

## Remesas y Desarrollo: problemas y oportunidades políticas

Por Manuel Orozco,  
Inter-American Dialogue, Estados Unidos

### Introducción

Las transferencias de remesas por parte de los emigrantes a sus familias, que se estima que han sido de 264 billones de dólares estadounidenses en el 2006, son una tendencia importante que refleja el impacto de la emigración en la globalización. Estas cifras, no obstante, son un componente global de una dinámica mucho más compleja en movilidad laboral y lazos familiares a través de diferentes regiones mundiales, con implicaciones políticas para el desarrollo.

Las principales unidades de análisis en las transferencias de remesas son el remitente y el destinatario, seguidos del agente intermediario que facilita el flujo (hacia el exterior y hacia el interior) y el medio regulador que supervisa dicho proceso. El volumen global de estos flujos y su interacción con la economía es otra unidad de análisis. Desde una perspectiva política estos flujos tienen un efecto sacando a la gente de la pobreza y ofrece ingredientes importantes para un mayor avance en el desarrollo.

Este informe revisa los fundamentos de las transferencias de remesas identificando las características y dinámicas de sus unidades de análisis, las soluciones políticas a los problemas, y oportunidades para profundizar o avanzar el desarrollo mediante esos flujos. Este documento debería servir de base para discusiones sobre los modos de mejorar el impacto positivo de las remesas en el desarrollo- alcanzando no solamente al destinatario único el los países de origen.

### 1. Tendencias y modelos de remesas.

Los emigrantes y sus familias son los principales protagonistas de las transferencias de dinero internacionales. Aunque los emigrantes de todo el mundo envían dinero a casa, el porcentaje de emigrantes que hacen giros varía por región. En la mayoría de las naciones industrializadas de Occidente, menos del 70% de los emigrantes envían dinero a casa en comparación con los que trabajan en el Sureste de Asia o los países del Golfo, donde los porcentajes pueden alcanzar el 90%. La cantidad media que

envían también varía predominantemente en relación a sus ingresos y a las necesidades de sus familias en el país. En Canadá, Estados Unidos, Europa Occidental y Japón, los emigrantes envían una media de 5,000 dólares estadounidenses al año a sus parientes, mientras que los emigrantes en Rusia y los países del Golfo envían menos de la mitad de esa cantidad, y los emigrantes que se van a lugares regionales como África Occidental, América del Sur, o Asia Central envían menos de 1,000 dólares estadounidenses a zonas predominantemente rurales. La duración del tiempo de envío también varía de uno a siete años dependiendo del lugar desde el que se envía el dinero. Además, los emigrantes por lo general tienen ingresos bajos y están económicamente privados con poco acceso al sistema bancario, incluyendo la falta de cuentas bancarias (el tener en propiedad una cuenta bancaria varía del 10 % al 50%, siendo los emigrantes Africanos en África con el menor porcentaje). Esta condición restringe su capacidad para mejorar sus circunstancias materiales. Paradójicamente, la mayoría de los emigrantes muestran una correlación entre el envío de dinero y el tener una cuenta bancaria, tanto en el país anfitrión como en el país natal, así como una correlación con la inversión en negocios en la vuelta al país. De este modo, la demanda de servicios financieros no se cubre debido al pobre suministro de intermediación financiera.

Estas remesas se envían a través de canales oficiales o autorizados (operadores de transferencia de dinero, bancos, uniones postales) o mecanismos informales. En la mayoría de los países industrializados, sobre el 60% de los emigrantes utilizan mayoritariamente mecanismos autorizados. En África, los flujos interregionales son predominantemente, si no exclusivamente, informales; porque las leyes no permiten transferencias internacionales al exterior de particulares excepto en circunstancias excepcionales y siempre que se tenga en propiedad una cuenta bancaria.

Cualquier método empleado por los emigrantes conlleva un coste de transferencia. El coste de enviar dinero varía entre el 2% al 10% dependiendo en qué parte del mundo esté la persona que envíe y a dónde envíe. Las transferencias desde Rusia a la Comunidad de Estados Independientes cuestan el 2,5% de la cantidad enviada, el 2% desde España a América Latina y al Caribe, un 5,5% desde los Estados Unidos a América Latina y el Caribe, un 8% desde Japón y el 6% desde Singapur y Hong Kong al Sureste de África y un 10% a la mayoría de los países de África desde Europa o los Estados Unidos. Las causas de la informalidad y los costes están frecuentemente relacionadas con la estructura disponible para los flujos de transferencias al país de origen, las normativas en el país de origen restringen los pagos a instituciones bancarias solamente (por ejemplo, excluyendo MFIs, y pequeñas cajas de ahorro), las economías a escala de las transferencias, el grado de interdependencia entre el país natal de los emigrantes y el país anfitrión, y el nivel de competencia del sector privado a través de los corredores. En Bangladesh, casi el 54% de las remesas se transfieren mediante canales informales como Hundi, amigos y parientes y llevado en mano.

Las regulaciones, particularmente en los países industrializados, han aumentado el control de las transacciones, pero también han aumentado el coste para las empresas que proporcionan formación para ello e implementan programas de supervisión, que con frecuencia afectan a la informalidad. Las empresas no se ven solamente afectadas por el aumento de los costes operacionales, sino también que los rigurosos requisitos de identificación para ambos remitentes y destinatarios llevarán a una mayor utilización de los servicios informales por parte de particulares quienes prefieren utilizar un servicio no oficial a proporcionar tanta información. Este problema se ha agudizado concretamente desde el 11 de septiembre del 2001, según la petición de los gobiernos a los MTO (Operadores de Transferencias Monetarias) y las instituciones financieras para que aplicasen requisitos estrictos como rigurosas directrices como "Conoce a tu Cliente" ,

“Ley de Confidencialidad de la Banca” y la “Ley patriótica”. Estos requisitos han hecho que los costes internos de cumplimiento de regulaciones se elevaran, y algunas empresas abandonaron el negocio (especialmente los negocios propiedad de minorías); y en cambio perjudicó a los emigrantes que tuvieron que acudir a otros medios más caros o redes no oficiales. Además, muchas instituciones bancarias que mantienen cuentas de MTO para asegurar sus operaciones de transferencias económicas han cerrado estas cuentas argumentando que las regulaciones del gobierno en los Estados Unidos y el Reino Unido las consideran de alto riesgo. Esta situación ha aumentado los problemas a los MTO en su búsqueda de aumento de competitividad y ha causado que algunos hayan cerrado.

Las familias que reciben remesas pueden representar hasta el treinta por ciento de todas las familias en algunos países en los cuales la movilidad laboral es más fluida tales como Asia Central, América Central y el Sur del Cáucaso, pero en la mayoría de casos el porcentaje medio de familias que reciben remesas es del 15%. Dentro de este contexto es importante reconocer que las remesas tanto formales como informales se informan por género: Un trabajador de una granja enviando dinero a su madre en Zacatecas o un joven Tayiko, trabajador de la construcción en Moscú, influye de manera significativa a los límites de desembolso que se puede permitir su madre. De manera similar, un joven de El Salvador que trabaja en la limpieza evalúa sus necesidades tanto en los Estados Unidos como los de sus hermanos en El Salvador según su condición social e ingresos, y después decide qué priorizar en la familia internacional. Una mujer filipina, indonesia o paraguaya trabajadora doméstica o una artista dominicana, rusa o cubana y madre soltera en Milán también tendrá en cuenta ciertas prioridades y condiciones para enviar dinero, incluyendo el envío a la persona que puede cuidar sus hijos, y estudiar si envía menos para las necesidades básicas y aumentar las cantidades para un pequeño negocio. Mientras que las mujeres que envían pueden estar entre el 30 y el 80% de todos los remitentes (en África y el Centro de Asia la mayoría de los remitentes son hombres, mientras que en el Sureste de Asia son mujeres, y en los países industrializados están divididos), dos tercios de los destinatarios son predominantemente mujeres, con flujos que representan al menos el 70% de todas los ingresos familiares. Este hecho moviliza importantes perspectivas políticas para aumentar los géneros y los envíos para el desarrollo.

Al igual que con los emigrantes, las familias que reciben remesas están económicamente dislocadas. Sin embargo, los ingresos recibidos les permiten salir de la pobreza y contribuir significativamente a la creación de bienes; en la mayoría de los países, las familias receptoras muestran una relación positiva entre la recepción del dinero y las actividades económicas. Cuantas más transferencias se reciben, mayor es el número de familias con cuentas bancarias, ahorros y otras obligaciones económicas. Cuando la provisión de servicios financieros satisface la demanda, la economía local es capaz de absorber mejor estos flujos. En zonas de alta emigración de México donde hay un microbanco, una parte importante de las remesas se ahorran (sobre un 14% en el Microbanco Pahuatlán, en el estado de Puebla) creando una base económica sostenible que el microbanco utiliza para financiar las actividades productivas de sus miembros. En cambio, estas actividades- cuando la infraestructura económica no está demasiado deteriorada por la despoblación, la edad, y si la base productiva es relativamente competitiva- generan ingresos, trabajos y algún desarrollo que conlleva a una reducción en la emigración y además más capital en la comunidad que puede ser guardado en el microbanco para futuros préstamos.

A nivel general, el impacto de los envíos ha demostrado tener un efecto ayudando a reducir la pobreza, aumentar el crecimiento y el fortalecimiento de los sistemas económicos. Bajo ciertas condiciones, cuando

la base productiva de la economía local es incapaz de absorber estos ahorros extranjeros, puede conllevar a desbalances en la macroeconomía nacional, tales como la revalorización de la divisa local, de los bienes inmuebles y a la revalorización de la tierra. Sin embargo, en conjunto estos flujos muestran un gran potencial para mejorar la calidad de vida de la sociedad en general, y de los emigrantes y sus familias en particular. Su potencial se puede realizar dado que se presentan soluciones a las varias coacciones a las que se enfrenta la gente.

## **2. Problemas y soluciones para mejorar el impacto de las remesas en el desarrollo**

La transferencia de remesas por parte de los emigrantes experimenta diferentes problemas asociados a la presencia de transferencias no oficiales, el coste de envío, la falta de acceso a instituciones financieras, el poco conocimiento sobre los volúmenes totales recibidos en algunos países, la falta de ambientes permisivos que puedan capitalizar mejor esos flujos, o mitigar las políticas económicas para contrariar los efectos que pueden tener esos flujos sobre las divisas locales. Los emigrantes irregulares e indocumentados pueden evitar los desafíos legales por miedo a acciones legales o a la deportación. Las soluciones a algunos de estos problemas son varias y dependen de las condiciones de cada remitente y de las áreas destinatarias. Sin embargo, dos amenazas comunes a estas soluciones incluyen una aproximación rural y de género al aprovechamiento de las remesas.

Aquí, identificamos iniciativas en las que la política puede tener una importancia crítica para promocionar el aprovechamiento de las remesas mediante fondos y administración del capital del emigrante. Las iniciativas no son exhaustivas pero reflejan el debate de la política pública sobre estos asuntos.

### *a) Reducir la informalidad, mejorar la competitividad y reducir los costes*

En primer lugar, la política debe dirigir el mercado de transferencias de dinero reduciendo la informalidad, mejorando la competitividad y reduciendo los costes así como ofreciendo incentivos para mejorar la tecnología de la transferencia de dinero. La mayoría de las asociaciones de inmigrantes insisten en que la reducción de costes necesita ser dirigida y sus soluciones varían desde sanciones a esquemas de reinversión de beneficios a una mayor competitividad para revelación y control de la información.

La existencia de redes informales a menudo resulta a causa de la ausencia de un número importante de competidores que puedan pagar transferencias en las zonas más remotas. Debido a que en la mayoría de los países desarrollados los gobiernos estipulan que solamente se les permita a los bancos pagar las remesas, se descuidan muchas zonas rurales y éstas, en cambio son adoptadas por empresas pequeñas e informales. Estas restricciones legales limitan el acceso de los clientes a otras instituciones financieras que podrían ofrecer ese servicio. Revisar la legislación para que permita que las instituciones no bancarias, tales como las instituciones microfinancieras, paguen las remesas, ayudaría a reducir la informalidad y a aumentar la competitividad.

La reducción de costes en los últimos años ha resultado en una gran parte del aumento de competitividad entre los operadores de transferencia de dinero. En América Latina y en el Caribe los costes han caído considerablemente, así como en otras zonas del mundo tales como de Rusia a Asia Central y el Sur del Cáucaso, de Europa al Sureste de Asia y al Oeste de África. Un mayor desafío para la competitividad, que prevalece en muchas partes del mundo, son los acuerdos exclusivos de los MTO. Los acuerdos exclusivos son contratos legales entre los MTO y los agentes (tanto en origen y distribución) que prohíbe a los agentes

negociar o hacer contratos con otro MTO durante un período de al menos cinco años. El resultado final es que muchos MTO quedan excluidos de la competición justa y frecuentemente resultan en informalidad. En Nigeria, por ejemplo, hay menos de cinco grandes MTO funcionando en el país en parte debido a que solamente se les permite operar a los bancos y esos bancos en cambio buscan asegurar un volumen apropiado con un MTO importante. En cambio la mayoría de los grandes MTO esperan exclusividad, cerrando cualquier posibilidad de entrada a otras empresas. Como resultado tres cuartas partes de los pagadores utilizan solamente dos operadores de transferencia de dinero.

Sin embargo, se debe hacer algo más. En algunos casos los costes más baratos son a expensas de la institución financiera, que con frecuencia recibe el 20% del ingreso por transacción. En las zonas rurales en las que la infraestructura es deficiente y la seguridad es crítica, las instituciones de pago se enfrentan a costes más altos que los beneficios obtenidos, por lo cual las estrategias de mitigación son necesarias para paliar los desafíos en las comunidades rurales.

Mayores esfuerzos para disminuir los costes implican una mayor transparencia, mejorando el entorno para la competitividad de los MTO (incluyendo el control de negocios a nivel total de servicio y precios) la nitidez de los negocios, el apoyo a empresas pequeñas de transferencia de dinero para que participen en el mercado, e introduciendo medios alternativos de transferencia de dinero tales como tarjetas de prepago o tecnología de telefonía móvil. Las recientes complicaciones regulatorias en el envío a los países de origen han hecho que los bancos aumenten su recelo a hacer negocios con los MTO, y consecuentemente muchos bancos han finalizado sus relaciones con los MTO. Este obstáculo ha creado un ambiente operativo difícil para los MTO, la mayoría de los cuales son negocios propiedad de minorías y esto perjudica al usuario final.

Además, las nuevas tecnologías pueden permitir las transacciones de cuenta a cuenta más baratas, pero todos los que toman parte en el mercado deben aprender cómo utilizar mejor estas tecnologías. En lo que respecta a los destinatarios, esto requiere una educación financiera además de un cambio en el modo en que se recoge el dinero. Ahora casi el 30% de los que reciben remesas utilizan tarjetas de crédito o de débito; este número alcanza el 50% en algunos países.

Un ejemplo importante de esto es la experiencia de Jamaica National Building Society (JNBS). A través de su filial, JN Money Services Ltd., JNBS sirve a los jamaicanos que viven en la diáspora facilitándole servicios de envío en Canadá, EEUU y el Reino Unido. En sociedad y cooperación con USAID, JNBS escogió automatizar el proceso de enviar y recibir dinero mediante la tecnología de pasar tarjetas. Como resultado ahora tiene más de 70,000 usuarios de tarjetas. El 50% de los que reciben remesas han entrado en el sistema bancario formal, con un 40% de los mismos recibiendo sus remesas mediante una tarjeta que después utilizan para hacer compras en pequeños negocios que aceptan tarjetas de débito. En un informe al respecto, la mayoría de los bancos de los clientes de pequeños negocios también se benefician de hacer pagos de remesas mediante un aumento del acceso a clientes que reciben remesas y crédito. Las tarifas de ahorro han aumentado considerablemente, no sólo a través de depósitos directos en cuentas de ahorro, sino también reduciendo la cantidad de efectivo en circulación y mediante el aumento de utilización de las transacciones económicas.

Las políticas de incentivos para reducir costes y mejorar la tecnología y competitividad incluyen la reducción de los impedimentos de identificación a los emigrantes, ofrecimiento de interrupción de las tasas u otros

incentivos para aquellos bancos y MTO que importen dispositivos tecnológicos para transferencias de dinero, tales como dispositivos de puntos de venta (POS).

La experiencia de los Estados Unidos y otros países permitiendo a los emigrantes sin importar su estado legal escoger el método a utilizar para realizar envíos (o un MTO o banco) es importante. La iniciativa de Wells Fargo de reconocer la identificación consular mexicana como medio para permitir a los emigrantes abrir cuentas bancarias aumentó el acceso a los bancos para más de medio millón de mexicanos. La experiencia de los indonesios que envían desde el Sur de Corea, Singapur y Hong Kong es similar: los emigrantes pueden abrir cuentas bancarias sin importar su estado legal y disfrutan de la reducción de costes, así como del acceso a otros servicios financieros. Este asunto es particularmente importante porque los gobiernos esbozan una línea entre las políticas empresariales y de emigración: Los proveedores de servicios de envío de dinero no son policías de inmigración o cobradores de impuestos.

La tecnología juega un papel importante en el envío efectivo y eficiente de remesas. Estos dispositivos de POS son una oportunidad para mejorar los efectos del gasto en remesas permitiendo pagos electrónicos y reduciendo el uso del efectivo en la calle así como de aumentar los ahorros e influenciar positivamente en las corrientes de ingresos de bancos y MFI. El acceso a la tecnología puede expandirse a las instituciones financieras o vendedores. Por consiguiente, las soluciones políticas tales como la interrupción de impuestos o los incentivos relacionados con la mejora de la tecnología deberían ser aplicadas.

Finalmente, se pueden dirigir temas de revelación mediante la implantación de iniciativas de tecnología de bajo coste. Introducir una “*Cámara de Compensación y Central de Remesas.*” es un mecanismo para informar a los clientes sobre el coste de envío entre diferentes competidores. La cámara de compensación funcionaría como una central de telecomunicaciones mediante la cual una llamada de teléfono gratuita puede identificar cualquier proveedor de transferencias de remesas sirviendo a un vecindario en concreto a un país en particular ofreciendo información sobre la tarifa y el tipo de cambio ofrecido. De este modo el cliente puede decidir antes de ir a un distribuidor en concreto qué proveedor de servicios es el más adecuado para él o ella.

*b) Acelerar los proyectos de intermediación económica con uniones de crédito y MFIs.*

Otra área es acelerar el acceso financiero mediante proyectos con instituciones de microcréditos (MFI), uniones de crédito y bancos pequeños. Estas instituciones financieras alternativas han demostrado tener un papel principal en acercar la banca y en transformar los clientes de remesas en clientes de otros servicios financieros. El apoyo a estas instituciones financieras por parte de los gobiernos y los países donantes ha sido bajo a pesar de los esfuerzos de MFI de llegar a los destinatarios de los envíos. La asistencia financiera que se ha garantizado se ha dirigido generalmente al diseño de productos financieros, marketing y tecnología. En Moldavia, por ejemplo, la mayoría de los flujos van a familias en zonas rurales donde la presencia de los bancos es más limitada y aunque las Asociaciones de Ahorros y Crédito han llegado más, no se les permite realizar servicios de envíos ni se les apoya para que lleguen a destinatarios y emigrantes. Aumentar el apoyo y la participación de estas pequeñas instituciones financieras es de crucial importancia para aumentar el acceso a servicios financieros y mejorar la capacidad y los activos financieros. Los tipos de asistencia incluyen el diseño y el marketing del producto financiero, desarrollo de las nuevas tecnologías, investigación de mercado, y cumplimiento de la regulación. Otra área de asistencia está en el apoyo a los bancos de ahorro, MFIs y uniones de crédito para construir redes que permitan negociaciones positivas con las compañías de transferencias de remesas.

Un ejemplo de cooperación exitosa se encuentra en Paraguay, donde la microfinanciera El Comercio se ha beneficiado de una ayuda técnica por parte del Banco Inter-Americano de Desarrollo y ha sido capaz de aumentar su número de transferencias a más de 20,000 en menos de dos años.

Unir los bancos en los países de origen a las instituciones microfinancieras en el país de destino es también una posición ganadora. Por ejemplo, Caixa Catalunya, una caja de ahorros en España, ha establecido acuerdos con otros bancos y cajas de ahorros que ayudan a la gente a enviar dinero al coste más bajo desde 1500 puntos de efectivo a cualquiera de las 1000 sucursales asociadas en Marruecos, Argentina, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Brasil, República Dominicana, Pakistán, Bulgaria y Rumanía.

*c) Comprometer a las instituciones bancarias para que proporcionen mayores servicios financieros*

Además de ofrecer incentivos a las instituciones financieras no bancarias para llegar a los clientes de las remesas, los bancos más grandes que ofrecen servicios de remesas deberían ser objetivos para involucrarse en la oferta de contratos. El acceso a los servicios financieros sigue siendo bajo a pesar del alto porcentaje de pagos realizados por los bancos y los beneficios resultantes de sus servicios: las ganancias por la transferencia de remesas representan un 20% o más de sus ingresos netos totales. Deberían hacerse esfuerzos para aumentar las oportunidades de reinversión en las comunidades. Aunque los bancos de América Latina y el Caribe hacen más del 50 por ciento de todos los pagos de remesas, y en Asia Central, Sur del Cáucaso, Europa del Este y partes del Sureste de Asia, el porcentaje es casi del 100 % (sólo compiten con servicios postales, o algunas uniones de crédito). Sin embargo, los bancos no se han aventajado de esta posición ofreciendo acceso a los destinatarios de las remesas a otros servicios financieros. Debido al papel de los bancos como distribuidores de remesas en la región, es particularmente importante que vayan más allá de los simples pagos de remesas y que ofrezcan programas de conocimiento financiero dirigido a los destinatarios de las remesas, diseño de productos finales o marketing, y modernización de los sistemas de pago.

Un ejemplo importante de suministrar servicios financieros a los destinatarios está en México. La agencia del gobierno BANSEFI estableció una red - —La Red de la Gente— de 200 bancos, instituciones de micro créditos, y uniones de crédito para que funcionasen como centros de distribución para las remesas. En el 2007 BANSEFI había aumentado sus pagos a 120,000 transferencias y abrió cuentas para casi un cuarto de los destinatarios de sus pagos.

*d) Apoyar proyectos para mejorar las oportunidades de inversión en casa y entre la diáspora*

Las políticas de iniciativa también se centran en mejorar las oportunidades para la inversión a pequeña escala para crear nuevos negocios y así responder a la demanda de los emigrantes y sus familias para invertir. Esto significa, por ejemplo, unir las oportunidades de inversión para transformar la agricultura de subsistencia de los destinatarios de las remesas en granjas comerciales y crear un ambiente favorable para la inversión por parte de los emigrantes. Estas empresas también están relacionadas con las remesas y la emigración al promover la inversión de los emigrantes en términos de turismo y comercio nostálgico. Una tercera parte de los emigrantes visitan sus países una vez al año mientras que el ocho por ciento importa a casa productos que contribuyen al crecimiento de pequeños negocios. Los gobiernos podrían ofrecer oportunidades de viaje dirigidos directamente a los miembros de la diáspora, que tienden a viajar

frecuentemente a sus países de origen. Además los gobiernos deberían asociarse con los emigrantes en el exterior para ofrecer estos servicios de viaje. En términos de comercio nostálgico, muchos negocios tuvieron éxito al satisfacer la alta demanda de bienes del país de origen. Los gobiernos del país anfitrión y del país de origen, las agencias de desarrollo, y el sector privado podrían beneficiarse ofreciendo productos o servicios del país de origen en estos negocios en el exterior. Para alcanzar la diáspora, los gobiernos dirigen una única aunque importante fuente de fondos.

Para conseguir esos objetivos es un prerequisite que los gobiernos y el sector privado continúen con su trabajo para crear condiciones apropiadas para un clima positivo de inversión en su país de origen. Cualquier esfuerzo para promocionar la inversión no tendría éxito si el ambiente empresarial no fuese partidario del inversor.

*e) Diseñar productos que incluyan servicios de educación y sanidad*

Los gastos en educación y sanidad son inversiones típicas de las familias que reciben las remesas. Sin embargo, los servicios adecuados de educación y sanidad con frecuencia están mal publicitados o no están disponibles. Un modo de proporcionar estos servicios es mediante asociaciones entre los MFIs y los proveedores de educación y sanidad que ofrecen financiación. En educación, esto significa fondos para educación (ahorros y préstamos), tutorías, actividades extraescolares, y lecciones por Internet. Este tipo de inversiones por parte de las familias que reciben remesas llevará a un logro educativo más alto y también a una inversión continua por parte de la persona que envía dinero desde el extranjero. Los productos sanitarios incluyen seguros de vida, seguros médicos, cuidado de emergencia, repatriación del cuerpo, y el cuidado de niños. Las oportunidades para la inversión en el cuidado de la salud mejorarían la calidad de vida y la comprensión de los estándares de cuidado de la salud. Los emigrantes también se beneficiarían de estos planes de seguros que pueden solucionar las heridas relacionadas con el trabajo. En Malasia cada año sobre 100 o 150 emigrantes trabajadores de Bangladesh mueren por diversas razones, como muerte repentina, muerte debido a trabajos de riesgo y otras causas.

*f) Proporcionar asistencia técnica en finanzas y conocimiento sobre las remesas*

Los Bancos Centrales de cada país en América Latina y en el Caribe tienen escasez de recursos y capacidad para proporcionar información financiera básica a sus poblaciones. Educar a la gente sobre el papel de las finanzas es un paso crítico hacia el desarrollo y también está ganando importancia entre los receptores de remesas. El conocimiento financiero y sobre las remesas, la formación para la adquisición de habilidades, pueden establecerse en cooperación con los Bancos Centrales y las instituciones financieras para poder llegar a los millones de receptores de remesas. Esta asistencia técnica debería tener en cuenta la información sobre el valor financiero de las transferencias como mecanismo para crear crédito, valores y la utilización de pagos alternativos mediante instrumentos electrónicos como tarjetas de crédito o débito.

*g) Comprometer a los gobiernos y al sector privado como promulgadores del entorno*

Una de las recomendaciones políticagnéricas, quizás la que debería tener una mayor prioridad y que puede deducirse de la mayoría de estos temas, es que los gobiernos necesitan entender su papel como promulgadores del entorno. Esto en general significa promover políticas que lleven a un incremento del acceso al sistema financiero y a la intermediación financiera para los receptores de remesas.

Además, una política social para la comunidad que reside en el extranjero es clave para la estrategia económica de cualquier país que envíe emigrantes. Actualmente no hay ninguna política al respecto en la mayoría de los países, y los gobiernos podrían ganar mucho desde ese planteamiento, al mismo tiempo que dan poder y legitiman la realidad y crudeza del emigrante.

Un primer paso en esta dirección es la creación de Comisiones Nacionales sobre las Remesas y el Desarrollo, compuestas por organizaciones sociales civiles, grupos de emigrantes, MTOs, instituciones financieras, oficiales del gobierno y donantes. La experiencia de este tipo de acciones ha resultado exitosa en los Estados Unidos – en el contexto de América Latina y el Caribe.

#### *h) Política Macroeconómica <sup>1</sup>*

Las herramientas políticas pueden tener un papel preventivo para mitigar los efectos negativos de las remesas, particularmente cuando estos flujos afectan la base productiva de la economía local mediante una revalorización innecesaria o no deseada de la divisa local.

### **3. Conclusión**

El papel de las remesas en las vidas de muchas familias es claramente dominante. Las implicaciones políticas son también de extrema importancia. Las oportunidades incluyen invertir en instituciones financieras grandes o pequeñas para negocios privados, servicios públicos o asociarse para proporcionar educación financiera a los receptores de remesas. Sobre todo el esfuerzo político debe dirigirse a modernizar la base productiva de las economías locales mientras que se saca partido de los recursos de los ahorros de los emigrantes en el extranjero. Esto significa enlazar las oportunidades de inversión, la creación de ahorros, los ambientes permisivos de los gobiernos central y local, y el aumento de la propensión de riesgo empresarial local, nacional e internacional.

Esto es particularmente importante porque a veces la discusión sobre el impacto de las remesas en el desarrollo se oscurece por suposiciones erróneas. Por ejemplo, unos pocos argumentan que las remesas necesitan un “uso productivo” porque su empleo en consumo es perjudicial para el crecimiento. Todavía no hay un patrón para medir qué proporción de los ingresos personales deberían ser productivos. Además, tampoco demostraría que los receptores de remesas tengan una mayor propensión al consumo. Este último tema es, de hecho, lo contrario: los receptores de remesas ahorran e invierten más, y tienen más cuentas bancarias que los que no las reciben.

La base social y productiva de una economía define los modos en los que funcionarán realmente las remesas. El grado en el que tal estructura de la economía absorbe esas remesas es el tema político más importante para los practicantes en el desarrollo. Esta evaluación de la política debería centrarse en las fuerzas productivas en una economía, su eficacia, modernización y niveles de diversificación/concentración a través de los sectores económicos; sobre cómo funcionan las empresas, qué herramientas tecnológicas existen o faltan, y cuál es el grado en el que los gobiernos proporcionan un ambiente permisivo para motivar la interacción entre la inversión y la producción.

Si una economía es incapaz de producir un contexto competitivo, su fuerza de trabajo disminuirá y eventualmente una parte emigrará para cuidar de sus familias. Pero incluso cuando están fuera y envían

dinero, las familias sólo son capaces de hacer con ese dinero lo que la economía local les proporcione en cuanto a la demanda de productos y servicios

Los consumidores demandan una variedad de servicios y comodidades (económicas y financieras). Si la base productiva de la economía local no puede abastecer esa demanda, se importarán los productos. Ninguna de estas es una situación creada por las remesas, sino más bien por la estructura de la economía local, que también está relacionada con el contexto global.

El desafío de desarrollo para los practicantes consiste en permitir un entorno en el cual las remesas puedan tener un papel transformador en la economía local. El desafío para los practicantes es identificar y aplicar políticas que permitan un efecto provechoso de las remesas para que su absorción tenga un efecto efectivo y positivo en la economía local y así promuevan el desarrollo, sin decirles a los emigrantes y a sus familias lo que tienen que hacer con su dinero, porque después de todo, las remesas son algo privado. De este modo ERCOF acentúa que “esto es precisamente porque es tan importante el conocimiento financiero, porque se dirige a darle poder al emigrante y a los beneficiarios de la remesa con el conocimiento y la disposición para la planificación económica.”

#### **4. Algunas cuestiones a tener en cuenta:**

Viendo los problemas identificados, ¿Qué medidas e incentivos concretos se deberían proponer para ayudar a mejorar el efecto de las remesas en el desarrollo?

¿Hay asociaciones públicas-privadas que puedan crear un ambiente beneficioso para enviar y recibir remesas?

¿Qué papel pueden tener las empresas y los CSO para hacer que los ahorros provenientes de las remesas beneficien más que solamente a su comunidad (por ejemplo ayudar a construir capacidad) y buscar ejemplos concretos/buenas prácticas?

**Transferencias de Remesas Básicas entre Remitentes y Destinatarios**

Remitente	Perfil demográfico	Ingresos	Género M/F	Estado legal	Condición económica	Cantidad enviada	Métodos de envío	Precio	Tiempo de envío	Propensión a remitir
1. Estados Unidos y Canadá	<30, instituto	Por debajo de \$30K	50/50	40% indoc.	40% s/cta. bancaria	US\$300 x 12	Autorizado: 80%	6% LAC; 8% Afr.; Asia	7 años	20-25%
2. Europa Occidental	<30, instituto	Por debajo de \$35K	50/50	30% indoc.	30% s/cta. bancaria	US\$350 x 10	Autorizado: 70%	8% Afr.; 6% EE	7 años	20 – 25%
3. Rusia y Kazajastán	20-30, instituto	Por debajo de \$10K	70/30	Trabajador inmigrante; extranjero con el visado caducado	20% s/cta. bancaria	US\$150 x 10	L: 70%	3% CA/Cauc.	3 - 5 años	
4. Asia: Japón, Corea del Sur, Singapur, Australia, Hong Kong	20-30, menos que instituto	Por debajo de \$20K	30/70	Trabajador inmigrante; extranjero con el visado caducado	20% s/cta. bancaria	US\$250 x 10	L: 50%	10% Jpn; 5% HK/S	2 - 3 años	
5. Países árabes exportadores	20-30, menos que instituto	Por debajo de \$20K	90/10	Trabajador inmigrante	20% s/cta. bancaria;		L: 60%	< 3%	1 - 3 años	

de petróleo										
6. Mercados intrarregionales	20-30, menos que instituto	Por debajo de \$10K	60/40	Estacional indoc.	10% s/cta. bancaria	US\$65 x 8	L:30%	10%;	1 - 3 años	
7. Otros (emergencia, crisis)				Exiliado, ref.						

Destinatario Origen de movimientos	1. Distribución geográfica urbana/Rural	2. Género % Femenino	3. Ingresos recibidos	4. Beneficiarios	5. Espacio de tiempo	6. Acceso Financiero	7. Jerarquía de necesidades	8. Demográficos	9. Proporción de remesas a ingresar
Naciones industrializadas	65%/35%	65%	US\$4,000	Cónyuge; Madre	7 años	30%	Necesidades diarias (comida, ropa, alquiler etc.): 57; Bienes de consumo duraderos (TV, nevera	35+,	60%

							etc.):4 Educación (cuota escolar etc.): 5; Asistencia médica: 6; Ahorros e Inversiones: 5; Alojamiento (reparaciones , compra) 13		
--	--	--	--	--	--	--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

Centros económicos regionales	65%/35% 55%/45%	65%	US\$3,000	Cónyuge; Madre; hermano/-a	3 - 5 años	20%			80%
Centros económicos intrarregionales	50%/50%	50%	US\$1,500	Madre; hermano/-a	1 - 3 años	10%			90%

**Informe revisado por:**

*Alexandre Berthaud (Asociación Mexicana de Uniones de Credito del Sector Social, México), Mohamed Djirdeh Houssein (Somali Money Transmitters Association, Emiratos Árabes Unidos), Mohammad Rashed Al Hasan (International Network of Alternative Financial Institutions, Bangladesh), Norbert Bielefeld (European Savings Banks Group/World Savings Banks Institute, Bélgica), David Landsman (National Money Transmitters Association, Estados Unidos)*

---

*Los puntos de vista presentados aquí no representan los de la Fundación Rey Balduino. Este informe ha sido preparado por Manuel Orozco a base de la nota de concepto desarrollada por la Fundación Rey Balduino, y incorpora algunas conclusiones de las discusiones en línea que fueron organizadas del 14 de mayo al 3 de Junio para preparar el Día de la sociedad civil. Este informe ha sido revisado por las personas mencionadas arriba para garantizar que incluya los puntos de vista de los diferentes actores de la sociedad civil. El objetivo es de informar y facilitar las discusiones durante la primera reunión del Foro Mundial sobre migración y desarrollo. Es basado en diversas fuentes y no pretende ser exhaustivo. Cualquiera reproducción de este documento, parcial o entera, debe citar la fuente.*

---

*El Día de la Sociedad Civil es organizado a solicitud y con el apoyo del gobierno belga. Este evento también es apoyado financieramente por la John D. and Catherine T. MacArthur Foundation, la Fundación Rey Balduino, los gobiernos de Suecia y Noruega y la Ford Foundation.*