantidad enviada. Este costo suele ser caro, especialmente si se considera que existen opciones más económicas y con más valor agregado, tales como el uso de instituciones de ahorro y crediticias o las tarjetas de débito bancarias, como se señala más adelante en la discusión sobre las políticas alternativas (véase cuadro 16).

Cuadro 16.
Tasa de transformación de los clientes de transferencias de remesas en clientes bancarios

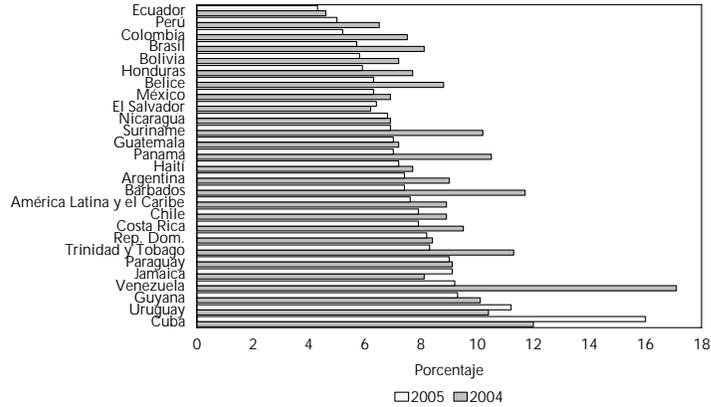
Institución	Cuentas nuevas	Transferencias mensuales	Tasa de conversión (%)
Red de la Gente	3 500	35 000	10
Banco Solidario	4 000	5 000	80
Fedecaces	4 375	22 000	20
Guayacán	533	5 426	10
Coosadeco	529	4 780	11
Acacu	3 000	2 703	110
Acocomet	800	2 383	34
El Comercio	80	800	10

Fuente: Orozco, Manuel y Eve Hamilton.

El costo de envío de las remesas refleja, generalmente, dos componentes: un cargo por el envío del dinero más una comisión sobre la tasa de cambio y la cantidad una vez convertida a la moneda local. El primero es sobre todo aplicable al análisis de las cuestiones de política estadounidense, mientras que la última es más relevante para consideraciones de política en Latinoamérica, y se discute en la siguiente sección. Las gráficas que siguen muestran los costos de transferencia promedio totales de enviar remesas a 23 países de América Latina y el Caribe desde Estados Unidos. Las cifras hacen referencia a información basada en datos recabados en las 50 compañías más grandes que operan en los diferentes países del hemisferio occidental. La gráfica 7 atañe al costo de enviar 200 dólares (cantidad enviada por casi 40 por ciento de los inmigrantes), y la gráfica 8 muestra el costo de enviar la cantidad promedio transferida hacia países determinados.

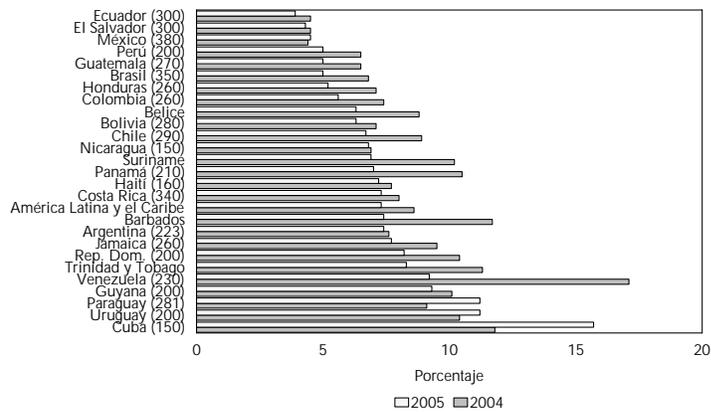
Históricamente, el mercado de envío de dinero de Estados Unidos se construyó sobre lo que estaba disponible para los inmigrantes. Las compañías de transferencia de dinero, especialmente Western Union, o los métodos infor-

Gráfica 7.
Costos por envío de \$200 desde Estados Unidos al país de origen



Fuente: Información recabada por el autor.

Gráfica 8.
Costos por envío promedio desde Estados Unidos al país de origen



Fuente: Información recabada por el autor.

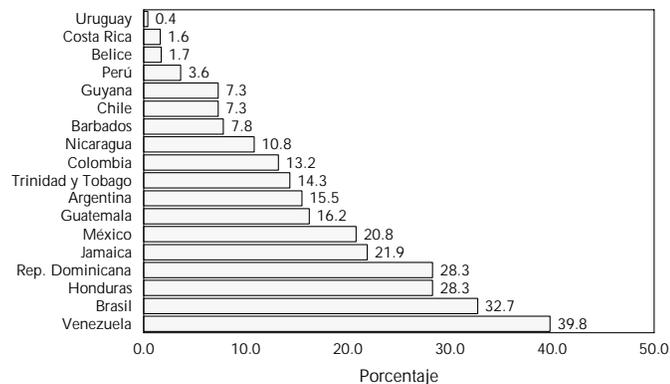
males de envío de remesas a menudo eran las únicas vías disponibles para muchos países y mucha gente. La gente pagaba costos de envío superiores debido a que, o no existían alternativas viables o bien no contaban con los medios (transporte, cuentas bancarias) para usar dichas alternativas. Hace cinco años era más difícil y más costoso enviar dinero a los parientes: algunas compañías cargaban hasta 20 por ciento del envío principal y, en muchos

casos, lo hacían mediante tasas de cambio muy desfavorable entre el dólar y la moneda local del país receptor (véase gráfica 9).

Se debe destacar que los costos de enviar dinero han descendido lentamente en los últimos cinco años. La competencia, los requerimientos legales y las protestas de los consumidores, la investigación del Congreso de Estados Unidos sobre abusos contra los inmigrantes, la crítica del Banco Interamericano de Desarrollo y el trabajo de algunos centros de investigación participaron de manera conjunta en la reducción de los costos de envío de dinero.

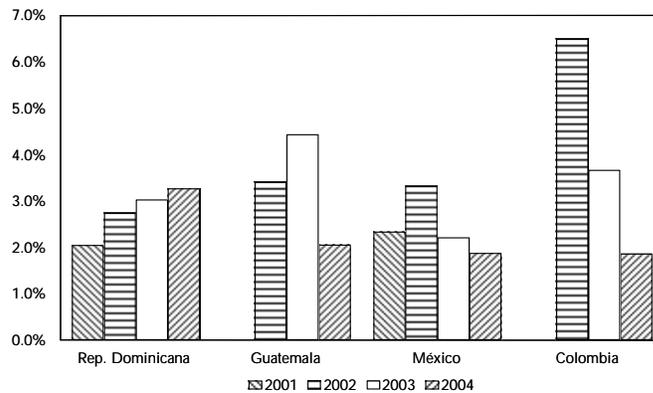
El número de competidores aumenta y estos buscan su parte del mercado mediante la reducción de precios. Una manera de medir la competencia en las transferencias de dinero es observando las variaciones de precio entre las compañías. En los casos en que las compañías compiten mediante los precios, la varianza entre las cifras más altas y las más bajas es cercana al valor de la media. La gráfica que se presenta a continuación muestra la desviación estándar de los precios (como porcentaje de un envío de 200 dólares) entre varias compañías que envían remesas a cuatro países de Latinoamérica y el Caribe. Como se ve en la gráfica 10, la desviación estándar disminuyó y la mayoría de las compañías plantean cargos similares por envíos al mismo país. La República Dominicana es una excepción y refleja más la crisis de divisas extranjeras en el país que una mayor manipulación por parte de las compañías.

Gráfica 9.
Comisión sobre la tasa de cambio como porcentaje de los costos totales (junio, 2004)



Fuente: Información recabada por el autor.

Gráfica 10.
Desviación estándar de la comisión por cambio de divisas entre las empresas



Fuente: Información recabada por el autor.

Ahorros y créditos

Tarde o temprano, existe una relación inherente entre remesas y finanzas, en términos prácticos, aún existe una participación limitada de las instituciones financieras, tradicionales o no tradicionales. Es importante reconocer que al menos 50 por ciento de los inmigrantes en Estados Unidos carecen de cuentas bancarias debido a problemas de idioma, educación, la falta de oferta por parte de los bancos a quienes no poseen cuentas bancarias, discriminación o porque piensan que no las necesitan ya que pronto volverán a sus países de origen, aunque no lo hagan. La consecuencia es que los individuos se mantienen fuera del contexto financiero, sin oportunidades de ahorro, crédito o inversión. Tanto el pobre como el rico quieren ahorrar y tener crédito, pero las personas pobres y las minorías étnicas resienten más la falta de servicios financieros. Por lo tanto, ofrecer una cuenta bancaria a quienes no la tienen es un elemento fundamental para el desarrollo personal (Orozco, 2004c).

Envío de remesas: condiciones del mercado en América Latina

Costos y competencia restringida

Un área en la que las condiciones de Estados Unidos o de América Latina se traslapan o influyen sobre la otra tiene que ver con los niveles de competencia

de los precios para enviar dinero desde Estados Unidos, influida por las condiciones del país de envío. Una razón importante para los altos costos de transferencia desde Estados Unidos es la falta de competencia en el mercado internacional de transferencia de dinero. América Latina y el Caribe pueden clasificarse en tres sectores de mercado diferentes en relación con su posición competitiva, concretamente: madura, en consolidación o subdesarrollada. La clasificación depende de diferentes factores tales como el nivel de concentración en el mercado de la compañía, la eficiencia en las transferencias, su posición en términos de regulación, la diversidad de actores y los costos de la compañía.

La mayoría de los países latinoamericanos todavía se encuentran en etapa de consolidación o en una etapa subdesarrollada, con la posible excepción de México. En México, la competencia por el mercado de remesas disminuyó significativamente los costos, existe capital para la inversión, no hay problemas de regulación, y en el mercado coexisten los nuevos y los viejos actores (existe un equilibrio importante entre la oferta y la demanda).

En un mercado en vías de consolidación, se observan tres tendencias: la expansión, la consolidación y la innovación. Los actores tradicionales se enfrentan a dinámicas cambiantes a medida que el mercado de envío se vuelve cada vez más concentrado y consolidado. La concentración se da, sobre todo, a partir de la consolidación de las empresas por su expansión (redes crecientes) o la compra de negocios existentes o de sus agentes. El lado de la demanda aún se enfrenta a una industria que busca ofrecer un costo de transferencia más eficiente, y la inversión se inclina más hacia la innovación del mercado (por ejemplo, se ofrecen tarjetas de descuento, tarjetas de débito y tecnología inalámbrica de Internet, entre otras). La mayoría de los países latinoamericanos y caribeños se encuentra en etapas embrionarias de competencia. Existe una presencia relativa de los mercados informales, los gobiernos no siempre hacen respetar las leyes que exigen que los negocios reporten sus transacciones, la concentración del mercado es marcada, los inversores perciben como riesgosa a la innovación, y los pequeños competidores tienen pocas oportunidades de participar en el mercado (Orozco, 2004c).

Además de los cargos que se aplican para el envío de dinero, la comisión en la tasa de cambio representa un costo significativo en el que incurren los inmigrantes y sus parientes. En algunos países, particularmente en aquellos donde se produce una crisis o una escasez de divisas, la comisión puede representar una gran parte del costo. Dentro de la región, como sucede en el caso de las remesas de la República Dominicana a Haití, de Costa Rica a Nicaragua, de Argentina a Bolivia y de Venezuela a Colombia, los costos también son

elevados (Fagen y Bump, 2005). Por ejemplo, los costos de envío de remesas a Nicaragua desde Costa Rica rondan diez por ciento del envío (Orozco, 2003a; 2003b). La ausencia de protección al consumidor si los que envían o los destinatarios son víctimas de prácticas abusivas por parte de los intermediarios, se aúna al problema de los costos. En particular, en la mayor parte del hemisferio occidental, no existe ninguna institución de defensa de los derechos del consumidor que investigue las transferencias de dinero, ya sea en términos de envío o de recepción.

Ahorros y créditos

Otorgar cuentas bancarias a quienes no poseen una también es una seria preocupación y un desafío para América Latina. Por ejemplo, menos de 20 por ciento de los adultos mexicanos tiene una cuenta bancaria. En la mayor parte del mundo, los bancos son reacios a tener a los pobres como clientes. Hay muchas razones para esta insuficiencia de cuentas bancarias en posesión de la población pobre: márgenes de ganancias relativamente escasos, percepciones —a menudo irreales— de riesgo y falta de incentivos o requerimientos por parte de los gobiernos. Esta tendencia general se encuentra de alguna manera exacerbada en América Latina, donde los bancos tradicionalmente se concentran en servir a la élite agro-exportadora, que ha creado sus propios bancos. Un estudio realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo encontró que “los mercados financieros se encuentran subdesarrollados en América Latina y la culpa excede la historia de inflación y de inestabilidad financiera. También debe culparse a las débiles instituciones crediticias”. De hecho, el estudio sostiene que menos de cinco por ciento de las pequeñas empresas recibe préstamos de bancos comerciales, y las cooperativas de ahorro y crédito, aún más pequeñas, y las instituciones microfinancieras que surgen para responder a la demanda de servicios financieros no cuentan con una cartera de clientes lo suficientemente holgada: se encuentra uno por ciento por debajo de lo que los bancos comerciales poseen en América Latina (IPES, 1999). El resultado final fue que los ciudadanos promedio, y particularmente aquellos de bajos ingresos, no tuvieron acceso a los servicios financieros, y los bancos tampoco buscaron captarlos. De hecho, las deficiencias de las instituciones financieras son la principal fuente de desigualdad.

Cambio hacia instituciones financieras bancarias alternativas

A medida que el mercado de remesas obtiene la atención de las compañías, los gobiernos y los agentes de desarrollo, los intermediarios financieros tales

como las instituciones microfinancieras (MFIs, por sus siglas en inglés) se vuelven cada vez más objetos de atención debido a su posición como agentes financieros localizados en las áreas a donde llegan las remesas.⁴ Dichas MFIs se identifican a sí mismas como actores en los países en desarrollo que, a su vez, pueden ofrecer otros productos financieros, como las tarjetas electrónicas.

Conforme crece el interés, la presencia de las MFI en las transferencias de dinero, también aumenta en todo el mundo. En América Latina existen alrededor de cien MFI con una red de 40 sucursales de pago cada una y la capacidad de diversificar sus actividades en asociación con otros minoristas. Estas instituciones buscan asociarse con operadores de transferencia de dinero (OTD) de bajo costo y que deseen trabajar en la entrega de servicios financieros. El resultado final es la penetración en el mercado de pago de remesas de un nuevo actor, al tiempo que ofrecen servicios bancarios alternativos. Como lo muestra el cuadro 16, las MFI ofrecen transferencias de dinero y, de manera simultánea, pretenden que los individuos abran cuentas de ahorro con ellos, al mismo tiempo que ofrecen otros productos, incluidos los préstamos hipotecarios.

Conclusiones y recomendaciones

Este documento analizó las diversas interacciones entre remesas, migrantes e impactos económicos. También se planteó el tema del efecto sobre el desarrollo desde varias líneas de análisis. En este punto, queremos dirigir la cuestión que algunos enfatizan acerca de la relación entre remesas, política de desarrollo y sus usos productivos.

La discusión acerca del impacto en el desarrollo de las remesas a veces se oscurece por los supuestos de que el desarrollo y el crecimiento económico no necesariamente son exactos. Por ejemplo, durante muchos años algunos argumentaron que las remesas debían tener un uso productivo dado que se asumía que el gasto en consumo iba en detrimento del crecimiento. Sin embargo, nadie proporcionaba un criterio mediante el cual medir qué proporción del ingreso de una persona (cualquiera) debiera ser productivo. Más aún, nadie demostraba que los destinatarios de las remesas tenían una mayor propensión al consumo. De hecho, sucede exactamente lo contrario: los receptores de remesas ahorran e invierten más, y tienen más cuentas bancarias que los no receptores.

⁴ Ver, por ejemplo, el último número del boletín *MIGRANRemittances*, Agosto 2005, vol. 2, núm. 2.

En términos prácticos, la base social y productiva de una economía define de manera significativa los modos en los que las remesas funcionarán en dicha economía. Las remesas deben entenderse exactamente como lo que son: ahorros extranjeros. Y como cualquier otra forma de ahorro en divisas, como la ayuda internacional, el comercio o la inversión, las remesas interactúan con la estructura de la economía local. La magnitud a la cual dicha estructura absorbe los ahorros es una pregunta de primer orden para los profesionales del desarrollo. Esto significa que debemos analizar las fuerzas productivas de la economía, cuáles son los niveles de eficiencia, qué tan moderna es, qué nivel de diversificación/concentración de la producción existe en los sectores productivos, de qué manera opera y es capaz el empresariado, qué herramientas tecnológicas existen o se perdieron, y hasta qué medida los gobiernos proporcionan un contexto habilitador para motivar una interacción entre inversión y producción.

El desarrollo de dicho análisis dará pistas acerca de la magnitud a la cual la economía local exterioriza oportunidades o errores significativos que son habilitadores de la migración y de las remesas. Si una economía no puede producir en un contexto competitivo, su fuerza de trabajo se deprimirá y, eventualmente, una porción de esta migrará para hacerse cargo de sus familias. Pero incluso una vez que estén en otro país y envíen dinero a sus familias, estas últimas sólo podrán ser capaces de utilizar el dinero si la economía local les brinda una oferta efectiva a la demanda de servicios y productos.

Los consumidores demandan una diversidad de bienes y servicios (económicos y financieros), y su conocimiento de lo que pueden obtener depende de la manera en la que exista información eficiente acerca del mercado de bienes así como una economía y negocios orientados hacia la oferta que reaccione frente a los intereses de los receptores de las remesas. Algunos de estos intereses incluyen los ahorros, los créditos y otros servicios financieros, pero además existen otros tales como el consumo básico y la inversión en educación y salud. Si la base productiva de la economía local no puede satisfacer esta demanda, la consecuencia será la importación de bienes. Nada de esto es una situación creada por las remesas, sino, más bien, por la estructura de la economía local, que también se encuentra conectada con el contexto global.

Para los profesionales, el desafío del desarrollo consiste en habilitar el contexto mediante el cual las remesas pueden desempeñar un papel transformador en la economía local. Además, existe una segunda cuestión fundamental para los profesionales: de qué manera las políticas habilitan un efecto de vinculación de las remesas para que éstas impacten de modo efectivo y positivo su absorción en la economía local y, por consiguiente, promuevan el desarrollo. Una vez que los promotores del desarrollo conocen la manera en que opera la

base productiva, la intervención de las políticas puede colaborar en aliviar las deficiencias o debilidades de la economía local.

Dentro de este contexto, existen tres áreas de trabajo para las instituciones que operan en el desarrollo económico en América Latina. Primero, los analistas necesitan integrar las remesas dentro de la economía de un país. Esto significa que deben examinar la interacción entre la base productiva local de una economía y las funciones de causa y efecto de las remesas y de otras transferencias de los migrantes.

Segundo, resulta importante explorar el comportamiento macroeconómico de las remesas, específicamente, el de los determinantes que generalmente influyen en las respuestas de los motores productivos como la inversión o el comercio. Esto implica que debe prestarse una mayor atención al efecto que el aumento de los precios, las fluctuaciones en las tasas de cambio de las divisas, en las tasas de interés o en el desempleo tienen en el envío de remesas. Tercero, otra pieza macroeconómica del análisis se refiere al impacto de las remesas en el crecimiento. Esto debe observarse particularmente en aquellos países donde existe un fuerte impacto respecto del ingreso nacional.

Anexo. Metodología para la información sobre el establecimiento de precios

La metodología utilizada para recabar información sobre el establecimiento de precios consiste en llamar o en visitar OTD de manera que se construyen conjuntos de datos de precios. Por lo tanto, dichos conjuntos de datos se derivan de información acerca de los cargos, la cantidad de divisas cobrada como comisión, la tasa de cambio interbancaria y otros cargos que pudieran aplicarse. Otra información recabada incluye los mecanismos utilizados para realizar la transferencia y la cobertura geográfica de la compañía en Estados Unidos, así como el costo de enviar el dinero en moneda local o en dólares estadounidenses. La información se recabó para los costos de enviar 200, 250 y 300 dólares.

Generalmente, el costo de transferencia de una remesa se deriva de la suma del cargo y de la comisión sobre la tasa de cambio. La comisión se calculó a partir del diferencial entre la tasa de cambio interbancaria reportada por el Banco Central de cada país receptor y la tasa de cambio reportada por los OTD. $\text{Comisión} = 1 - (fx / fx \text{ interbancaria})$.

La información sobre la fijación de precios de Estados Unidos se recabó para los OTD habituales e incluye alrededor de 60 compañías que envían dinero de Estados Unidos a catorce países latinoamericanos y caribeños. Los datos también se recabaron para otros países del sureste de Asia utilizando una metodología similar.

La información sobre establecimiento de precios para las transferencias basadas en tarjetas electrónicas incluyó datos de 20 compañías. No todas formaban parte de los OTD; algunas eran compañías de tarjetas de ahorro de tiendas departamentales que ofrecían transferencias de remesas.

Debemos agradecer la asistencia de investigación para la recolección de información, durante junio de 2005, a Rachel Fedewa y a Patricia Jinich.

Referencias bibliográficas y hemerográficas

Andrade-Eeckoff, K. (2003), *Mitos y realidades: un análisis de la migración internacional de las zonas rurales de El Salvador*, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, San Salvador.

Banco Central, República Dominicana, <http://www.bancentral.gov.do/>

Banco de Jamaica. (2004), *Compendio Estadístico, Octubre 2004*, Banco de Jamaica, Kingston.

Banco de México, www.mexico-travel.com

Banco Mundial (2003), *World Development Indicators (CD-Rom)*, Banco Mundial, Washington, D. C..

Batres-Marquez, S. P., Jensen, H. H., y Brester, G. H. (2001), *Salvadoran consumption of ethnic foods in the United States*, Documento de Trabajo 289, Center for Agricultural and Rural Development, Iowa State University, Ames, IA.

Bureau de Censos de Estados Unidos, Censo del año 2000, Bureau de Censos de Estados Unidos, Washington, D. C..

Comisión de Comercio Internacional, *Interactive Tariff and Trade DataWeb*.

Comisión Federal de Comunicaciones, *2000, 2001, 2002 International Telecommunications Data*, Diciembre de 2001, y Enero de 2003, FCC, Washington, D. C., varios años.

Durrand, J., Parrado, E. A., y Massey, D. (1996), "Migradollars and development: A reconsideration of the Mexican case", *International Migration Review* 30(2).

El Colegio de la Frontera Norte (2002), *Problemas y perspectivas de las remesas de los Mexicanos y Centroamericanos en Estados Unidos*, inédito, Departamento de Estudios Económicos, El Colegio de la Frontera Norte, México.

Estadísticas Canadá, Censo del 2001.

Fagen, P. y Bump, M. (2005), "Remittances regionally", en D. F. Terry y S. R. Wilson (eds.), *Beyond Small Change: Making Migrants' Remittances Count*, Banco Interamericano de Desarrollo-Harvard University Press, Washington, D. C..

Fondo Multilateral de Inversiones-Banco Interamericano de Desarrollo, *Survey of Latino Remittances from the United States to Latin America by U.S. State*. MIF-IADB, Washington, D. C., mayo 2004.

García, J. J. (1998), *Las tendencias de la migración en El Salvador*, FUSADES-PNUD, El Salvador.

IPES (1999), *1998/1999: Facing Up to Inequality in Latin America*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D. C..

Orozco, M. (2002c), *Attracting remittances: market, money and reduced costs*, Documento de trabajo, Fondo Multilateral de Inversiones-Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D. C..

——— (2003a), *Family Remittances to Nicaragua: Opportunities to increase the economic contributions of Nicaraguans living abroad*, reporte comisionado por la USDA, Inter-American Dialogue, Washington, D. C..

——— (2003b), *Oportunidades y estrategias para el desarrollo y el crecimiento a través de las remesas familiares a Nicaragua*, Inter-American Dialogue, Washington, D. C..

- (2003c), "Worker remittances, Transnationalism and development", Documento presentado en la *Migrant Remittances: Development Impact, Opportunities for the financial sector and future prospects conference*, 9 y 10 de Octubre, Londres, Inglaterra.
- (2004a), *Determinants of remittance transfers: The case of the Dominican Republic, January 1999 to September 2003*, Inter-American Dialogue, Washington, D. C., inédito.
- (2004b), *Distant but close: Guyanese transnational communities and their remittances from the United States*, Inter-American Dialogue, Washington, D. C..
- (2004c), *The Remittance Marketplace: Prices, Policy and Financial Institutions*, versión en español publicada en *Revista Sin Fronteras*, No. 12, Abril-Mayo, Pew Hispanic Center, Washington, D. C..
- (2005), "Transnationalism and development: trends and opportunities in Latin America. A survey of transnational communities", en S. Munzele Maimbo y D. Ratha (eds.), *Remittances: Development Impact and Future Prospects*, Banco Mundial, Washington, D. C., pp. 347-377.
- (2002a), "Challenges and opportunities of marketing remittances to Cuba", Inter-American Dialogue, Washington, D. C., Julio.
- (2002b), "Globalization and Migration: the Impact of Family Remittances to Latin America", en *Latin American Politics and Society*, vol. 44, No. 2, Verano 2002.
- Pew Hispanic Center & Bendixen and Associates (2003), *Receptores de remesas en Centroamérica*, Fondo Multilateral de Inversiones-Banco Interamericano de Desarrollo, Ciudad de Guatemala, Guatemala.
- (2003), *Receptores de remesas en Ecuador: una investigación del mercado*, Fondo Multilateral de Inversiones, Banco Interamericano de Desarrollo, Quito, Ecuador.
- Ratha, D. (2003), "Worker remittances: an important and stable source of external development finance", *Global Development Finance 2003*, Banco Mundial, Washington, D. C..

Rossini, R. E. (2002, Noviembre), *O novo enraizamento: a conquista do espaço pelos nikkeis do Brasil no Japão*. Documento presentado en el XIII Encontro da Associação Brasileira de Estudos Populacionais, Ouro Preto, Brazil.

Torres, F. (2001), *Las Remesas y el Desarrollo Rural en las Zonas de Alta Intensidad Migratoria en México*, Comisión Naciones Unidas: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), México.

Zárate, G. (2004), *The multiplier effect of remittances*, inédito.