

INTEGRACION DESDE ABAJO:
EL IMPACTO DE LA MIGRACION EN LAS ECONOMIAS DE
CENTRO AMERICA Y EL CARIBE

Manuel Orozco,
Director para Centro América
Diálogo Inter-Americano
morozco@thedialogue.org

Trabajo presentado para la conferencia sobre Conferencia "Las Américas: Retos y Dilemas" organizada por la el Centro de Estudios sobre América, Habana, Cuba del 18 de al 19 de Julio del 2002. Partes de este trabajo aparecieron en la revista *Pensamiento Propio* N. 12, Julio-Diciembre 2000.

Introducción

Uno de los principales cambios en las relaciones internacionales ha sido la intensificación de las relaciones sociales, o el desarrollo de lo que se ha dado a conocer como globalización. Aunque la globalización tiene varias facetas, la mayoría de estudios le han puesto énfasis a su dinámica económica, y específicamente al rol de las finanzas y el comercio en el estrechamiento de lazos. Sin embargo, aun en el contexto económico, la globalización va más allá del comercio y las finanzas. La migración, por ejemplo, representa una dimensión muy importante de la globalización, y las remesas familiares particularmente, constituyen un factor significativo en el contexto global de integración social y económica.

Las relaciones comerciales y de inversión son por lo tanto sólo un aspecto de un proceso más amplio de creciente interconexión e interdependencia. En el mundo en desarrollo, la migración ha aumentado la posición de un país en relación con la globalización. Por ejemplo, debido en parte a la migración, las economías Centro Americanas y algunas Caribeñas se han transformado de economías agro-exportadoras a economías maquileras y exportadoras de mano de obra. Una importante consecuencia de este proceso es que la inmigración, y en particular, los Latinos en Estados Unidos, han venido estableciendo vínculos con Latinoamérica a varios niveles que se pueden llamar las 4Ts: Transferencia de remesas, turismo, transporte aéreo y telecomunicaciones. Y aunque en la mayoría de los casos no se han establecido relaciones entre, por ejemplo, organizaciones Latinas y la sociedad civil en América Latina, hay una creciente interconexión influida por el flujo de las remesas familiares, así como de los otros tres niveles.

En este trabajo se presenta primero la relación entre la globalización y la migración. Además se sostiene que recientemente las remesas familiares han influido un proceso de transnacionalismo en Centro América y el Caribe. Tal transnacionalismo se observa tanto en términos de la creciente interconexión que se ha producido entre varios actores a nivel internacional, como en términos de su impacto hacia América Latina.

1. Globalización y Migración

La globalización es un proceso que afecta al espacio territorial del estado y su soberanía. Representa un aumento e intensificación de las interconexiones mundiales con un declive en la significación de la territorialidad y las estructuras estatales. Giddens (1990, 64) definió la globalización como “la intensificación mundial de las relaciones sociales que enlazan localidades distantes de tal forma que los acontecimientos locales son influidos por eventos que ocurren a muchas millas de distancia y vice versa.” Ankie Hoogvelt (1997) sostiene que estamos pasando por una época de profundización de integración capitalista que ocurre de tres maneras: disciplina del mercado global, acumulación flexible a través de redes mundiales y profundización de estructuras y relaciones financieras. La naturaleza de la disciplina del mercado global se observa en la forma en que los agentes económicos han incorporado estándares de precios, calidad y eficiencia a escala global aplicándolos en los mercados internos. (Hoogvelt 1997, 122). La acumulación flexible, por otro lado, se entiende como aquella práctica de ejecutar actividades rutinarias de producción con la capacidad de instalarse y operar en cualquier parte del mundo mientras mantienen una fuerte red de firmas y unidades de producción preparadas para ejecutar sus actividades económicas. Finalmente, la profundización

global de las finanzas resulta del aumento de transacciones financieras superior al de la producción y el comercio.

Las prácticas internacionales laborales juegan un rol dentro de esta intensificación del capitalismo a como lo menciona Hoogvelt. Desde la óptica de Giddens (1990, 159) las relaciones sociales caen dentro de varias dimensiones de la globalización, las cuales él identifica como la economía capitalista mundial, el orden militar mundial, la división internacional del trabajo, y el estado-nación. Dentro de este contexto, la migración se ubica dentro de las categorías del estado-nación, la división internacional del trabajo y la economía mundial.

A pesar de que la migración ha sido un factor asociado con la globalización, su tema se ha abordado poco. Stalker (1999, 1), por ejemplo, sostiene que “las discusiones sobre la globalización raramente consideran la migración internacional del todo, y si lo hacen, la miran como una categoría residual, como algo subsidiario.” De hecho, la mayoría de los análisis sobre los niveles de integración económica le ponen más atención al tema del comercio y la inversión, y descuidan la cuestión de la mano de obra. Dejar de lado este factor tiene implicaciones en la política económica y en el desarrollo ya que indicadores significativos se dejan descuidados.

Sin embargo, una serie de estudios recientes ha tratado de incluir o reconocer la fuerza laboral como un factor clave facilitador de la integración económica a nivel global. Stalker (1999), por ejemplo, distingue varias dimensiones en las que lo laboral está conectado con la economía global, ya sea como un factor excluido o incluido por la expansión de capital, la intensificación comercial, o la diferenciación salarial. Saskia Sassen (1996, 1999) ofrece una interpretación de la globalización dentro del contexto de la migración. Ella sostiene que existe una tensión dentro del estado-nación en su lucha por controlar las fronteras y al mismo tiempo proteger los derechos humanos aun de aquellos que cruzan (legal o ilegalmente) las fronteras.

Mittelman (2000, 4) analiza la mano de obra dentro del marco de lo que él llama la “división global del trabajo y el poder.” Él describe la actual anatomía de la política económica global como compuesta por una “reorganización espacial de la producción entre regiones mundiales, por el flujo migratorio a gran escala entre y a través de esas regiones, por tejidos complejos de redes que conectan procesos de producción con compradores y vendedores, y por el surgimiento de estructuras culturales que intermedian dentro de todos estos procesos.” Como respuesta a esta división del trabajo y el poder, la migración surge en los países en desarrollo con personas que buscan mejores condiciones y oportunidades en los países industrializados agregándose a actividades que requieren mano de obra intensa o a industrias de servicio que requieren poca destreza. Mittelman sostiene que “la creciente competencia entre y a través de las regiones, mediada por los micro-procesos de las redes étnicas y familiares, han acelerado el cruce migratorio” (2000, 65).

Prakash y Hart (2000) sostienen aun mas que, para poder entender la integración económica, el factor trabajo tiene que incorporarse como una categoría de análisis. Para Prakash y Hart un análisis de los factores de producción contribuye significativamente a entender la forma en que la economía de un país se globaliza. Ellos sostienen que si “las firmas son coaliciones de factores de producción, la integración debería ser observable al nivel de los factores: al nivel de la tierra, el trabajo, el capital, la iniciativa empresarial y la tecnología o la propiedad intelectual” (2000, 104). Enfocándose en el trabajo, Prakash

y Hart sostienen que aunque la mano de obra se enfrenta a muchas restricciones sobre el flujo fronterizo, su movilidad es “un hecho real.” Ellos han propuesto tres medidas de la integración de los mercados laborales en la economía global. La primer medida es la proporción de extranjeros que conforman la fuerza laboral de un país. La segunda medida es la relación “fuerza laboral interna trabajando en las industrias dependientes de la exportación y empleadas por empresas afiliadas a empresas multinacionales” (2000, 105). Una tercer medida son las remesas. Prakash y Hart dicen que la migración facilita la integración “a través de las remesas que contribuyen al PIB del país de origen y le proveen con una valiosa divisa” (2000, 105). En este último caso de las remesas, ellos proponen usar la relación remesas y PIB como indicador de la integración.

Las remesas se definen como aquella cantidad de dinero que los inmigrantes “ganan en el exterior y que envían a su hogar para sus familias y comunidades” (1995, 34). Los estudios sobre remesas generalmente se han enfocado en tres áreas, la capacidad que éstas tienen para generar riqueza a través del ahorro y la inversión (Adams 1998), los factores que influyen el envío de remesas (El-Sakka 1999) y los efectos en los países receptores al nivel del hogar (Ilaf 1999). La mayoría de estos estudios han demostrado que las remesas por lo general tienen un efecto positivo sobre el crecimiento económico, el comercio, y la distribución de la riqueza en los países receptores.

Cuando estas propuestas de análisis se incluyen, un patrón diferente del desarrollo económico surge del antes observado. De hecho, en algunos casos, los indicadores tradicionales del comercio y la inversión pueden complementarse con la magnitud y amplitud de las dinámicas internacionales del trabajo. Los estudios recientes sobre el Hemisferio Occidental coinciden en que éste se ha integrado más gracias al comercio y la inversión. La experiencia de NAFTA, Mercosur, el mercado común Centroamericano, entre otros, ilustran este patrón de integración económica. Como consecuencia la interdependencia económica ha aumentado. El comercio intra-hemisférico, por ejemplo, ha crecido de un 47.8% en 1990 a 61.1% en 1998 (IDB 1999). Sin embargo, en Centro América, el comercio y la inversión han sido lentos y difíciles. La globalización en Centro América ha estado conectada con otras dinámicas. De hecho, una mirada a las economías de Centro América y del Caribe muestra patrones cambiantes que sugieren que hay un creciente cambio de orientación económica de la exportación agrícola a la exportación de mano de obra.

Tradicionalmente la agricultura ha sido considerada como estrategia clave para el crecimiento económico. En la mayoría de los países Centroamericanos y del Caribe la agricultura ha recibido una atención especial como fuente de auto-subsistencia, como fuente de divisa (mediante la agro-exportación), y como fuente de empleo. Sin embargo, en todas estas categorías, los indicadores económicos muestran que la economía agrícola ha decaído significativamente (ver cuadros 1^a a 1c). Mientras tanto, hay otros factores que han cambiado y se han hecho mas influyentes que la agricultura. Tale es el caso de la migración laboral, la cual ha aumentado significativamente en los últimos veinte años y ha sido influyente a través de las remesas familiares.

Cuadro 1a. Fuerza Laboral en la Agricultura (% del total)

País	1960	1970	1980	1990	1995	1996
Costa Rica	51	43	35	26	22	22
El Salvador	62	57	43	36	27	28
Guatemala	67	62	54	52
Honduras	70	65	57	41	37
Nicaragua	62	50	39	28
Haiti	80	74	71	68
Rep. Dominicana	64	48	32	25	15	15

Fuente: World Bank Indicators, 2000.

Cuadro 1b. Agricultura como porcentaje del PIB

País	1980	1985	1990	1998
Costa Rica	18%	19%	18%	15%
El Salvador	38%	27%	17%	12%
Guatemala	27%	28%	28%	26%
Honduras	21%	19%	20%	17%
Nicaragua	23%	23%	25%	29%
Rep. Dominicana	21%	19%	20%	18%

Fuente: IDB Statistics, 2000

Cuadro 1c. Agro-exportación como Porcentaje del Total Exportado

País	1980	1985	1990	1996
Costa Rica	66%	70%	49%	56%
El Salvador	77%	79%	54%	28%
Guatemala	68%	79%	66%	57%
Honduras	74%	72%	73%	30%
Nicaragua	77%	90%	73%	49%
Haiti	52%	31%	11%	16%
Rep. Dominicana	54%	61%	49%	10%

Fuente: ECLAC, 2000.

Descuidar los cambios en la dinámica laboral como factores de integración económica pueden desacelerar el comportamiento económico de un país. De tal forma que es importante analizar el impacto del flujo de las remesas hacia los países de Centro América y el Caribe como una ilustración de los cambios globales en la región producidos por la migración.

2. Interdependencia desde Abajo: Las Remesas Familiares y las Asociaciones Comunales

El proceso de migración que tuvo lugar en los años setenta y ochenta, así como la continuada circulación de gente desde América Latina hacia los Estados Unidos, han extendido las relaciones de país a país a vínculos entre la diáspora y su tierra natal. Estas conexiones, sin embargo, han sido relativamente mínimas y se encuentran en una etapa temprana de desarrollo. Los Latinos residentes en Estados Unidos tienen poca influencia sobre la política interna de sus países de origen o sobre la política exterior de los Estados Unidos hacia América Latina (con la excepción del lobby Cubano)(Orozco 1998). Además, la mayoría de las organizaciones Latinas trabajan principalmente en los Estados Unidos con el propósito de mejorar su condición social. Sin embargo, esta situación no significa que los Latinos no tienen intereses creados en América Latina, más bien significa que sobre todo ellos priorizan los vínculos internos (De la Garza, Pachon y Orozco 2000). Pero debido a la migración, las condiciones políticas, y el progreso tecnológico, los Latinos se han venido convirtiendo en agentes intermésticos¹ con varios tipos de relación familiar, cultural, social, y comunal y a veces política. En algunas situaciones, como en lo familiar, comunal y cultural, los contactos de integración se están fortaleciendo.

Esto se puede observar en el proceso de integración económica de América Latina y el Caribe influido por los inmigrantes a través de lo que llamamos las 4Ts. La inmigración a Estados Unidos, en gran parte el resultado de la incapacidad del estado y el mercado regional de generar riqueza y distribuirla, ha producido una dinámica que ha influido estos países y la forma en que las relaciones sociales y económicas ocurren. La integración económica dentro de la economía mundial ha ocurrido a través de la migración laboral y ha activado lo que damos en llamar las 4Ts de integración económica: turismo, telecomunicaciones, transporte aéreo, y transferencia de remesas. Estos elementos han abierto oportunidades de negocio e inversión que han expandido el comercio y la inversión.

La conectividad entre los inmigrantes y su país de origen se ha constituido en proceso permanente. El turismo de El Salvador, Honduras, Nicaragua y hasta México posee un gran componente de nacionales que viven en el exterior. En El Salvador más del cuarenta por ciento de los turistas que entran al país son Salvadoreños residentes en el exterior, en los Estados Unidos predominantemente. El promedio de estadía es de más de dos semanas y gastan unos \$50 diarios. Los Nicaragüenses de igual forma viajan con frecuencia de Miami a Managua y traen consigo bienes de consumo y duraderos. Los Dominicanos representan más del 30% de los turistas en Dominicana y gastan \$650 por estadía.

El uso del transporte aéreo también es de gran importancia. La compañía *Grupo Taca* que trabaja en Centro América, tiene 21 vuelos diarios de Estados Unidos a El Salvador, en donde más del 70 por ciento de sus viajeros son Centro Americanos. Aun

¹Interméstico se refiere a los actores o prácticas que son tanto internas como internacionales. De acuerdo a Domínguez el término fue utilizado originalmente por Baylass Manning (1977).

mas, el tráfico aéreo ha aumentado sobremanera entre estos países, hay mas de ocho líneas aéreas operando en la región, entre ellas *American, Continental, Delta, United, TWA*.

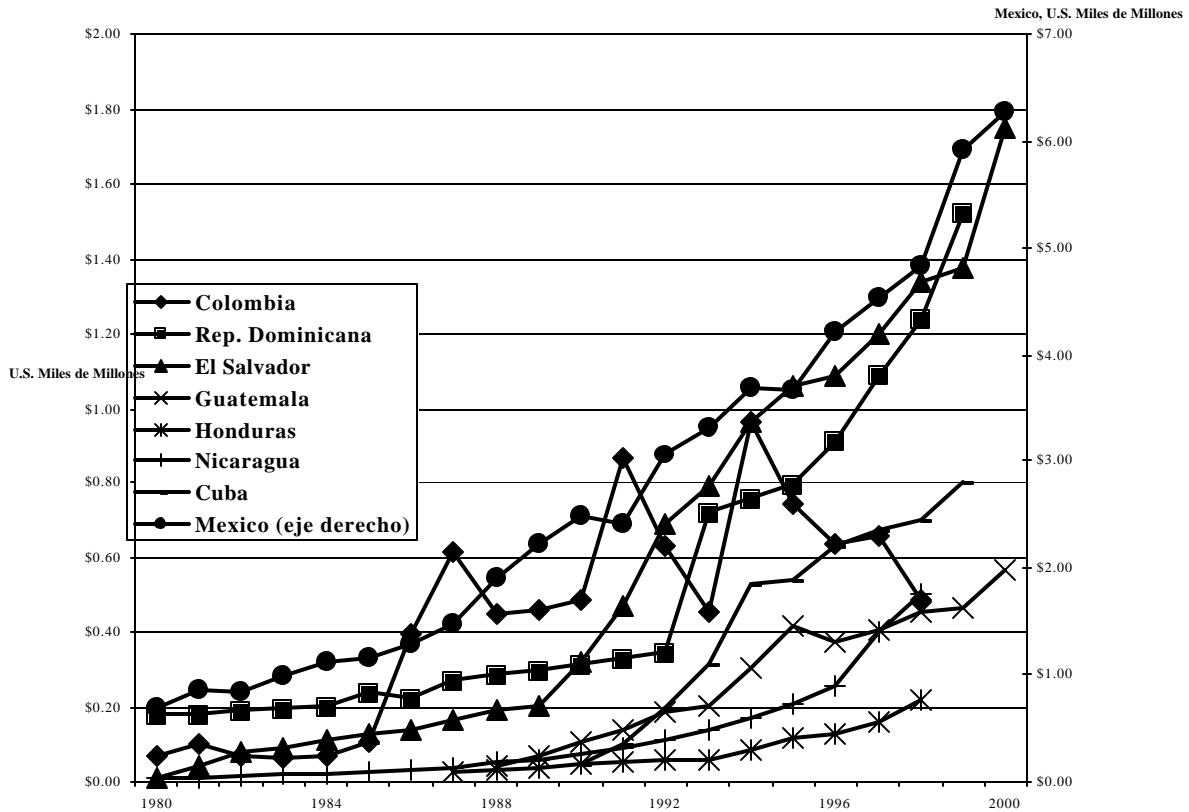
Al nivel de telecomunicaciones también se ha observado un proceso similar. La demanda y el volumen de llamadas de larga distancia no solo ha aumentado los vínculos familiares y comunales pero también los económicos beneficiando a las grandes compañías y la economía en general. Industrias como AT&T, Bell South, Motorola han establecidos infraestructuras económicas que facilitan la comunicación a distancia y extienden los beneficios al interior de estos países.

Las transferencias de remesas también representan una fuente importante de ingreso. Los negocios de remesas, tanto formales como informales constituyen cerca de un 60% del negocio total remesador en América Latina, y en algunos países hasta mas alto.

Las remesas familiares son actualmente uno de los métodos de vinculación entre los Latinos y América Latina más importante. Las remesas han creado una dinámica intermística que afecta tanto a quien envía como al que recibe, y se ha convertido en un indicador clave de integración económica. La dinámica de las remesas, sin embargo, van más allá de las mediciones propuestas por Prakash y Hart. Específicamente, cuando Held y McGrew (1992, 262) hablan de globalización, ellos lo hacen en referencia con dos dimensiones interrelacionadas: “amplitud (o ‘estrechamiento’) e intensidad (o ‘profundización’).” Es decir, que las fronteras de las localidades se estrechan y las conexiones globales ya existentes se profundizan. Una visión a la dinámica de la amplitud e intensidad de las remesas ofrece el surgimiento de procesos con implicaciones significativas. En términos de la amplitud de las remesas, uno puede ver que el nivel de relación va más allá de las relaciones entre los actores que envían y reciben dinero. Algunos de estos actores son los intermediarios bancarios, el gobierno, las asociaciones comunales y los grupos internacionales interesados en la circulación de remesas. En términos de la intensidad de las remesas uno puede observar el nivel de involucramiento de estos actores in el país receptor y del efecto multiplicador que la remesa tiene en un país.

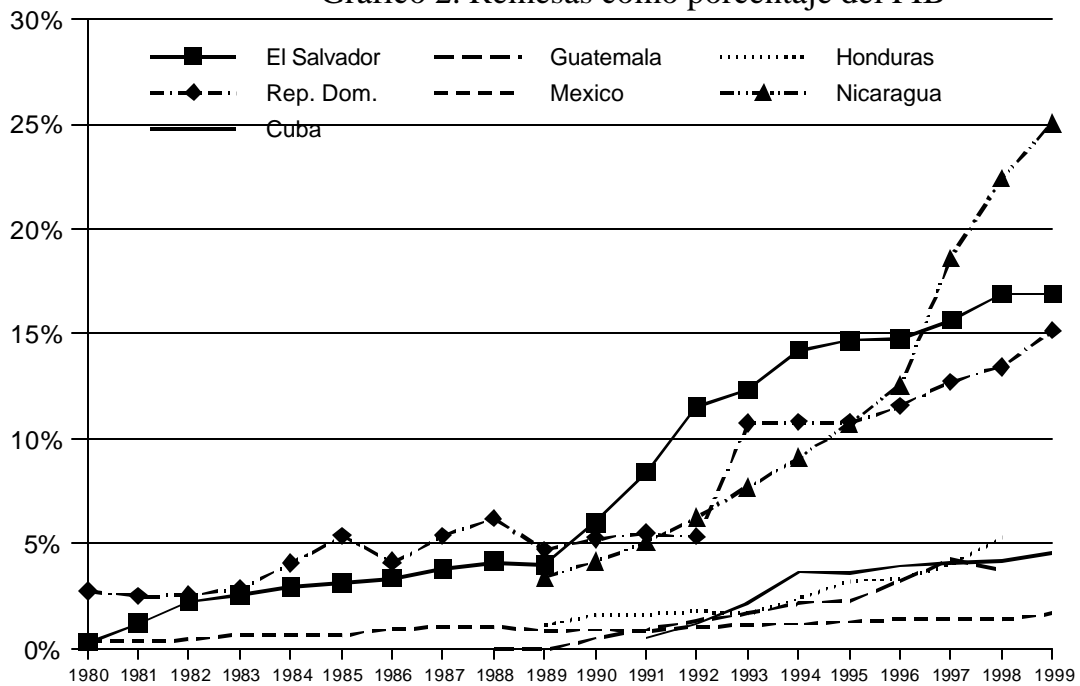
A. Valor y Dinámica de las Remesas

Muchos países de América Latina encuentran que la remesa es una fuente importante de ingreso nacional. Las olas migratorias de Centroamericanos que se intensifican desde los setentas han dado lugar a que las remesas adquieran una posición importante en el ingreso de éstos países que envían inmigrantes hacia Estados Unidos. Las remesas aumentaron en volumen en 1980 y ahora mantiene un crecimiento sostenido. El flujo de remesas de México, y en algunos países de Centro América y el Caribe creció de un mil millones en 1980 a 3.7 mil millones en 1990 y ascendió a más de 10 mil millones en 1999 (ver el Gráfico 1).



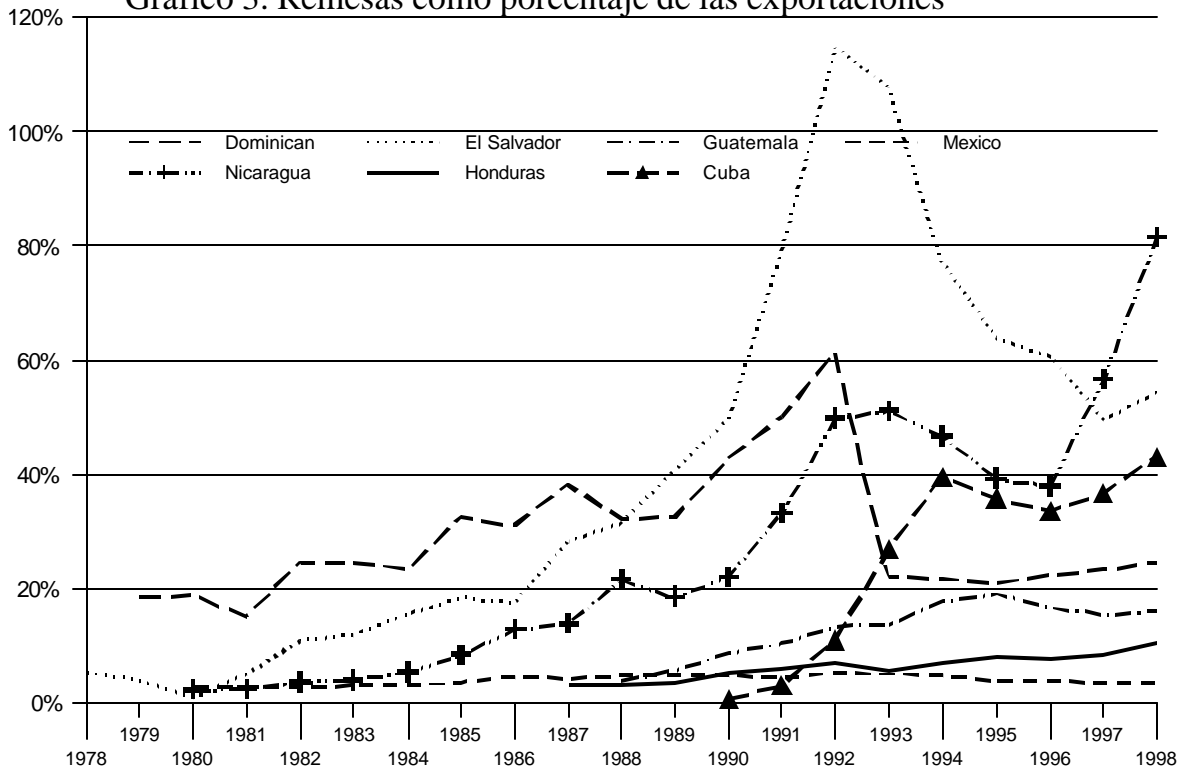
Este aumento llama la atención de autoridades públicas y de muchos actores sociales interesados en mejorar la condiciones sociales de América Latina. Usando la relación Remesas-PIB planteada por Prakash y Hart, se puede observar también la influencia de las remesas en la economía de un país. En algunos casos, como Nicaragua, las remesas representan un cuarto del ingreso nacional del país.

Gráfico 2. Remesas como porcentaje del PIB



Las remesas de hecho han adquirido tanta importancia como las exportaciones, las cuales han sido consideradas como el rubro más importante del Producto Interno Bruto. Las remesas a El Salvador en algunos años sobrepasaron el total de las remesas, y en República Dominicana y Nicaragua representan más de la mitad de las exportaciones. El Salvador ha venido a depender bastante de la remesa y ha ejecutado políticas nacionales para atraer ésta. (Weiner 1996, 37-38). Aun en economías fuertes como la Mexicana, las remesas son de singular importancia: representan un 10% del total exportado y cerca de un 80% de la inversión extranjera directa (Ortiz 1994, Q-14; La Jornada 2000).

Gráfico 3. Remesas como porcentaje de las exportaciones



Sin embargo, como se mencionó anteriormente, el volumen de las remesas necesita entenderse también en términos de los actores que hacen posible su existencia. Las asociaciones comunales, el mercado, los gobiernos son actores claves en el fenómeno remesero. Estos actores se discuten a continuación.

B) Asociaciones Comunitarias

Un efecto demostrativo inesperado de los flujos de remesas familiares ha sido la formación de las asociaciones comunitarias. Las remesas han mejorado las condiciones en el hogar pero también han facilitado contactos con y entre las familias que viven en el exterior. A su vez, las conexiones que se establecen entre diferentes remitentes de similares lugares de origen condujeron a esfuerzos espontáneos pero coordinados dirigidos a apoyar no sólo a los parientes sino a sus ciudades. De hecho, los miembros de la misma ciudad o estado en el país de proveniencia de los inmigrantes forman estas organizaciones para mantener un sentido de comunidad mientras se acostumbran a la vida en los Estados Unidos. Las asociaciones comunitarias no son algo nuevo para los latinos, sino que más bien tienen una larga y conocida historia entre los grupos de inmigrantes en los EE.UU. Típicamente su función principal es social. Estos son los famosos clubes de fútbol o las organizaciones comunitarias que organizan cenas, bailes y otros eventos para que la gente socialice. Por lo general se organizan alrededor de la iglesia local y la comunidad en los EE.UU y colaboran con ellas. Igualmente se les conoce por ser los conductos para todo tipo de vínculos sociales y económicos con el país de origen.

Los años 90, sin embargo, han visto la institucionalización de los vínculos transnacionales entre los Estados Unidos y los países de donde provienen los inmigrantes. La asociación comunitaria es también un subconjunto de lo que los observadores aseguran es un número creciente de Organizaciones Transnacionales de Inmigrantes (TMO; Levitt 1997). La asociación comunitaria en los EE.UU cumple varias funciones, desde el intercambio social hasta la influencia política y la persecución de objetivos de desarrollo a baja escala en sus comunidades de origen. Estos grupos están cada vez más motivados a aprovechar el aumento de las remesas familiares y la necesidad de ayuda económica en sus países de origen. Uno de los cambios de los 90 es el surgimiento de las asociaciones comunitarias cuyo trabajo consiste en mantener vínculos culturales y mejorar sus comunidades en los países de origen. Organizaciones conformadas por salvadoreños, guatemaltecos, mexicanos, dominicanos y personas de otros países como Colombia y Nicaragua, han estado trabajando cada vez más para mejorar sus ciudades o pueblos.

Las actividades internacionales de las asociaciones comunitarias, estudiadas en un proyecto reciente realizado por el Instituto de Políticas Tomás Rivera y el Diálogo Interamericano, exhiben al menos cuatro características (Orozco 2000a). La primera, sus actividades u orientación de trabajo que van desde la ayuda caritativa hasta la inversión. La segunda, la estructura de estas organizaciones que varía con estructuras domésticas más o menos formales y relaciones esporádicas con sus países de origen y gobiernos en el exterior. La tercera, las decisiones de las organizaciones sobre la definición de sus agendas o actividades que dependen de una serie de factores, tales como la disponibilidad de recursos, las relaciones con su país de origen, las preferencias de sus miembros y la estructura organizativa. La cuarta, que al igual que otras organizaciones latinas sin fines de lucro, tienen una base económica pequeña.

En lo que respecta a la primera característica, es decir, las actividades relacionadas con las remesas realizadas por las asociaciones comunitarias, el cuadro siguiente muestra los diferentes tipos de actividades que llevan a cabo las comunidades. Desde una perspectiva de balanza de pagos, estas actividades son como las remesas en el sentido que son donaciones privadas no correspondidas y unilaterales, aunque realizadas sobre una base comunitaria (a excepción de las inversiones directas que típicamente involucran a un subconjunto de individuos dentro de la asociación.) En primer lugar, el trabajo caritativo es común, incluyendo la donación de ropa, materiales de construcción para la iglesia local, o pequeñas sumas de dinero para la compra de artículos para las festividades religiosas. Un segundo tipo de actividad está orientado a mejorar las condiciones de infraestructura de la ciudad. En este caso las asociaciones recaudan dinero para pavimentar las calles, construir parques, instalar plantas de tratamiento de aguas servidas, filtrar agua, comprar (o mantener) lotes en el cementerio, o construir centros de salud. Un tercer grupo de actividades está orientado al “desarrollo humano” (Eekhoff 1997), o sea, la condición educativa y de salud cotidiana de los habitantes de la ciudad. Estas actividades incluyen fondos para becas, libros para la biblioteca, suministros de salud y medicamentos, y equipos deportivos. Un cuarto tipo de actividad está relacionado con la inversión de capital para los proyectos de generación de ingresos manejados por los miembros de la comunidad local y a menudo supervisados por inmigrantes.

Cuadro 2: Variedad de actividades realizadas por comunidades de inmigrantes para sus países de origen

Categoría	Tipo de actividad
Caridad	Juguetes, ropa, donaciones a la iglesia
Infraestructura	Parques, cementerios, complejos deportivos, construcción de calles, ambulancias, camiones cisterna para incendios
Desarrollo humano	Becas, equipos para deportes, bibliotecas, equipos de salud
Inversión	Programas de generación de ingresos para la comunidad
Otros	Recaudación general de fondos

Una segunda característica de las asociaciones comunitarias es la estructura de las organizaciones y los tipos de vínculos que establecen con sus comunidades de origen. La mayoría de las asociaciones no cuentan con estructuras organizativas fuertes y pocas tienen una contraparte institucional en su país de origen. Tienen pocos miembros y su relación con su ciudad de origen es a menudo a través del sacerdote local, o de una persona importante o de un grupo de personas. Se observan dos tipos de relaciones. La primera es jerárquica en la que la asociación comunitaria comunica a su contraparte o contacto las decisiones y la agenda para los proyectos. El segundo tipo es de cooperación conjunta. La contraparte local en la ciudad de origen, junto con la asociación en los Estados Unidos, ayudan a definir la agenda. Por lo general, las asociaciones comunitarias se reúnen de vez en cuando para discutir sus futuras agendas, las actividades de recaudación de fondos, o para abordar eventos extraordinarios, como el apoyo organizado a las víctimas del Huracán Mitch.

La tercera característica de la asociación comunitaria tiene que ver con los procesos de toma de decisiones de estas organizaciones. Las decisiones sobre qué orientación debe tomar el trabajo de la organización, o qué tipo de agenda se debe establecer, dependen fundamentalmente de las preferencias de los miembros y de los recursos financieros que tienen a su disposición. La mayoría de las organizaciones inician su trabajo con donaciones caritativas. A medida que descubren nuevos asuntos en qué concentrarse o aprenden de las experiencias de otras organizaciones, pueden reorientar sus actividades. Sin embargo, su participación también depende del tiempo disponible para que los miembros inviertan en las actividades. La mayoría de los miembros trabajan de manera voluntaria después de cumplir con su jornada laboral y sus obligaciones familiares. Otro factor que influye en su decisión es la solicitud de asistencia del país de origen. Aunque son pocas las asociaciones que tienen organizaciones contrapartes en el país de origen, cuando las tienen, su contacto a menudo transmite las necesidades de la comunidad. Las condiciones de la ciudad se convierten en un importante determinante de la agenda de la organización. De esta manera, como lo expresó un líder de la comunidad, “el enfoque de nuestro trabajo dependerá de las necesidades de la comunidad, de si la ciudad tiene fácil acceso a las carreteras principales, o es un área rural empobrecida” (entrevista Henriquez, 1999).

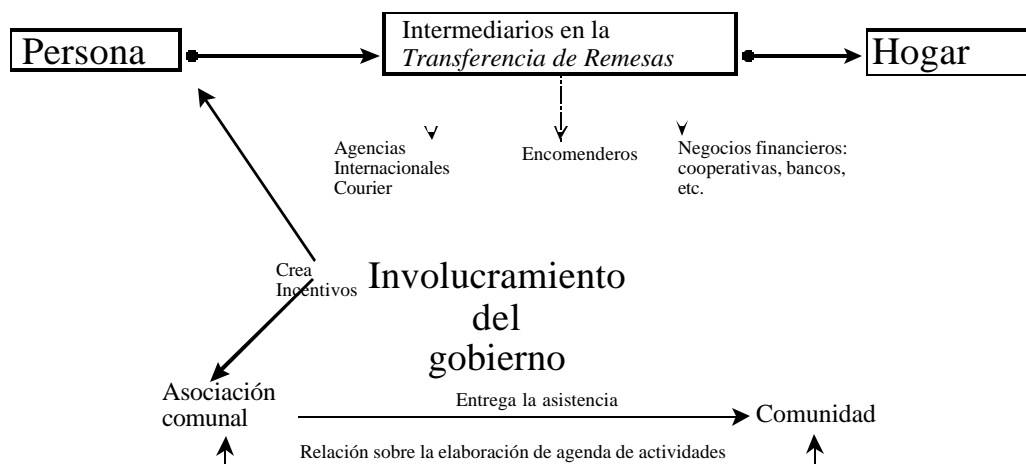
Una cuarta característica de estas organizaciones es su pequeña base de recursos económicos. La mayoría de las asociaciones comunitarias recaudan menos de 10,000 dólares al año como promedio. Sin embargo, como estas asociaciones son voluntarias y no incurren en costos administrativos, gran parte del dinero que recaudan lo envían a las

ciudades ya sea en efectivo o en especie. Aunque los montos anuales de dinero recaudado no son relativamente altos, no difieren del tamaño del ingreso promedio de las organizaciones hispánicas identificadas por Cortés (1999). Más importante aún, tal vez, es el hecho de que su valor agregado es tan significativo como el de la ayuda externa norteamericana. Según un informe de la CEPAL las donaciones en efectivo o en especie provenientes de las asociaciones comunitarias podrían representar menos del uno por ciento de las remesas familiares, lo que en el caso de El Salvador equivale a más de 15 millones de dólares (y que en 1996 ascendía a 76 millones). El informe de la CEPAL subraya que “las remesas colectivas (incluyendo las donaciones en especie) tienen una pequeña participación en el monto global de las remesas. Aunque los estimados para América Central se desconocen, es difícil afirmar que estos flujos representan más del 1% del valor total de las remesas. Este monto podría parecer insignificante, mas, sin embargo, podría aumentar en el futuro” (Torres 1998, 40-41).

Estas asociaciones ya han tenido un impacto en el desarrollo social de sus países de origen y podrían continuar operando y creciendo en el futuro. Por lo tanto, es importante estudiar sus patrones emergentes así como brindarles asistencia en el fortalecimiento de sus bases institucionales y operativas.

3. Interdependencia económica: Fuerzas del mercado y del gobierno

La mayoría de los estudios sobre las remesas se centran en los receptores de las mismas como el “actor principal.” Sin embargo, nuevos y anteriormente poco conocidos actores y actividades han surgido con el crecimiento de las remesas, y han tenido un impacto directo o indirecto en el desarrollo. El mercado para la transferencia de remesas ha crecido a la par del creciente volumen de las remesas, atrayendo nuevas empresas y nuevos servicios. Los gobiernos de los países de donde provienen los inmigrantes también se han sentido atraídos hacia el creciente volumen de remesas generando prácticas innovadoras para influir sobre su uso. Las asociaciones de residentes inmigrantes en los Estados Unidos han actuado de manera independiente y junto con los gobiernos para ayudar a sus comunidades de origen. El impacto que estos nuevos actores tienen sobre el flujo y comportamiento de las remesas ha sido poco estudiado, una omisión que se aborda en este documento con una descripción de los nuevos actores y prácticas. El Gráfico 4 detalla estos actores, sus funciones y sus relaciones.



Estos actores han influido directa e indirectamente en los patrones de las remesas y en su impacto en el desarrollo. Los remitentes envían dinero a sus familias para fines personales y asignan dinero para otros fines económicos. Los receptores se convierten en agentes de desarrollo cuando su dinero crea nuevos mercados, o mejora el bienestar del hogar por medio de la educación y la atención en salud. Además, muchas comunidades de inmigrantes en los EE.UU., se han organizado recientemente ya sea de manera espontánea o motivados por los gobiernos en sus países de origen. Las empresas que brindan servicios financieros están motivadas por el lucro, pero cada vez más se involucran en alguna medida en el desarrollo económico de las comunidades de sus clientes.

A) El mercado de los servicios financieros para las remesas

Las remesas se envían en una variedad de maneras, a través de bancos, de empresas que transfieren dinero (como agencias remeseras tipo *Western Union*), servicios postales, o por mano entregadas por el propio remitente o por un tercero (encomendero, o viajero) diferente de las agencias mensajeras o de las oficinas de correo. En Latinoamérica, el uso de estos instrumentos varía dependiendo de los diferentes factores como por ejemplo la existencia de una moderna infraestructura bancaria y financiera, sistemas de entrega eficientes y la educación y condición económica del recipiente y del remitente.

Durante los 90 estas instituciones se ampliaron para brindar un servicio al creciente volumen de remesas. En particular, ha habido un crecimiento del sector de las instituciones financieras no bancarias (IFNB). Una institución IFNB está autorizada para realizar actividades bancarias que no impliquen recibir dinero en cuentas corrientes sujeto a retiro por medio de cheque. Estas instituciones manejan la mayoría de las remesas. *Coopers and Lybrand* (1997) concluyó que el componente internacional del sector transmisor de dinero en los EE.UU creció en un increíble 20 por ciento anual desde 1991 hasta 1996. Los giros internacionales, la segunda forma más frecuente de transferir remesas creció en aproximadamente un 7 por ciento anual. Hoy, por lo menos el 90 por ciento de todas las remesas se transfieren por vía electrónica o giros.

Las remesas son una fuente de altas ganancias para las empresas pequeñas y grandes. Estas se benefician del monto que se cobra al cliente por realizar la transacción, de la inversión temporal de los fondos antes de transferirlos, de servicios misceláneos adicionales como el ofrecimiento de servicios puerta a puerta, y en algunos casos de tasas de cambio artificialmente establecidas. *Western Union* y *MoneyGram* dominan el mercado en los EE.UU con el 97 por ciento de las transmisiones de dinero en 1996. Sólo en México *Western Union* puede tener por lo menos el 18% del mercado de las remesas y más del 23% en la República Dominicana (Orozco 2000b). *MoneyGram* que compite con *Western Union* lanzó una agresiva estrategia de mercado producto de la cual amplió su alcance internacional a 22 por ciento del mercado internacional de remesas en 1996. Además, en 1995, el 44 por ciento de las transacciones monetarias hechas por *MoneyGram* fueron de los EE.UU. hacia México (*Cooper and Lybrand* 1997). En El Salvador, *Western Union* realiza mas de 100,000 tranacciones mensuales por un promedio de \$250, controlando cerca de un 20% del mercado. En otros países como en Jamaica el control es mucho mas alto y llega al 70%

Aunque manejan volúmenes menores, los pequeños actores tienen como una quinta parte de los puntos de venta que son típicos en las ciudades estadounidenses y

desempeñan un papel de nicho dirigido a los inmigrantes en particular. Un grupo emergente que está buscando una parte del mercado de remesas son el servicio postal y las cooperativas de crédito en los Estados Unidos, con el establecimiento de una red de remesas. En 1997 el servicio postal de los Estados Unidos creó un sistema de entrega y ofrece tarifas más bajas que *Western Union* o *MoneyGram*. La Red Internacional de Remesas (IRnet) es una innovadora alternativa a otras agencias mensajeras. La IRnet es un servicio de cooperativa de crédito a cooperativa de crédito. La tarifa que cobran es una de las más bajas del mercado. IRNet cobra una suma fija de \$ 6.50 por transacción (Romney 1999). (WCCU 1999).

De unos 11 mil millones de dólares de los Estados Unidos que se transfirieron nacional e internacionalmente en 1996, el sector de transmisión de dinero obtuvo un estimado de 1.2 mil millones de dólares en ingresos. El monto promedio de dinero que se transfiere desde los EE.UU a países extranjeros es de \$ 320 con tarifas que van del 6 al 15 por ciento. Los costos adicionales pueden llevar el total al 20 por ciento o más (Meyers 1998). El cuadro 2 muestra algunos de los negocios más reconocidos en entrega de dinero en cuatro países latinoamericanos. Como lo indica el cuadro, algunas empresas brindan servicios en todos los países que se incluyen en el cuadro y otros sólo en aquellos países donde están establecidos.

Cuadro 3. El mercado: agencias mensajeras, bancos y cooperativas de crédito

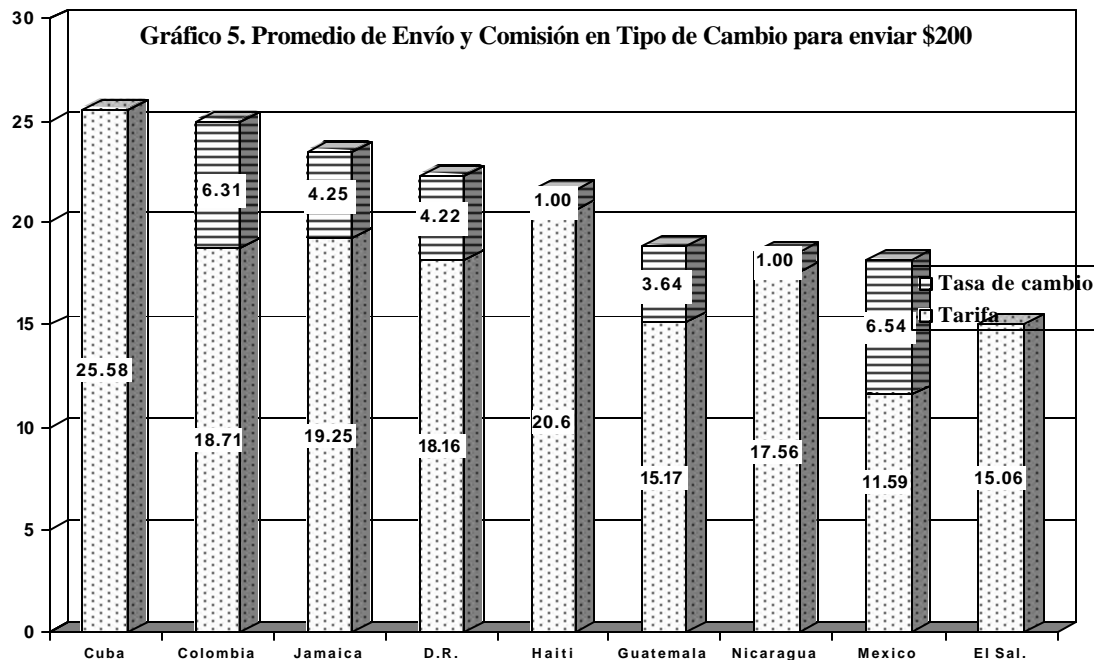
México	El Salvador	Guatemala	Nicaragua	República Dominicana
<i>Dinero</i> <i>Seguro</i> <i>Western Union</i> <i>Money Gram</i> Wells Fargo Bancomer Orlandi Valuta Raza Express RIA Envía <i>IRNet</i>	<i>Gigante</i> <i>Express</i> Leon Express Western Union <i>IRNet</i>	Gigante Express Western Union <i>IRNet</i>	22-24 <i>Western Union</i> <i>Vigo</i>	<i>Mateo Express</i> <i>Western Union</i> <i>Vimenca</i> La Nacional Pronto Envío

Todos los aspectos de este mercado muestran un crecimiento substancial:

1. el volumen de las remesas transportadas ha crecido,
2. el número de empresas se ha expandido,
3. la diversidad del servicio que brindan,
4. la entrada de actores no tradicionales como el servicio postal norteamericano o las cooperativas de crédito e incluso bancos
5. la mejor facilidad de transferencias en el sector rural.

Uno de los cambios mas significativos se refiere a la caída de costos. Hace tres años, los costos de envío ascendían a mas del 15% del envío de dinero. Ahora estos costos han

caído por la mitad. Esta caída está en parte relacionada con el aumento de la competencia, así como el escrutinio de organizaciones en protección del inmigrante. Lo interesante está también que los costos varían de país a país en parte dependiendo del nivel de competencia en un país dado. El gráfico abajo muestra estos datos.



Una demanda recientemente dictaminada contra los principales actores en este sector, pone de relieve que la alta rentabilidad de este sector no ha dejado de tener sus excesos. Sin embargo, la resolución de la demanda indica que el mercado está listo para la regulación y que se ha sentado un precedente que alentará a estas empresas a apoyar a las comunidades de sus clientes. El número de actores en el mercado y los varios nichos a los que prestan servicios sugiere que la competencia irá reduciendo cada vez más los costos de transferir remesas desde los Estados Unidos a México y Centroamérica.

B) Prácticas en evolución para captar e influir en las remesas

En los últimos 20 años ha habido una evolución mundial de los diferentes medios que se utilizan para tener acceso a las remesas e influir sobre las mismas. Este ha sido el caso particular de Asia donde hay considerables movimientos circulares de trabajadores que emigran hacia países vecinos y hacia el Medio Oriente. En el hemisferio occidental México ha sido líder en el desarrollo de prácticas para explotar el creciente flujo de remesas, como era de esperarse de la nación con el más grande flujo de emigrantes y de remesas.

Algunos de los enfoques iniciales tratan de capturar las remesas en el punto de transferencia. Los gobiernos pueden imponer estrictos impuestos a las importaciones afectando en primera instancia el dinero que entra al país. En los 70 y los 80, los países asiáticos experimentaron con el mandato de que una parte de los ingresos percibidos por

trabajo en el exterior se depositara en un fondo nacional. En los Estados Unidos a los inmigrantes recién se les dio la oportunidad de voluntariamente asignar sus remesas a fondos de desarrollo. Los instrumentos financieros son otra alternativa para capitalizar en el flujo de dinero. Los gobiernos de Asia fueron los primeros en crear instrumentos para atraer las inversiones de los inmigrantes en cuentas en divisas y bonos. Con un mercado más grande en mente, en los últimos años los bancos mexicanos crearon el bono basado en la remesa.

México tomó la iniciativa durante los 90 de acercarse a sus emigrantes en los Estados Unidos, ayudando a formar “asociaciones comunitarias”, y alentando a la membresía a remitir e invertir en sus comunidades de origen. Las asociaciones comunitarias han servido de plataformas para los planes de equiparación de fondos que juntan el dinero de las remesas con fondos del gobierno y conocimientos especializados, y ocasionalmente con contribuciones del sector privado, para proyectos de desarrollo económico con enfoque local. Más recientemente, los gobiernos estatales están ofreciendo a las asociaciones comunitarias, de modo experimental, oportunidades de inversión en proyectos generadores de empleos, particularmente en plantas de ensamblaje de bajo costo inicial. Un último enfoque para influir en las remesas es alentar a los inmigrantes a que gasten sus ingresos en actividades que beneficien la economía de los países de donde provienen. Estos programas están orientados a estimular a los emigrantes en el exterior a que gasten sus remesas en inversiones para la creación de empleo o para brindar asesoría o capacitación a los emigrantes que retornan a sus países de origen para que su contribución sea más significativa. Hasta ahora, estos enfoques iniciados en Asia tienen pocos equivalentes en México o en América Central. El cuadro a continuación resume estas prácticas y en el resto de esta sección se discuten algunas de estas estrategias.

Recepción de una parte del flujo de remesas

Regulaciones del gobierno sobre el ingreso proveniente de las remesas
El gobierno captura un porcentaje de las remesas
Contribuciones Voluntarias

Instrumentos Financieros para atraer remesas

Bonos de remesas del sector gubernamental y privado
Cuentas en divisas y bonos de los inmigrantes
Influir en el ingreso que perciben los trabajadores emigrantes
Los gobiernos de los países de proveniencia de los inmigrantes se acercan a éstos
Co-inversión entre gobiernos de los países de proveniencia de los inmigrantes y la comunidad en los Estados Unidos
Fondos de contrapartida ciudad de origen/comunidad
Planes de inversión ciudad de origen/comunidad

Regulaciones gubernamentales sobre el ingreso proveniente de las remesas

Ningún país latinoamericano tiene regulaciones específicas para controlar el flujo de remesas. En la Guatemala y El Salvador de posguerra, los bancos centrales mantienen

una posición de cero restricciones o control, dejando que el mercado de remesas se regule por sí solo. Esta posición está de acuerdo con las políticas de gobierno para la privatización y liberalización de sus economías. Los bancos centrales de ambos países siguen de cerca el flujo de remesas y lo miden monitoreando los informes de los bancos y de las casas de cambio de divisas. Se estima que sus métodos tienen un margen de error de entre el 5 y el 10 por ciento. Además de monitorear las transferencias unilaterales y de contarlas como remesas familiares, las oficinas de aduana tienen regulaciones sobre la importación de bienes al país por parte de los emigrantes (a menudo remesas en especie). Tanto El Salvador como Guatemala tienen regulaciones que son liberales en los impuestos de importación: A los salvadoreños se les permite entrar hasta 1,500 dólares en mercancía y los guatemaltecos pueden ingresar al país 2,000 dólares sin pagar impuestos.

Captura de un porcentaje de las remesas por parte del gobierno

Unos cuantos países han intentado exigir que un cierto porcentaje de los ingresos que perciben sus trabajadores en el exterior se deposite en un fondo nacional. Sólo Corea ha tenido éxito con remesas obligatorias de por lo menos un 80 por ciento de los ingresos a través del sistema bancario coreano, pero porque tienen en funcionamiento un “sistema de paquete”. No es de sorprenderse que los depósitos obligatorios de los ingresos por trabajo en el exterior no puedan hacerse cumplir en la situación más común donde los trabajadores encuentran trabajo por su propia cuenta en un mercado abierto (Puri y Ritzema 1999). La idea, sin embargo, no deja de ser atractiva. El embajador de Guatemala, William Stixrud, ha sugerido que los emigrantes coloquen el equivalente del 10 por ciento del valor de sus remesas en inversiones privadas (Velásquez 1999). El embajador ha argumentado a favor de la implementación de un fondo como este con la asistencia de los emigrantes, el gobierno, y las organizaciones de desarrollo internacionales. Por ejemplo, para la construcción de una planta hidroeléctrica con un costo de un millón de dólares, la comunidad emigrante podría recaudar el veinte por ciento de los costos y las organizaciones de desarrollo internacionales como el BID aportarían el resto.

Instrumentos financieros para atraer las remesas

Todos los enfoques que se han planteado aquí se centran en la captura de un porcentaje de las remesas y su uso en algún tipo de proyecto de desarrollo o plan de inversión. Sin embargo, atraer hacia el sector bancario formal el dinero de las remesas proveniente de transacciones con un bajo retorno o de transferencias informales podría crear más valor aunque no signifique una inversión directa en el desarrollo.

Bonos de remesa del gobierno y del sector privado

Varios años atrás, los bancos mexicanos empezaron a ofrecer bonos de remesas respaldados por el dinero enviado por trabajadores inmigrantes en los Estados Unidos (Druckerman 1998). Básicamente, los bonos los emiten los bancos que reciben grandes transferencias de dinero por vía electrónica provenientes de trabajadores y empresas en el exterior. El dinero de las remesas puede también formar parte del negocio bancario de cambio de cheques bancarios o de giros. El dinero se deposita en una cuenta en el extranjero antes de convertirlo a la moneda local y pagar a los beneficiarios. Se ha estimado que el flujo anual de remesas es tal que en los últimos cinco años ha sido 10 veces tan grande como el monto de los pagos anuales en bonos.

En El Salvador, el Banco Cuscatlán SA reporta el manejo de por lo menos un tercio de los 1.2 mil millones de dólares en remesas y, en 1998, ofreció 50 millones de dólares en bonos de remesas (entrevista Lowell). Los banqueros inversionistas han tratado de vender la idea a los bancos en Turquía, Filipinas y Brasil. Los bancos en Paquistán y la India han emitido bonos de remesas para fortalecer las reservas en divisas (Sengupta 1998). Los principales riesgos que esto conlleva son las fluctuaciones que hay de un año a otro en las remesas debido a los ciclos económicos, los ciclos de contracción que inducen al desempleo, las fluctuaciones monetarias que pueden desalentar las remesas y a su vez tener efectos marcados en los flujos de remesas. En el mercado para la transferencia de remesas, con sus rápidos cambios, los bancos podrían perder sus clientes regulares a la competencia. Aun así, es evidente que el volumen de remesas atrae el interés de muchos en el sistema bancario.

Los gobiernos de los países de proveniencia de los inmigrantes buscan un acercamiento

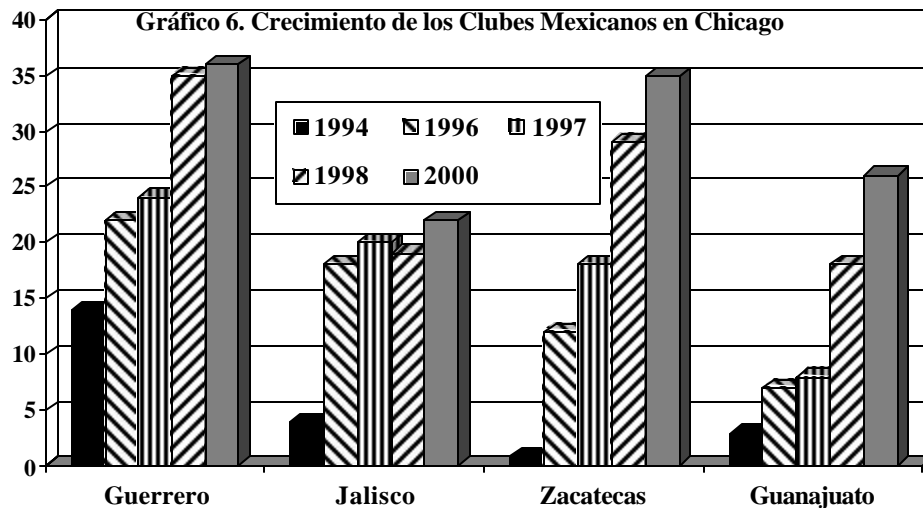
Contribuir a la formación de asociaciones formales de inmigrantes y alentar a sus miembros a enviar dinero y a invertir en sus países de origen, puede estimular el mercado de remesas. A partir de 1990, el gobierno mexicano puso en práctica un esfuerzo formal por acercarse a los emigrantes. Establecido durante el gobierno de Salinas de Gortari, sus acciones continuaron bajo la administración de Zedillo. Los programas federales incluyen el programa Paisano y el programa para las comunidades mexicanas residentes en el exterior (PCMLA). El primero trata de mejorar el trato que los emigrantes retornantes reciben a manos de los funcionarios mexicanos, reduciendo la corrupción y el abuso. El segundo brinda una amplia gama de servicios a los mexicanos que residen en los Estados Unidos, y que incluyen salud, educación y servicios sociales y legales. También ayuda a canalizar las remesas hacia proyectos de desarrollo local.

El PCMLA opera a través de la red de los 42 consulados y 23 institutos o centros culturales mexicanos en los Estados Unidos (González y Schumacher 1998). Funciona en colaboración con los clubes mexicanos y las organizaciones comunitarias para brindar sus servicios y promover la recaudación de fondos para sus países de origen. Las autoridades consulares han ayudado a organizar reuniones entre líderes comunitarios y visitantes representantes del gobierno de México. Además, muchos funcionarios estatales y locales de las ciudades y estados de donde provienen los inmigrantes se reúnen con grupos de inmigrantes y les brindan servicios.

Para finales de 1998 había más de cuatrocientos clubes que operaban en todos los Estados Unidos, aunque la mayoría se encuentran en Los Angeles y Dallas (esta cifra no incluye a los grupos que se crearon independientemente del programa PCMLA.) En el Gráfico 6 aparece el crecimiento en número de clubes en Chicago.

El crecimiento de estos clubes no ha sido parejo, ya que depende de la presencia/disponibilidad de una población cohesionada de inmigrantes de las mismas áreas de origen en México, y del nivel de activismo de sus líderes. Por ejemplo, los clubes zacatecos o guanajuatenses han demostrado mayor capacidad organizativa que otros grupos. En algunos casos, un grupo se concentra en un área mientras que otros están diseminados por todo el país. Por ejemplo, existen 112 clubes zacatecos, 71 de ellos en Los Angeles y 20 en Chicago. Los clubes guanajuatenses, por su parte, están mucho más

dispersos. De los 40 clubes guanajuatenses, 11 están en Chicago, 7 en Dallas, 4 en Los Angeles, 4 en San José, 3 en Oxnard y los 15 restantes están en nueve áreas consulares diferentes.



Aunque hasta el momento la experiencia mexicana ha demostrado ser la más exitosa y organizada entre las organizaciones latinas, a los grupos de salvadoreños, dominicanos y guatemaltecos también se les está alentando para que formen organizaciones. En el caso de El Salvador, la embajada aprendió de la experiencia mexicana fundamentalmente trabajando para mantener relaciones de amistad y realizando esfuerzos por acercarse a las comunidades de salvadoreños. El Asesor para Asuntos Comunitarios de la embajada de El Salvador dice haber recibido comentarios positivos por parte de la mayoría de los grupos salvadoreños. En el caso de Guatemala, aunque sus expatriados no parecen estar muy al tanto de la importancia de sus remesas, la embajada ha tomado los primeros pasos para acercarse a las comunidades guatemaltecas en varias partes de los Estados Unidos y está contemplado estrategias de inversión (Stixrud 1999).

Co-inversión entre los gobiernos de los países de origen de los inmigrantes y la comunidad estadounidense

Los gobiernos reconocen que pueden atraer el dinero de los inmigrantes si ofrecen incentivos. Una forma es aportar fondos de contrapartida del gobierno para igualar el monto de las remesas, aumentar los fondos disponibles para diferentes proyectos, y motivar a las asociaciones comunitarias a apalancar sus donaciones. Otro enfoque es solicitar y promover la inversión de los inmigrantes en sus países de origen, esencialmente reorientando las remesas con el fin de contribuir al desarrollo de los países de origen.

Fondos de Contrapartida País de Origen/Comunidad

El estado mexicano de Zacatecas tiene uno de los programas más antiguos de fondos de contrapartida, el que ha sido imitado por los gobiernos de Jalisco y Oaxaca. Los gobiernos se vinculan con asociaciones comunitarias y otros actores para promover el desarrollo económico. Aunque la formación de clubes zacatecos en el sur de California inició en 1976, para 1992 se había formado una federación de clubes, y en ese momento el gobierno inició un proyecto formal de financiamiento tripartito (Márquez 1998). Por cada dólar donado por los emigrantes, el gobierno federal y el gobierno estatal contribuía cada uno un dólar adicional. Los proyectos han dado prioridad al desarrollo que beneficia a toda la comunidad, como la provisión de agua potable, la construcción de escuelas y centros recreativos, la pavimentación de calles y la construcción de iglesias, plazas y parques. En los últimos años, el programa ha cambiado a un programa de cuatro en uno, en el que el gobierno municipal también contribuye. En el futuro, el estado espera construir microempresas y otros proyectos económicamente productivos.

En 1998 se lanzó en Jalisco un fondo de desarrollo económico dirigido a atraer a las asociaciones comunitarias. Por las donaciones de las asociaciones comunitarias, transferencias unilaterales similares a las remesas, el gobierno coloca fondos de contrapartida en varios proyectos de desarrollo incluyendo fábricas y proyectos de infraestructura. Las asociaciones comunitarias no son, sin embargo, los únicos actores. Las empresas de servicios financieros, como *Raza Express*, contribuyen 0,75 centavos al fondo por cada 300 dólares que se envían a México a través de ellos. Esta compañía contribuyó más de 50,000 dólares al fondo y el gobierno de Jalisco aportó 500,000 para crear más de 15,000 empleos. Esta estrategia combina fondos del gobierno y dinero de las emigrantes mexicanos para el desarrollo de sus ciudades de origen, con otros actores que participan en el mercado de remesas, en una forma híbrida de inversión y apoyo comunitario que representa a actores con agendas similares y diferentes.

Planes de inversión país de origen/comunidad

El estado de Guanajuato trabaja con las asociaciones Casas de Guanajuato, creadas en parte a través de los esfuerzos de acercamiento, para la gestión y el financiamiento de pequeñas fábricas de ropa en las ciudades de origen de los emigrantes. El estado estableció una oficina de las Comunidades Guanajuatenses en el Extranjero la que está vinculada a tiempo completo con más de 30 asociaciones de Casas de Guanajuato en todos los Estados Unidos (entrevista Zamora, 1999).

Bajo el programa “Mi comunidad” la inversión se maneja de manera profesional. Se solicita a un consultor externo que organice un plan de negocios que la oficina presenta a cada asociación comunitaria estadounidense. Se requiere que la comunidad o por lo general unos cuantos miembros individuales aporten un mínimo de 60,000 dólares (Ferriss y Moreno 1998). El estado contribuye entre 3 y 4 meses de salario durante un periodo inicial y pone a disposición préstamos a bajo costo. Son varios los incentivos que hay para atraer a los inmigrantes en los Estados Unidos para que participen en estos programas. El apoyo estatal es claramente uno de ellos y el plan de negocios que presenta el equipo de consultores hace que parezca rentable. Lo que es más, la inversión es en la ciudad natal del inversionista e incluso existe la posibilidad de que se otorguen contratos de preferencia a miembros de su familia. Los emigrantes que trabajan en estos proyectos consideran que “al dar empleo a aquellas personas con menos formación, menos personas

se verán obligadas a emigrar a los Estados Unidos en busca de trabajo.” (Ferriss y Moreno 1998, 1). Hasta el momento, se han instalado seis fábricas de ropa (estructuradas como maquiladoras) que ya llevan un año funcionando y tres más están en la etapa inicial. Existen planes para tener hasta 60 maquiladoras funcionando en los próximos años.

En una visita a una de las fábricas de ropa más pequeñas con 30 personas empleadas, casi todas mujeres, el gerente dijo que estaban trabajando sin pérdidas ni ganancias, pero que había una enorme variación en la demanda (Lowell 1999). La fábrica esta ubicada en una bodega y cuenta con unas 10 a 12 máquinas, una oficina diminuta y nada más. Una fábrica de este tipo cuesta aproximadamente unos 100,000 dólares en maquinaria y los trabajadores no necesitan tener mucha pericia. Para nivelar la demanda, un coordinador central del estado está tratando de servir de intermediario con los minoristas norteamericanos. El intermediario colocaría los pedidos a la espera de aumentar la demanda y distribuir al parejo la carga de trabajo entre los ensambladores de ropa estatales.

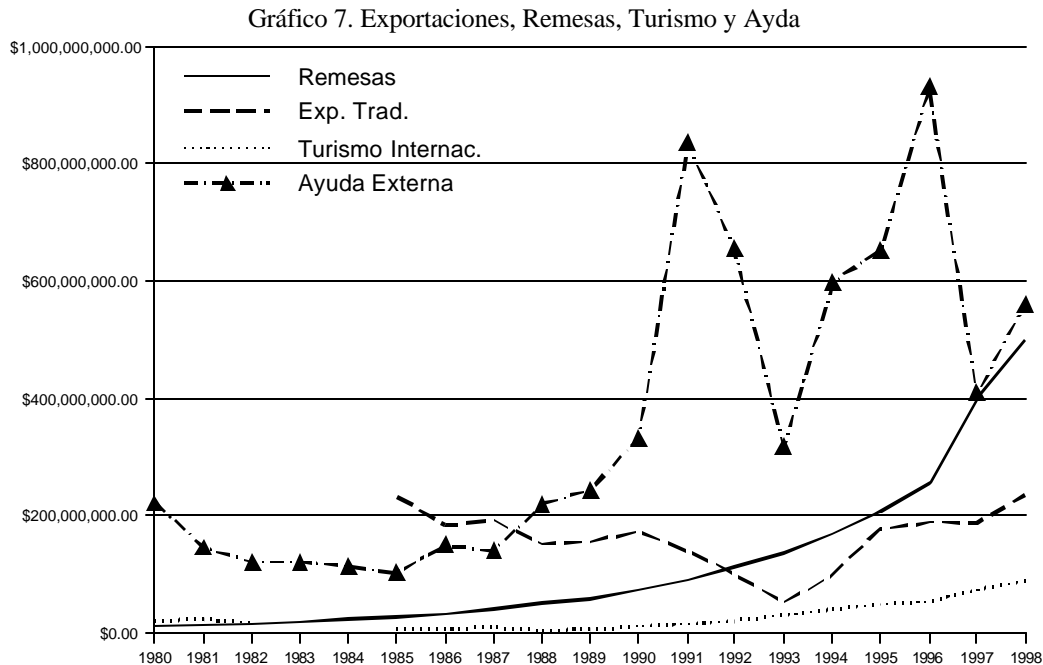
Conclusión

Durante los años 80, en casi toda América del Norte y América Central, al igual que en el mundo entero, se empezaron a adoptar nuevos enfoques dirigidos a canalizar las remesas e influir sobre las mismas. Sin duda son varios los factores que explican este patrón. El más importante de estos es tal vez el crecimiento de las remesas provenientes de los ingresos de los emigrantes en el exterior. En el contexto de América del Norte, Centroamérica y el Caribe, México parece estar a la cabeza en la experimentación con diferentes medidas.

Una suposición convencional sobre la interacción y la integración internacionales ha sido que su importancia está relacionada con los vínculos de estado a estado, particularmente en lo que respecta al comercio, las inversiones y la seguridad. Sin embargo, los procesos de migración internacional y la globalización de las economías han ampliado la integración entre actores menos conocidos, como los emigrantes y sus familias. Más importante aún, sin embargo, es la evidencia de que los vínculos transnacionales están produciendo una compleja red de interrelaciones que han influido en el comportamiento del estado y en la formulación de políticas.

Los vínculos que se crean a través de las remesas sugieren que han ocurrido cambios radicales que están reconfigurando las economías de varios países. La decisión Salvadoreña, por ejemplo, de usar el dólar como moneda de intercambio nacional está vinculado al flujo y dependencia de las remesas familiares (Informpress 2000). Sin embargo, el efecto multiplicador de las remesas aun son desconocidos y van más allá del apoyo al hogar, de hecho pueden aliviar a una economía como la Nicaraguense. Las remesas están rescatando a la economía en un momento en que la exportación agrícola está cambiando. Los vínculos también tienen un impacto en otras áreas, como el turismo de nacionales que residen en el extranjero. Nicaragua es una muestra de esta situación nuevamente. Este es un país que tiene una industria turística poco desarrollada y sin embargo ha recibido un ingreso substantivo del turismo, predominantemente de Nicaraguenses residentes en Estados Unidos y Costa Rica. El ejemplo de Nicaragua es sugerente especialmente cuando el país lucha por sobrevivir con las exportaciones

tradicionales y la ayuda externa y aun desatiende la importancia de la dinámica laboral que surge de los flujos de migración durante la época de crisis. Ver el gráfico 7.



Una pregunta clave que preguntarse es de si las remesas probablemente caerán o continuarán el ritmo creciente que sostienen. Es posible que su flujo continúe en forma sostenida debido a las relaciones que se han establecidos y las redes creadas por las familias y comunidades. Sin embargo, puede que existan otras variables que interfieran en el proceso y que puedan facilitar su aumento o disminuirlo. Algunas de estas variables son la condición socio-económica del que envía, la condición socio-política del que recibe, el nivel de competencia del mercado, el nivel de compromiso familiar y la presencia continua de una población que inmigra.

$$R_i = Pobi + Migr_i + Socioeci + Compromi + Emergeni + Mercadoi$$

Donde:

- Ri = Remesas de la persona i (o propensión para remesar)
- Pobi = Porcentaje de la población que remite
- Migri = Flujo continuo de migración (total & por hogar)
- Socioeci = Condición Socioeconómica condition del inmigrante
- Compromi = Compromiso contraído con la familia
- Emergeni = Nivel de emergencia en el hogar familiar
- Mercadoi = Competencia de mercado
- Mercadoi = Locationi + Costi + Service Friendlinessi

BIBLIOGRAFÍA

- Admas, Richard H. 1998 . "Remittances, investment, and rural asset accumulation in Pakistan" *Economic Development & Cultural Change* Oct, v47, n1.
- Arif, Ghulam Mohammad. 1999. "Remittances and investments at the household level in Pakistan" Islamabad.
- Athukorala, P. "The Use of Migrant Remittances in Development: Lessons from the Asian Experience." *Journal of International Development* 4, no. 5 (1992): 511_529.
- Autler, Lilian. "Una potencial alianza para el desarrollo. Remesas y movimiento cooperativo en El Salvador." *Migración Internacional y Desarrollo*, Mario Lungo. FUNDE ed. El Salvador: Fundacion Nacional para el Desarrollo, 1997.
- Banco de Mexico. *Informe Anual 1998*. Mexico, D.F. [Online] http://www.banxico.org.mx/public_html/inveco/doctos/infanual/infors.html: Banco de Mexico, 1998. [01/02/2000]
- Campoamor, Diana, William A. Diaz, and Henry A. J. Ramos. *Nuevos Senderos: Reflections on Hispanics and Philanthropy*. Houston, TX: Arte Publico Press, 1999.
- CEPAL. *Información Básica Del Sector Agropecuario, Subregión Norte De América Latina y El Caribe, 1980-1998*. Mexico: Naciones Unidas, Nov. 3, 1999.
- CEPAL. *Istmo Centroamericano: Fomento y Modernización del Sector Agroexportador* Mexico: Naciones Unidas, May 12, 2000.
- Colden, Anne . "Companies wired for disclosure exchange rates must be revealed." *Denver Post*, M_01, (24 October 1999):
- Consulado de Mexico en Chicago. *Base de lideres comunitarios IMCE Junio 97*. Chicago: Instituto Mexicano de Cultura, 1998.
- Coopers & Lybrand. *Non_Bank Financial Institutions: A Study of Five Sectors*. New York [Online] <http://www.ustreas.gov/fincen/cooply.html#purpose>: Coopers & Lybrand, May 1997.
- De la Garza, Rodolfo, Harry Pachon and Manuel Orozco "Family Ties and Ethnic Lobbies" De la Garza and Harry Pachon *Latinos and U.S. Foreign Policy: representing the homeland?* New York: Rowman and Littlefield, 2000.
- De Vita, Carol J. "Viewing Nonprofits across the States." *Charting Civil Society* 1 (August 1997):
- Dominguez, Jorge. *International Security and Democracy: Latin America and the Caribbean in the Post-Cold War Era*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Druckerman, Pamela. 1998. "Countries Ready to Issue Bonds Backed by Immigrant Laborers," *Wall Street Journal*, March 25th.
- Eehhoff, Katherine. "Las asociaciones salvadoreñas en Los Angeles y su rol para el desarrollo nacional." *Migración Internacional y Desarrollo*, Mario Lungo. FUNDE ed. El Salvador: Fundacion Nacional para el Desarrollo, 1997. El-Sakka, M.I.T. 1999. "The macroeconomic determinants of emigrant remittances" *World Development* August, v.27, 8, 1493.
- Faist, Thomas. *The Volume and Dynamics of International Migration and Transnational Social Spaces* Oxford: Oxford University Press 2000.

- Ferriss, Susan and Jenalia Moreno . "Guanajuato's investment return/ Mexican State gets a capital boost from emigrants in the U.S." *Houston Chronicle*, Business, (26 February 1998): 1.
- Garcia, Juan Jose. *Las Tendencias de la Migración en El Salvador*. El Salvador: FUSADES_PNUD, September 1998.
- _____. *Remesas Familiares y Relaciones Sociales Locales: El Caso de San Isidro*. San Salvador: FLACSO, 1996.
- Georges, Eugenia. *The Making of a Transnational Community: Migration, development and cultural change in the Dominican Republic*. New York: Columbia University Press, 1990.
- Global and Human Resource Solutions . "Migration and Development in Mexico." *Global and Human Resource Solutions*, (2 September 1999):
- González Gutiérrez, Carlos y. Ma. Esther Schumacher. "La Cooperación Internacional de Mexico con los Mexicano_Americanos en Estados Unidos: el caso del PCME." *México y Estados Unidos: las rutas de la cooperación*, Olga Pellicer y Rafael Fernández de Castro. México, D.F.: Instituto Matías Romero, 1998.
- Guarnizo, Luis. "El surgimiento de formaciones sociales transnacionales. Las respuestas de los Estados Mexicano y Dominicano a la migración transnacional." *Migración Internacional y Desarrollo*, Mario Lungo. FUNDE ed. El Salvador: Fundación Nacional para el Desarrollo, 1997.
- Gutierrez, Luis. *The Wire Transfer Fairness and Disclosure Act of 1999 (H.R.382): Summary*. Washington: letter, 1999.
- Hernandez, Cristina, Fausto Pimentel, and Mayra Taveras H. *Organizaciones Comunitarias y Democracia: Rol de las Organizaciones Comunitarias en la construcción de la democracia Dominicana*. Santo Domingo, R.D.: GRIPAC, 1999.
- Hoogvelt, Ankie. 1997. *Globalization and the postcolonial world: the new political economy of development* Baltimore: The Johns Hopkins University Press
- Hrebenar, Ronald J. 1997. *Interest Group Politics in America*. New York: M.E. Sharpe.
- IDB. 2000. *Basic Socioeconomic Data Report* Washington, DC. [online]: <http://www.iadb.org/int/sta/ENGLISH/staweb/index.htm#bsed>
- IADB. 2001 INTEGRATION AND TRADE IN THE AMERICAS A Preliminary Estimate of 2001 Trade. Department of Integration and Regional Programs, Inter-American Development Bank.
- Inforpress. 2000. "El Salvador Dolariza Economía" *Inforpress Centroamericana* Guatemala: 1 de diciembre, No. 1396
- La Jornada. *Remesas de migrantes equivalen a 83% de la inversión de EU en México*, 30 de Octubre de 2000.
- Los Angeles Times . *Los Angeles Times*, Home Edition, C_1(6 August 1999):
- Lowell, B. Lindsay. *Comunidades Guanajuatenses en el Extranjero*. field report notes: March 1999.
- Lozano Ascencio, F. ""Remesas: ¿fuente inagotable de divisas?"" *Ciudades* 35 (July 1997): 12_18.
- Mahler, Sarah J. "Constructing International Relations: The Role of Transnational Migrants and Other Non-state Actors" *Identities* Vol. 7, (2), pp.197-232.

- Manning, Baylass. "The Congress, the Executive and Intermestic Affairs" *Foreign Affairs* 55, n.2 (January 1977).
- Marquez, Rodreguez. "Seminario Sobre Migracion Internacional Y Desarrollo en Norte Y CentroAmerica," *Programa Dos Por Uno gobierno del Estado de Zacatecas*, Mexico, May 1998.
- Migration News. 1999. "Mexico: Welfare, Economy" Migration News, University of California at Davis, vol. 5, No. 12.
- Mittelman, James H. *The Globalization Syndrome: Transformation and Resistance* Princeton: Princeton University Press, 2000.
- MoneyGram. *Fee Estimates*. [Online]: <http://www.moneygram.com/consumer/>, [2000, May 15].
- Orozco, Manuel. *Remittances and Markets: new Players and Practices*. InterAmerican Dialogue and Tomas Rivera Policy Institute meeting, June, 2000.
- _____. *Enabling environments? Facing a spontaneous or incubating stage* Washington, DC, January 2002.
- _____. *Attracting Remittances: Market, Money and Reduced Costs* Washington, DC, January 2002
- _____. Latino Hometown Associations as Agents of Development in Latin America. InterAmerican Dialogue and Tomas Rivera Policy Institute, Washington, DC, June, 2000.
- Portes, Aljandro, and Luis Guarnizo. *Capitalistas del Tropico: La inmigracion en los Estados Unidos y el desarrollo de la pequena empresa en la republica dominicana*. Santo Domingo, D.R.: FLACSO, 1991.
- Portes, Aljandro, Luis Guarnizo and Patricia Landolt. "The study of transnationalism: pitfalls and promise of an emergent research field" *Ethnic and Racial Studies* V.22, n.2, (March 1999).
- Prakash, Aseem and Jeffrey A. Hart "Indicators of Economic Integration" *Global Governance* Vol. 6, N.1, Jan-Mar. 2000.
- Puris, Shivani and Tineke Rizema. 1999. "Migrant Worker Remittances, Micro-Finance and the Informal Economy: Prospects and Issues." International Labor Organization, Working Paper 21.
- Roberts, Bryan, Reanne Frank and Fernando Lozano-Ascencio "Transnational Migrant communities and Mexican migration to the US" *Ethnic and Racial Studies* V.22, n.2, (March 1999).
- Romney, Lee . "2 Money Wirers in Deal to Settle Lawsuits Courts: MoneyGram, Western Union will offer coupons to customers who sent funds to Mexico." *Los Angeles Times*, C, 1(13 May 1999): Home edition.
- ____ . "Credit Unions Link Up in Effort to Cut High Cost of Money Transfers." *Los Angeles Times*, C, (6 April 1999): 1.
- Directorio de Clubes de Oriundos en los Estados Unidos*, Secretaria de Relaciones Exteriores. Mexico, D.F.: Secretaria de Relaciones Exteriores, Mexico, 1998.
- Sassen, Saskia. *Losing Control?* New York: Columbia University Press, 1996.
- ____ . *Guests and Aliens* New Press, 1999.

- Smith, Bradford, Sylvia Shue, Jennifer Lisa Vest, and Joseph Villarreal. *Philanthropy in Communities of Color*. Bloomington: Indianan University Press, 1999.
- Sngupta, Somini. 1998. "India Taps Into Its Diaspora," *The New York Times*, August 19.
- Stalker, Peter. *Workers Without Frontiers: The Impact of Globalization on International Migration* Boulder: Lynne Rienner Publishers, 2000.
- Taylor, J. Edward. "The New Economics of Labour Migration and the Role of Remittances in the Migration Process." *International Migration* 36 (1998):
- Torres, Federico A. *Uso Productivo de las Remesas en El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua*. Mexico: CEPAL, September 1902.
- Torres, Julio Roberto. *Metodología de registro de las remesas familiares*, Banco Central de Reserva, San Salvador, 1998.
- Torres Baños, Rino Enzo. "Remesas familiares, importancia económica." *Coyuntura* [Online] <http://www.teesa.com/ierd/coyuntura84/reme.htm> 84 (1997):
- TRPI/NALEO. *Diversifying the Los Angeles Area Latino Mosaic: Salvadoran and Guatemalan Leaders' Assessments of Community Public Policy Needs*. Claremont, CA: TRPI, 1997.
- _____. *Diversifying the New York Area Latino Mosaic: Colombian and Dominican Leaders' Assessments of Community Public Policy Needs*. Claremont, CA: TRPI, 1997.
- UNDP. *Analytical Tools for HUMAN DEVELOPMENT*. [Online] <http://www.undp.org/hdro/anatools.htm>: Human Development Report Office, 1997.
- US Congress. *The Wire Transfer Fairness and Disclosure Act of 1999 (H.R.382)*. Washington, DC: 1999.
- Velásquez, Domenica . "Embajador Stixrud Apoya Programa de Inversión en el País." *Prensa Libre*, (March 1910):
- Western Union. "About Western Union", "Sending and Receiving Money". [Online] <http://www.westernunion.com/english/index.html>: Western Union, [February 1999].
- Western Union. "Helping Hands" Western Union, 1999. Brochure. [internet communication]
- Western Union. "Ozanam Center" Backgrounder. 1999. [internet communication]
- Wester Union. "Te da una Mano" Western Union, Noviembre 1999. Planned activities. [internet communication]
- World Bank. *The 2000 World Development Indicators* [CD-ROM]. Washington, DC 2000.
- World Council of Credit Unions, Inc. *International Remittance Network, IRnet, Technical Document*. Wisconsin: WCCU, 29 April 1999.