

## **IMPACTO DE LA EMIGRACIÓN Y LAS REMESAS EN EL DESARROLLO. UN ENFOQUE DESDE LAS «CONDICIONES INICIALES»**

### **THE IMPACT OF EMIGRATION AND REMITTANCES IN DEVELOPMENT. AN APPROACH FROM THE «INITIAL CONDITIONS»**

---

LUIS V. ABAD MÁRQUEZ\*

***Resumen:** El artículo examina el impacto económico de la emigración en general, y de las remesas en particular, en los procesos de desarrollo de los países de origen migratorio. Aunque los factores de los que depende el vínculo entre «emigración» y «desarrollo» son complejos, el artículo aborda la cuestión desde un enfoque poco ensayado pero altamente prometedor: la importancia de las «condiciones iniciales», tanto estructurales como institucionales, de las que parten los países de emisión y en función de las cuales, estímulos emigratorios similares pueden, sin embargo, producir efectos diferentes de cara al desarrollo. Se analiza el distinto significado que alcanza la emigración en función de las peculiares condiciones iniciales en terrenos tales como la configuración de la estructura demográfica (por lo que se refiere a la relación entre tasa de dependencia y capacidad de ahorro e inversión), la dotación inicial de capital humano (que producirá efectos diferentes relacionados con la «fuga de cerebros»), o la existencia previa de un entra-*

---

\* Profesor Titular de Sociología. Director de la Sección Departamental de Sociología III (Estructura Social) (Sociología de la Educación) de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid.

*mado institucional eficiente (que favorecerá, o no, la puesta en valor de la «economía emigratoria»). Aun reconociendo que las remesas son sólo una manifestación de esa «economía emigratoria», la segunda parte del artículo aborda detenidamente el significado de las remesas en el desarrollo, actualizando los datos más recientes de los que se dispone en esta materia.*

**Palabras clave:** Emigración; Remesas; Desarrollo; «Condiciones iniciales»; Transnacionalismo; Economía emigratoria; Institucionalismo.

**Abstract:** *The article examines the economic impact of both emigration in general, and remittances in particular, among the development processes of the countries with a migratory origin. Despite the complexity of the factors on which depends the link between «Emigration and Development», the article discusses this subject from a little tested but highly promising approach: the importance of the «initial conditions», both structural and institutional, from which emission countries start off and according to which, similar migratory stimuli could, however, produce different effects with a view to development . It also analyses the diverse meanings that emigration has according to the special initial conditions in fields such as demographic structure configuration (as far as the relation between the dependence rate and saving-investment capacity is concerned), the initial human capital endowment (that will produce different effects related to capital brain drain) or the previous existence of an efficient institutional network (that will ease, or not, the value of the «migratory economy»). Even admitting that remittances are just a manifestation of this migratory economy, the second part of the article thoroughly tackles the meaning of remittances in development, updating the information concerning this field.*

**Key words:** Emigration; Remittances; Development; «Initial conditions»; Transnationalism; Migratory economy; Institutionalism.

## I. EL VÍNCULO ENTRE LA EMIGRACIÓN Y EL DESARROLLO: UNA «CUESTIÓN NO RESUELTA»

Es un hecho obvio que las migraciones laborales, en la medida que suponen una redistribución geográfica de la fuerza de trabajo entre economías nacionales diferentes (y con diferentes niveles de

desarrollo), deben tener repercusiones económicas de alcance, tanto para las economías de origen como para las de acogida. Entre otras razones, porque introducen cambios profundos en la dotación nacional y la composición de uno de los factores que integran la función de producción agregada que determina el crecimiento de la renta nacional. Incluso si, como ha enfatizado la Nueva Economía de las Migraciones, la decisión de emigrar se toma en el contexto de la unidad familiar, se trata siempre de un comportamiento económico individual. Ya sea motivado por el deseo de maximizar ventajas derivado del diferencial de retribuciones entre origen y destino (Sjaastd, 1962; Todaro, 1969), o por la necesidad de minimizar y diversificar riesgos en contextos altamente vulnerables (Stark, 1991), el acto de emigrar, aunque generalmente se apoye en el capital social que representan las redes migratorias preexistentes, es, en último término, una decisión adoptada por agentes económicos individuales. Pero el hecho es que la agregación de conductas individuales acaba produciendo efectos macro. La pregunta crucial es cuales son los efectos macroeconómicos que la emigración puede llegar a producir para las economías de origen.

Sabemos bastante, porque se ha investigado mucho, acerca de los efectos económicos que la inmigración produce en las economías de acogida y, en particular, en sus mercados de trabajo. Pero sabemos bastante menos sobre las consecuencias que la agregación de conductas individuales orientadas a la emigración puede llegar a tener para las economías de origen. La cuestión que pretendemos abordar se centra en el impacto económico que la salida de emigrantes, por encima de umbrales significativos, puede significar para el desarrollo de las economías de origen. ¿Contribuye la emigración a acelerar los procesos de desarrollo y cambio institucional en los países de procedencia o, por el contrario, representa una pérdida de recursos que a largo plazo actuará como un freno para su desarrollo? Dicho en otros términos, ¿cuál es la verdadera naturaleza del vínculo entre *emigración y desarrollo*? Aunque el debate cuenta ya con una larga tradición en la literatura económica académica, lo cierto es que Papademetriou y Martin (1991) no han dudado en calificarla como «*the unsettled relationship*» y, en términos parecidos, Appleyard (1992) considera que permanece aún como «*an unresolved relationship*».

Y parece oportuno recordar aquí que el hecho de que permanezca aún como una cuestión no resuelta es un ejemplo paradig-

mático del punto hasta el cual los modelos formales de la economía ortodoxa pueden resultar insatisfactorios al enfrentarlos con la realidad empírica. Por lo que respecta a la relación entre emigración y desarrollo, esto es así al menos en un doble sentido. En primer lugar porque, como es sobradamente conocido, la teoría neoclásica establece que, dado que el rendimiento de los factores (también del trabajo) es decreciente a la escala de su acumulación, estos tenderán a moverse en la dirección donde haya una menor dotación y sus rendimientos marginales sean mayores. En consecuencia, el movimiento libre de los trabajadores (del mismo modo que el del capital), sólo puede contribuir a incrementar la eficiencia global del sistema y, a largo plazo, a la igualación de fortunas. En otro lugar (Abad, 2000) he criticado estos presupuestos que las modernas teorías de crecimiento endógeno parecen haber invalidado (Grosman y Helpman, 1991; Romer, 1986) y no es este el momento de volver sobre ello. En cualquier caso, parece un hecho incontestable que el empeño de los gobiernos de las economías desarrolladas por restringir, en lugar de liberalizar, el movimiento internacional de trabajadores, pone seriamente en cuestión la validez de una teoría económica que predice los beneficios para todos de una liberalización perfecta del movimiento de los factores y los productos.

En segundo lugar, la teoría ortodoxa establece también que el comercio y el movimiento de los factores (en consecuencia, también las migraciones) son *sustitutivos* (Mundell, 1968). Un país puede intentar alcanzar su óptimo de eficiencia o bien exportando los bienes producidos a partir de aquel factor del que estén especialmente dotados (v.g.: mano de obra), o bien exportando directamente trabajo y, en consecuencia, incentivando la emigración. Por tanto, y de acuerdo con lo que prevee la doctrina ortodoxa, habría que esperar que precisamente las actuales etapas caracterizadas por un mayor grado de apertura y liberalización del comercio internacional, fueran también aquellas en las que se redujeran los movimientos internacionales de trabajadores. El que los hechos estén discurriendo más bien en el sentido opuesto a como prevee la teoría, es una de las más desconcertantes paradojas a las que se enfrenta la doctrina económica tradicional y un signo incontestable de la insuficiencia de sus modelos. Y esto es así hasta tal punto que bien podría decirse que, en el contexto de los avances en la liberalización e integración de la economía mundial, *comercio y migra-*

ciones parecen estar comportándose de facto como *complementarios*, más que como *sustitutivos* (Alonso, 2004:16).

Más allá del «escándalo teórico» que supone la inadecuación entre los hechos y los modelos formales diseñados para explicarlos, el que la naturaleza del impacto de la emigración en el desarrollo de los países de origen permanezca aún como una cuestión no resuelta revela la complejidad del problema. Buena parte de esta complejidad deriva de la confusión respecto a lo que quiere medirse. Puede investigarse el papel de la emigración en el *crecimiento económico* en el sentido clásico, tal como se mide usualmente por indicadores como el crecimiento del PIB en términos per cápita. O puede investigarse el papel de la emigración en el *desarrollo humano*, tal como fue definido por A. Senn. O, finalmente, puede investigarse su papel en la reducción de la *pobreza* y la exclusión, o en las *desigualdades de ingreso* por grupos de población, tal como suele capturarse a través del índice Gini. Los efectos de la emigración en estos cuatro terrenos no tienen porqué ser homogéneos y, en cierto sentido, pueden llegar a ser divergentes, como examinaremos al hablar de las remesas. Sabemos que «desarrollo» encierra mucho más que «crecimiento», pero también sabemos que sin crecimiento no es posible el desarrollo. Y aun asumiendo que una investigación exhaustiva debiera incorporar modelos diferentes para cada una de estas dimensiones, el artículo se centra en el papel de la emigración sobre el desarrollo en un sentido suficientemente genérico como para incorporar las otras dimensiones.

*Emigración y desarrollo* no son variables cuyo juego produzca efectos de suma siempre positiva. La investigación de campo ha demostrado que la emigración puede producir impactos tanto de signo positivo como negativo para las economías locales; puede contribuir a acelerar los procesos de desarrollo o, por el contrario, retrasarlos y convertirse en un verdadero lastre. Contamos con abundante evidencia empírica en ambos sentidos, pero queda aún mucho por investigar acerca de la verdadera naturaleza del vínculo y de los complejos procesos a través de los cuales pueden llegar a producirse tales efectos ambivalentes. El debate sobre si la emigración puede favorecer el desarrollo de los países emisores o, por el contrario, convertirse en un freno efectivo, agravar la pobreza local y acelerar la desigualdad social ha cambiado de signo en los últimos tiempos. Paradójicamente, en sentido contrario a como han cambiado de signo las investigaciones sobre los efectos de la inmigra-

ción en las economías de acogida. Como señala Taylor, «los estudios más pesimistas sobre las interacciones entre migración y desarrollo en las zonas de origen se publicaron generalmente entre los años 1970 y 1980. En cambio, en la década de los noventa, las investigaciones al respecto fueron más optimistas. Por contraste, los estudios sobre los efectos de la inmigración en las economías receptoras, en su mayoría optimistas en los años setenta y ochenta, se tornaron más pesimistas en los últimos años» (Taylor, 2001:191). Las primeras investigaciones, tendieron a enfatizar los efectos negativos que la emigración podría tener, en particular, para el desarrollo local en áreas rurales como consecuencia de la caída de ingreso derivada del abandono de antiguas tierras de cultivo (Lipton, 1980). Se prestó especial atención a aspectos tales como la «fuga de cerebros» y sus efectos en la pérdida de capital humano; el agravamiento de las desigualdades entre las familias y regiones que reciben remesas y las que no las reciben, o la dependencia estructural de las economías nacionales respecto de las remesas como fuente de financiación externa, lo que podría llegar a ser un impedimento para un desarrollo endógeno estable y sostenido.

El cambio de signo que parece apreciarse en la mayor parte de las investigaciones a partir de los noventa tiene que ver sustancialmente con dos hechos. Por un lado, tiene que ver con la reevaluación de los efectos macro que pueden atribuirse a las remesas, cuyo crecimiento en los últimos años está siendo esponencial, no sólo para reducir la pobreza, sino también para aliviar el déficit comercial, equilibrar las balanzas de pagos y, en definitiva, financiar la inversión productiva y el desarrollo (Ratha, 2003). Pero, por otro lado, porque se está empezando a comprender la verdadera importancia del tupido complejo de vínculos y relaciones económicas de todo tipo que se soportan en las redes migratorias, en las diásporas o en el dinamismo de los movimientos migratorios transnacionales. Estos «*espacios sociales transnacionales*» (Pries, 2001), que unen una diversidad creciente de orígenes y destinos, están siendo escenario de un denso entramado de transacciones comerciales, iniciativas empresariales, transferencias, inversiones y, en definitiva, de una verdadera «*economía migratoria*» (Acosta *et al.*, 2004), de la cual las remesas son sólo una expresión (Smith y Guarnizo, 1998; Portes *et al.*, 1999; Guarnizo, 2004, etc.).

## II. LA DOBLE NATURALEZA DEL VÍNCULO ENTRE EMIGRACIÓN Y DESARROLLO

Volvamos a la pregunta inicial. ¿De qué depende, en último término, que la emigración acelere los procesos de desarrollo y cambio social en origen, o, por el contrario, contribuya a retrasarlos? Dicho en otros términos, ¿cuál es la verdadera naturaleza del vínculo entre *migraciones* y *desarrollo*? La relevancia crucial de la pregunta está atrayendo un interés creciente por parte de los investigadores (Sorensen et al, 2002; Alonso, 2004; Escrivá y Rivas, 2004, etc.), y empiezan a proliferar las declaraciones y documentos internacionales vinculando ambos fenómenos (ONU, 2003 y 2005a). Aunque la complejidad del problema excluye de antemano respuestas simplificadoras, la tesis que mantenemos aquí es que el signo final del impacto emigratorio depende esencialmente de dos hechos. En primer lugar, tiene que ver con la gestión política que los gobiernos, tanto de origen como de acogida, realicen del hecho migratorio. En segundo lugar, tiene que ver con las «*condiciones iniciales*» de las que parten los países de origen migratorio. Aunque el artículo abordará la cuestión desde este segundo enfoque, parece oportuno referirnos, siquiera sea brevemente, al primero. La relación entre *emigración* y *desarrollo* no es mecánica y su impacto no deriva de la naturaleza de las cosas dejadas a sí mismas. Que contribuyan o no al desarrollo de los países de origen es esencialmente una cuestión *política*: depende de las políticas que se activen para implementar los efectos positivos y someter a control sus eventuales riesgos. En la medida en que implican tanto a los países de origen como a los de acogida, estas políticas no pueden ser unilaterales. La falta de un marco regulativo internacional, con objetivos y metas consensuadas y con organismos internacionales con verdadera capacidad de gestión y control, está teniendo consecuencias desastrosas en este terreno. En ausencia de todo eso las únicas iniciativas políticas que parecen tener espacio por parte de los países de acogida van destinadas al abastecimiento selectivo de mano de obra en función de las necesidades coyunturales de sus mercados de trabajo, a la defensa de la cláusula de prioridad nacional y al control policial de las fronteras. Y desde los gobiernos de los países de emisión, a un dejar transcurrir los hechos y mantener abiertas sus fronteras en la esperanza de que la emigración alivie las tensiones derivadas de sus excedentes

de trabajo, reduzca sus tasas de paro y, a través de los retornos financieros, contribuyan a maquillar los desequilibrios estructurales de sus economías.

Ante esta dimisión de la política, que deja los flujos migratorios a la fuerza de los hechos, la emigración está perdiendo buena parte de su capacidad de transformación y desarrollo. Las políticas migratorias en destino no se conciben, ni de lejos, como instrumentos al servicio de la cooperación al desarrollo. Y en origen, o no existen, o son sólo iniciativas parciales y a corto plazo destinadas a estimular las remesas que envían sus emigrantes, olvidándose de que los efectos de la emigración para sus economías van mucho más allá de las remesas o de que las remesas, por sí solas, pueden significar bien poco para su desarrollo a largo plazo. La ausencia de estímulos a la inversión productiva tanto de los que retornan como de los retornos financieros, la desatención a sus emigrantes en el extranjero, la falta de un clima propicio y de apoyos institucionales para las iniciativas de los que retornan o la inexistencia de estudios de impacto de la emigración para el desarrollo de determinadas áreas locales, puede anular a largo plazo los efectos positivos a corto.

Sólo unas políticas migratorias consensuadas bilateral y multilateralmente en función de intereses compartidos podrían incorporar instrumentos destinados a minimizar los riesgos y maximizar las potencialidades de la emigración para los países de emisión. Ya resultó decepcionante el olvido de lo que una adecuada gestión de las migraciones internacionales podría significar de cara al logro de los Objetivos de Desarrollo, tal como fueron pactados en la *Declaración del Milenio* de 2000. De hecho, en la hoja de ruta de 2001, sobre implementación de medidas para el logro de los Objetivos, Naciones Unidas apenas mencionó las migraciones como causas del «*empeoramiento global del problema de la malaria*» y a los inmigrantes como «*víctimas de discriminación, racismo e intolerancia*». Aunque con demasiado retraso, las cosas están empezando a cambiar en los últimos años. Empiezan a menudear los estudios (Abad, 2004; Usher, 2005) y las referencias institucionales sobre la necesidad de vincular la gestión política de las migraciones a las políticas de cooperación al desarrollo y, específicamente, en el logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (PNUD, 2005). Resulta significativo que, aunque con demasiado retraso, la Asamblea General de Naciones Unidas, en su resolución



58/208, de 23 de diciembre de 2003, haya adoptado la decisión de «dedicar un diálogo de alto nivel a las migraciones internacionales y el desarrollo durante su 61 sesión de 2006 (con el propósito de discutir los aspectos multidimensionales de la migración internacional y el desarrollo, de cara a identificar estrategias adecuadas para maximizar sus beneficios y minimizar sus impactos negativos» (ONU, 2005a:1).

Pero, como ya hemos anticipado, el impacto económico de la emigración no depende solamente de la gestión política de las migraciones por parte de los gobiernos de origen y acogida. Depende también de las *condiciones iniciales*, tanto históricas como estructurales e institucionales, de las que parten cada uno de los países de emisión. Tales condiciones iniciales serán, por definición, tan diferentes como lo son los países implicados, y es esto lo que explica que estímulos emigratorios similares puedan producir efectos diferentes e incluso opuestos. La tesis que pretendemos desarrollar aquí es que estas *condiciones iniciales* de las que parten los países de emisión resultan cruciales a la hora de determinar el signo y el alcance del impacto en sus procesos de desarrollo.

### III. EL ENFOQUE DE LAS «CONDICIONES INICIALES» EN LOS ANÁLISIS DE IMPACTO DE LA EMIGRACIÓN

La cuestión de hasta qué punto las *condiciones iniciales* de las que parten los países determinan sus esfuerzos de crecimiento es un tema ya clásico en la investigación económica, pero está cobrando nuevos impulsos en las últimas décadas. Numerosos estudios avalan una fuerte correlación entre *condiciones iniciales* y nivel de eficiencia en el desempeño económico, ya sean estas condiciones de carácter *estructural* (Koo, 1994; Bénabou, 1996; Asilis y Ghosh, 2002; Deininger y Squire, 1998, etc.), o de carácter *institucional* (Williamson, 1985; North, 1990). En un estudio sobre 49 países, Rodrik (1994) estimó que más del 50% de la variación en las tasas de crecimiento entre 1960 y 1985, debía imputarse a las diferentes condiciones iniciales en aspectos tales como la educación, las desigualdades internas en la distribución de ingreso, o la estructura de la propiedad de la tierra. Otros muchos estudios han corroborado la importancia de un marco institucional adecuado de partida como

precondición para el éxito económico (Rodrik, 1999; BM, 2002). Aunque las investigaciones pioneras sobre la importancia de las condiciones iniciales se centraron en sus consecuencias de cara al *crecimiento* económico en sentido estricto, en los últimos tiempos empiezan a proliferar aquellos que se interesan también por su vínculo con el *desarrollo* y con los esfuerzos de los países afectados por escapar de la trampa de la pobreza (Rey de M. y Guzmán, 2003). Es gracias a este nuevo enfoque, por lo que uno de los terrenos privilegiados en este tipo de investigaciones es el análisis de hasta qué punto las condiciones de partida en aspectos tales como la desigualdad inicial en la distribución de la renta, los niveles de pobreza severa y de exclusión o el desigual reparto de la propiedad de la tierra, resultan cruciales y determinan el éxito de las políticas de desarrollo que estos países pudieran poner en marcha, así como la eficiencia de las inversiones en gasto social o la mejora de los indicadores de desarrollo humano.

El enfoque de las condiciones iniciales está contribuyendo a aclarar algunos enigmas en estos terrenos. Por ejemplo, por qué razón América Latina, el continente con mayores desigualdades de ingreso, está obteniendo, en conjunto, menores éxitos en la redistribución de la renta y la reducción de la pobreza, a pesar de haber realizado durante la última década esfuerzos en inversión y gasto social comparativamente superiores a otras regiones que, como el Sudeste Asiático, han obtenido, sin embargo, mejores resultados. A pesar de que, entre 1990 y 1999, las economías de los países de América Latina crecieron aproximadamente un 15,1% en términos reales per cápita, e incluso a pesar de que las políticas públicas apostaron por un importante incremento del gasto social del 70% en términos absolutos y del 50% en términos per cápita, las desigualdades no sólo no han mejorado, sino que han empeorado. Algunas investigaciones (Rey de M. y Guzmán, 2003) han destacado que la verdadera razón de esta paradoja debe atribuirse precisamente a la importancia crucial de las condiciones iniciales de partida, especialmente desfavorables para América Latina, sobre todo por lo que se refiere a sus niveles de desigualdad interna de ingreso. Son estas mismas condiciones iniciales las que restan eficiencia a las políticas sociales, porque *por sí mismas* provocan efectos de selección adversa en la provisión y consumo de los bienes públicos y los servicios sociales que acaban no siendo utilizados por aquellos que supuestamente debían ser los principales beneficiarios.

Desafortunadamente no contamos hasta la fecha con estudios equivalentes por lo que se refiere a la importancia que las condiciones iniciales pueden tener para el desarrollo desde el punto de vista específico del impacto de la emigración y las remesas. Sin embargo, podemos aventurar que sus resultados serían esclarecedores y contribuirían a arrojar luz sobre las razones por las que la naturaleza del vínculo entre emigración y desarrollo permanece aún como una «cuestión no resuelta». La hipótesis es que también (y probablemente, sobre todo) el signo del impacto económico de la emigración se vincula estrechamente con las condiciones de partida de cada uno de los países de emisión. Parece obvio que el impacto económico de la emigración variará de un país a otro en función de variables tales como su peculiar estructura demográfica, el peso de los sectores en la composición del valor, la dotación inicial de los factores, en especial del capital tanto financiero como humano, el dinamismo de su economía, el desarrollo de sus mercados internos, el grado de apertura e integración en los circuitos mundiales o los estímulos preexistentes a la inversión productiva. En un ensayo de aproximación, y dado que resulta imposible examinar cada uno de los factores que integran dichas *condiciones iniciales*, nos referiremos aquí solamente a tres: la peculiar configuración de su estructura demográfica, la dotación inicial de capital humano y el nivel de desarrollo institucional.

#### **a) Impacto de la emigración y condiciones demográficas de partida**

Sabemos que no es, por sí mismo, el crecimiento demográfico el que incentiva la emigración. El crecimiento demográfico sólo se relaciona con la propensión a emigrar en tanto que contribuya a desequilibrar los mercados laborales, eleve la oferta de trabajo por encima de lo que el aparato productivo sea capaz de absorber y, en consecuencia, se provoquen excedentes estructurales de población activa y se disparen las tasas de paro. Sin embargo, una cosa es analizar en qué medida estos desequilibrios pueden incentivar la emigración y elevar el potencial migratorio, y otra muy distinta es preguntarse por los efectos que una emigración masiva de población activa puede llegar a tener para el desarrollo económico de los países de emisión. Puesto que la mayoría de los países de emisión suelen presentar altas tasas de crecimiento demográfico con-

centradas en las cohortes de población en edad laboral, y sus economías suelen ser, en consecuencia, intensivas en trabajo, tienden a enfatizarse, sin más matices, las ventajas que se derivarán de la exportación del factor trabajo. Se asume como incuestionable que la salida de población activa, vía emigración, supondrá automáticamente un eficaz mecanismo de ajuste y contribuirá a reducir sus tasas de paro. Aunque es indudable que la emigración puede representar un alivio para los mercados de trabajo de estos países, con frecuencia se ha exagerado su importancia, dado que serían necesarias salidas masivas de población activa para producir efectos relevantes.

El vínculo entre *demografía, emigración y desarrollo* es más complejo de lo que pudiera parecer a primera vista. Naturalmente si la población (el denominador de la riqueza) crece más deprisa de lo que crece la producción, incluso si la producción aumenta el resultado será una caída de la renta per cápita y, en consecuencia, un aumento de la pobreza. Pero este axioma nos aclara poco respecto al papel que pueda jugar la emigración en el desarrollo. Lo que resulta determinante para el desarrollo no es tanto el crecimiento demográfico, sino las «fuentes» de ese crecimiento, es decir, la relación resultante entre las tasas de crecimiento de los grupos dependientes y las de los grupos activos. Esta relación es la que determina la *tasa de dependencia* de inactivos respecto de los activos. Las economías desarrolladas sabemos mucho de esto y de sus efectos a futuro para la sostenibilidad de nuestro sistema de bienestar. Pero tendemos a subestimar la importancia de estas mismas tendencias para el desarrollo de los países en transición. Sin embargo, es un hecho que también para estos países el crecimiento de sus tasas de dependencia, esencialmente a través del aumento de los menores de quince años derivado de su elevada fecundidad, puede llegar a convertirse en una pesada carga demográfica y en un lastre para su desarrollo. «Investigaciones llevadas a cabo durante los noventa han mostrado que cambios en la distribución de edad de la población derivados de un descenso de la fertilidad pueden ayudar a acelerar el crecimiento económico. Puesto que la fertilidad cae, la proporción de la población menor de quince años cae también, mientras que la de población en edad de trabajar aumenta, resultando un caída de la tasa de dependencia. (...) Este llamado “don demográfico” (*demographic bonus*) puede contribuir significativamente al crecimiento económico y la reducción de la pobreza en

contextos en los que los gobiernos facilitan recursos para el desarrollo y la creación de empleo» (ONU, 2005b:39). La razón es que unas tasas de dependencia elevadas, en la medida en que contraen el trabajo, deprimen la capacidad de ahorro y, por tanto, de inversión productiva. Por otro lado, el aumento de la población dependiente deriva también en un aumento de las demandas de gasto e inversión, particularmente en educación y sanidad. Puesto que estas demandas de inversión son superiores a la oferta de ahorro, ya de por sí escasa en los países en desarrollo, el resultado será o una imposibilidad de financiar estas necesidades de inversión, o un aumento del déficit, con la consiguiente dependencia de fuentes externas de financiación (Taylor, 1995; Kelly y Schmidt, 1996; Higgins, 1998).

Algunos estudios han enfatizado la importancia de este hecho para explicar el comportamiento divergente en el crecimiento económico entre distintas regiones en desarrollo. Así, se ha calculado que el 33% del diferencial de crecimiento económico entre el Extremo Oriente y la región MENA<sup>1</sup> desde 1965 a 1990 es imputable a las diferencias en la composición de su estructura demográfica, especialmente desfavorables para esta última región. La diferencia entre la tasa de crecimiento de la población en edad laboral y la de la población dependiente (básicamente, menores de quince años), que determina el «*don demográfico*», fue del 0,52% en la región MENA, pero del 1,96 y del 1,29% en Asia Oriental y el Sudeste Asiático, respectivamente. «Es decir, en la práctica, una pesada carga demográfica para la región MENA (...) que se traduce en unas tasas de ahorro e inversión bajas, con unos índices de acumulación y de crecimiento muy reducidos y cuya consecuencia son el paro y la emigración» (Sid Ahmed, 2004:61-63).

Si la interpretación es correcta, esto significa que el impacto económico de la salida de población activa a través de la emigración, no puede determinarse a priori. En supuestos iniciales de tasas de dependencias especialmente desfavorables, una emigración desordenada y masiva, en la medida en que empeora aún más la dependencia, puede traducirse, ciertamente, en un alivio temporal para sus tasas de paro a corto plazo; pero también en menores tasas de ahorro e inversión productiva y, por tanto, en un menor crecimiento económico a largo. Dado que la caída de la oferta de ahorro cho-

---

<sup>1</sup> Marruecos, Argelia, Túnez, Egipto, Jordania, Líbano, Siria y Turquía.

ca con el incremento de la demanda de gasto social (especialmente en educación y sanidad) derivado de sus elevadas tasas de dependencia, el resultado final será o bien un descenso en las inversiones sociales, o una creciente dependencia de fuentes externas de financiación. En cualquiera de los dos escenarios, un lastre para sus procesos de crecimiento endógeno sostenido y un aumento de la dependencia exterior. Para evaluar el significado de la emigración, los modelos de impacto deben incorporar estas variables, aunque también la dotación inicial de capital financiero o los retornos a través de las remesas. Del óptimo de equilibrio entre todas estas variables dependerá el impacto final de la emigración en el crecimiento a largo plazo que, por definición, variará significativamente de un país a otro.

Por otro lado, la suposición de que, cualquiera que sea el contexto, la emigración implicará beneficios en la medida en que reduce los excedentes de trabajo, supone ignorar que, de cara al desarrollo local, la unidad de medida no es el país, sino la región. Y en no pocas regiones de origen migratorio, sobre todo en las áreas rurales más dispersas, el problema no es el crecimiento demográfico y los excedentes de población activa, sino, bien al contrario, el despoblamiento y la falta de jóvenes activos. En estos contextos, la emigración puede provocar el abandono de antiguas tierras de cultivo y una caída de la producción provocada por la marcha de trabajadores, con frecuencia, los más jóvenes y productivos (Lipton, 1980). En general, si la caída de la producción agrícola y los costes derivados de la decisión de emigrar, medidos tanto en términos de costes directos como en costes de oportunidad, superan los beneficios (por ejemplo, a través de las remesas), muchas economías locales en el ámbito rural pueden ver caer sus rentas y empobrecerse, o pueden acelerarse, en lugar de reducirse, los procesos de desigualdad social. Pero además, la propia emigración puede provocar (y de hecho sabemos que provoca) un «efecto demostración» que incentiva nuevas emigraciones. «La emigración produce la desmoralización de los que se quedan por el aparente éxito de los primeros» (Lacomba, 2004:111). En condiciones iniciales desfavorables, la emigración puede llegar a convertirse en un serio obstáculo al desarrollo local, tal como se ha detectado, por ejemplo, en algunas regiones de Marruecos (Lacomba, 2004).

## b) «Fuga de cerebros» y condiciones iniciales de dotación

El desarrollo de los países de origen no depende sólo de su dotación inicial de capital financiero, sino también de capital humano. Por eso, el papel imputable a la emigración en el desarrollo de esos países, depende sustancialmente de la composición interna de esa emigración. Básicamente, del porcentaje, de los niveles y de los perfiles de cualificación de sus emigrantes. La salida de trabajadores altamente cualificados (lo que conocemos como «fuga de cerebros») constituye, como es bien sabido, uno de los problemas más preocupantes que la emigración puede representar para el desarrollo de los países de origen. Sabemos que la decisión de emigrar no deriva necesariamente de una situación de *deprivación absoluta*, sino, la mayor parte de las veces, de una situación de *deprivación relativa*. Sabemos también que la teoría del capital humano (Becker, 1964), aplicada a la decisión de emigrar, establece que, puesto que la cualificación puede ser considerada como una inversión a futuro con la expectativa de obtener mayores retornos, la propensión a emigrar por parte de los trabajadores cualificados tenderá a ser mayor en la medida en que se den dos circunstancias: la constatación de la imposibilidad de rentabilizar su inversión en el propio país de origen, y la expectativa de poder hacerlo en aquellos países desarrollados cuya estructura productiva y cuyo mercado de trabajo demande mano de obra cualificada. Dado que la falta de oportunidades para este tipo de trabajadores es la tónica en la mayor parte de las economías en desarrollo, intensivas en trabajo, el resultado inmediato será un aumento de la propensión a emigrar por parte de la mano de obra cualificada. Dicho en otros términos, la decisión de emigrar no se distribuye de forma aleatoria, sino que actúa un proceso de *auto-selección* (Chiswick, 2000) en función del capital humano.

La «fuga de cerebros», que técnicamente se produce cuando en un país emigran más del 10% de sus titulados superiores, constituye una verdadera sangría de capital humano y uno de los mayores lastres (si no el mayor) en sus esfuerzos de desarrollo. Aunque faltan estadísticas fiables, se estima que el fenómeno afecta ya a más de una veintena de países. Entre ellos, México, Marruecos, El Salvador, Irán, República Dominicana, Uganda, Sierra Leona, Ghana, Kenia, etc., han entrado en situación técnica de «fuga de cerebros».

Muchos de estos países se sitúan en los peores puestos entre los menos adelantados. Cuando las economías desarrolladas ponen en marcha programas de reclutamiento de trabajadores altamente cualificados procedentes de los PED, bien puede decirse, en palabras de S. Näir, que están realizando la «nueva forma de pillaje del Tercer Mundo» en nuestros tiempos (S. Näir, 1997).

Sin embargo, y como en el caso de la demografía, el verdadero impacto de la fuga de cerebros tampoco puede establecerse *a priori*. Resulta obvio que la fuga de cerebros supone una pérdida de capital humano y, en consecuencia, un problema de descapitalización para el país que lo sufre. Sin embargo, análisis más ajustados del impacto de la fuga de cerebros encontraría efectos muy diferentes, en función de las condiciones iniciales de cada uno de los países de origen. En este terreno, las condiciones iniciales tienen que ver con el peso relativo de los factores en la estructura de producción de cada país. En especial, con la dotación inicial de capital humano, pero también con la peculiar capacidad y el dinamismo de cada país en la producción de profesionales altamente cualificados, así como con la eficiencia y la orientación de su sistema educativo. Es por eso por lo que los efectos derivados de la salida de trabajadores cualificados son muy diferentes en países como India, Corea del Sur o Taiwán que, por ejemplo, en el continente africano.

La capacidad de muchos de los países asiáticos para producir trabajadores altamente cualificados, especialmente en terrenos como la ingeniería o las telecomunicaciones, está resultando asombrosa. Un elevado porcentaje de ellos salen de su país, especialmente hacia EE.UU., donde completan sus estudios y obtienen sus doctorados. En 1990, el 62% de los doctorados en ingeniería ofrecidos en EE.UU. correspondieron a estudiantes extranjeros (PNUD, 2004:102), la mayoría de ellos asiáticos. Muchos de ellos llegan a ocupar puestos de la más alta responsabilidad en empresas del sector. Y es conocido que más de un tercio de la mano de obra en las industrias de alta tecnología en Norteamérica es de origen extranjero, especialmente asiático. Otros muchos fundan sus propias empresas: «El 30% de las nuevas empresas en Silicon Valley, iniciadas entre 1995 y 1998 fue obra de inmigrantes chinos e indios» (PNUD, 2004:45).

Aunque, en términos generales, la salida desde los Países en Desarrollo (PED) de este perfil de trabajadores de alta cualificación de-



biera ser compensada de algún modo (Bhagwati, 2003; Abad, 2004), tanto más cuanto que esa cualificación ha sido adquirida con cargo a la inversión educativa de sus economías de origen, harían falta estudios del tipo coste-beneficio para determinar el alcance exacto del impacto de este tipo de emigración para cada país en concreto. La razón es que, como está demostrando la experiencia en muchos países asiáticos especialmente dotados de capital humano, no todo son pérdidas en este tipo de emigración. Ya sea a través de los retornos definitivos, temporales o pendulares, o ya sea a través de los sistemas de comunicación en tiempo real que hacen posibles los avances en las telecomunicaciones, se establecen flujos continuos de interacciones e intercambios que enlazan ambos polos migratorios. A través de ellos, circulan transferencias tecnológicas, innovaciones, estímulos e inversiones empresariales hacia sus países de origen. Tanto este tipo de transferencias, como las sinergias que se generan a partir de ellas, y las redes comerciales y empresariales que construyen, representan contribuciones estratégicas en los procesos de desarrollo de sus propios países de origen, que, en muchos casos, se ven potenciadas por los niveles de excelencia que los propios emigrantes han adquirido en destino. «Diecinueve de las veinte principales empresas de software de la India han sido fundadas o están dirigidas por profesionales de la diáspora India. Los emigrantes de la India, particularmente hacia los EE.UU., han contribuido significativamente al reciente crecimiento de la industria de *software* en su país, no sólo a través de las transferencias de conocimiento y tecnología, también abriendo nuevos mercados para los productos y servicios de la India» (Usher, 2005:15). El extraordinario dinamismo de los nuevos enclaves tecnológicos en países como India, como es el caso de Bangalore y otros, se debe en parte a la iniciativa de sus propios emigrantes. Hasta tal punto es así, que está aumentando la IED hacia esos países en los sectores relacionados con las nuevas tecnologías, aprovechando los bajos costes relativos de una mano de obra altamente cualificada.

Nada de esto ocurre, por ejemplo, con la fuga de cerebros procedente de la mayoría de los países del continente africano. Desde comienzos de los noventa, aproximadamente 20.000 trabajadores africanos altamente cualificados abandonan su continente cada año y se calcula que un 30% del stock total de trabajadores africanos cualificados se encuentran trabajando en los países desarrollados (Usher, 2005:15). Ya en 1998 «más de 250.000 profesionales

africanos trabajan en EE.UU. y Europa» (PNUD, 1999:31). De ellos, más de 100.000 son profesionales de la sanidad. En un continente asolado por el SIDA o por enfermedades endémicas como la malaria, y con una baja capacidad para la producción de personal sanitario, la salida de este perfil de emigrantes cualificados sólo puede suponer una verdadera tragedia humanitaria y una pérdida económica irreparable. Bhagwati ha expresado de forma rotunda el impacto diferencial que la salida de trabajadores de alta cualificación puede llegar a tener en función de sus condiciones iniciales de dotación y de su capacidad de producción de capital humano. «Países como India, Corea del Sur, Filipinas, Taiwán y China tienen poblaciones numerosas y una importante capacidad para generar profesionales especializados en su país y mediante la educación en el extranjero. Por tanto, para estas naciones, la emigración de ciudadanos profesionales es una oportunidad. Por otro lado, están esos países, sobre todo en África, cuyas poblaciones son reducidas y cuyos sistemas educativos son inadecuados. Por tanto, la emigración de los pocos profesionales especializados con los que cuentan es una amenaza» (Bhagwati, 2005:319). Y para estos últimos países lo es más, cuanto que sus tasas de retorno son muy bajas, dadas las escasas posibilidades de inversión productiva o la imposibilidad de obtener remuneraciones y condiciones laborales homologables.

### **c) Emigración y desarrollo institucional**

Uno de los aspectos fundamentales del complejo conjunto de *condiciones iniciales*, lo constituye el nivel de desarrollo de su marco institucional. La calidad y la eficiencia del entramado institucional de que parten los PED resulta determinante en el desempeño de sus esfuerzos de desarrollo y guarda también una estrecha relación con el signo del impacto económico derivado de la emigración. La Nueva Economía Institucional (North, 1999; Williamson, 1985), una de las más estimulantes corrientes del pensamiento económico en nuestros días, ha llamado la atención sobre la importancia crucial de las instituciones, ya sean económicas, jurídicas, políticas o socioculturales, en el desarrollo. Numerosos estudios comparados han demostrado el papel crucial que unas instituciones eficientes y de calidad pueden jugar en el éxito de los esfuerzos de crecimiento o en la reducción de la pobreza en diversas regiones del mundo

(Rodrik, 1999). Y desde hace ya bastante tiempo, los principales organismos internacionales, en especial el Banco Mundial (BM, 2002), han incorporado esta perspectiva en sus informes y han alertado una y otra vez sobre el papel estratégico de las instituciones en el desempeño económico. «Cada vez son más numerosas las investigaciones que vinculan los éxitos (y fracasos) institucionales con el desarrollo a lo largo del tiempo y en los diversos países» (BM, 2002:9).

La razón es que la propia ausencia de un contexto de estabilidad democrática, sin mecanismos de control y limitación de poderes y con sistemas burocráticos lentos, ineficientes o corruptos, o la ausencia de instituciones jurídicas claras en el reconocimiento de los derechos de propiedad, en las relaciones contractuales o en la resolución de conflictos, generan escenarios de incertidumbre poco propicios para el riesgo y la inversión productiva. Hay suficiente evidencia empírica de hasta qué punto la existencia de mecanismos eficientes y justos de regulación y control comercial o las instituciones de mercado capaces de impedir el monopolio y los abusos de posición, de garantizar la competencia, reducir la incertidumbre, generar confianza y establecer canales de información confiables y accesibles, resultan estratégicos para garantizar el éxito en los esfuerzos de desarrollo económico a largo plazo.

El desarrollo institucional, que incluye de modo especial las instituciones educativas, sanitarias o de derecho, es una *precondición* para un desarrollo económico sostenido. Aunque en ausencia de capital inversor, las mejores instituciones pueden no ser, por sí solas, una condición *suficiente* para el desarrollo económico de los países más atrasados, existen evidencia empírica de que se trata, sin embargo, de una condición *necesaria* y precisamente aquella que puede favorecer la llegada de Inversión Extranjera Directa (IED) o de la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD). Hay buenas razones para que los países desarrollados hayan introducido una cláusula de condicionalidad para la Ayuda, relacionada con las prácticas de «buen desempeño». Las hay, porque en ausencia de instituciones democráticas y de mecanismos eficientes de gestión y control, los fondos de Ayuda pueden acabar diluyéndose en una maraña de ineficiencias burocráticas, cuando no en una tupida red de relaciones clientelares y de corrupción. Pero, aunque sea de pasada, es necesario recordar que existen aún mejores razones para aplicarse a sí mismos esa cláusula, terminar definitivamente con la prácticas espurias en la conce-

sión de Ayuda vinculada, desmontar una reglas del comercio internacional, en especial el agrícola, que impiden a los PED competir en términos de equidad, resolver definitivamente el escándalo de una Deuda Externa que constituye una sangría de recursos financieros imprescindibles en sus esfuerzos de desarrollo, y, en general, diseñar una arquitectura de las relaciones económicas internacionales de nuevo cuño, pensada verdaderamente con fines de desarrollo. Pero incluso si esto es así, continúa siendo igualmente cierto que un marco institucional estable, confiable y equitativo en los PED es una condición necesaria para hacer habitable un clima de inversión productiva, tanto nacional como extranjera, y un uso eficiente de la Ayuda.

También el marco institucional de partida guarda una estrecha relación con el impacto que la emigración pueda llegar a tener en la economía de sus países de emisión. La pregunta es cual es exactamente y en qué direcciones actúa el nexo que une ambos hechos. Creo que esta relación actúa, al menos, en un doble sentido: tanto porque ese mismo marco institucional condiciona el alcance y el éxito de los posibles esfuerzos de los emigrantes para acelerar el desarrollo de sus países, como porque los propios emigrantes pueden contribuir eficazmente en los procesos de modernización y cambio institucional en sus países de origen.

Uno de los aspectos más relevantes, y el más estudiado, que la emigración puede tener en el desarrollo de sus países de emisión es el de las remesas. Aunque estudiaremos detenidamente este tema en la segunda mitad del artículo, conviene enfatizar desde ahora que las remesas son sólo una de las múltiples dimensiones que se derivan del complejo entramado de relaciones económicas asociadas a la emigración. Las nuevas formas que están adquiriendo las pautas migratorias internacionales, impulsadas por las fuerzas de la globalización y la creciente eficiencia de las tecnologías de la comunicación y el transporte, están potenciando movimientos migratorios cada día más dinámicos y fluidos, menos unidireccionales. La multidireccionalidad, la circularidad y los movimientos pendulares de ida y vuelta, característicos de las actuales pautas migratorias, están dando lugar a nuevos estilos de vida y nuevos «espacios sociales transnacionales» (Pries, 2001). El transnacionalismo (Glick Schiller *et al.*, 1992; Smith y Guarnizo, 1998; Portes, 2003; etc.) está aportando una perspectiva novedosa y prometedora en la comprensión de los comportamientos y formas de vida de los migrantes. En el te-

rrero específico que nos movemos, está ayudando a desvelar en todas sus dimensiones la verdadera importancia de las implicaciones económicas que se derivan del «vivir transnacional» (Guarnizo, 2004). A través de estos espacios transnacionales los migrantes construyen una tupida red de relaciones e intercambios que incluyen inversiones, transferencias tecnológicas, iniciativas empresariales, innovaciones, transacciones comerciales, etc. Las comunidades migrantes en la diáspora con frecuencia realizan contribuciones fundamentales en apoyo de programas de desarrollo local en origen, particularmente a través del envío de «remesas colectivas». Aunque los movimientos de ida y vuelta y los retornos temporales constituyen una pauta del «vivir transnacional», «los estudios sobre transnacionalismo sugieren que el retorno 'no' es un prerrequisito para que (los emigrantes) permanezcan comprometidos en el desarrollo local» (Sorensen *et al.*, 2002:27).

En definitiva, cada vez se está comprendiendo mejor la riqueza y la pluralidad de dimensiones que integran lo que se ha dado en llamar «economía migratoria» (Acosta *et al.*, 2004:100), que enlaza sistemas económicos de origen y destino en una suerte de globalización «desde abajo» (*transnationalism from below*, Smith y Guarnizo, 1998). Como ha señalado Guarnizo, los flujos de inversiones y capitales que circulan a través de esta economía migratoria están contribuyendo a «poner un antiguo axioma económico patas arriba»: no es (habría que decir: no es «sólo») el trabajo el que sigue los movimientos del capital, sino, al contrario, «la movilidad del capital sigue la movilidad del trabajo» (Guarnizo, 2004:75). Orozco ha enfatizado que «los inmigrantes son agentes de la globalización de sus países de origen» (y que la) «integración económica (de sus países) en una economía mundial se ha producido en gran medida a través de la migración de los trabajadores» (Orozco, 2004a:17). El propio Orozco ha sistematizado la variada gama de relaciones e interacciones económicas que establecen las redes migratorias transnacionales en la ya famosas «cinco T»: remesas (*Transfers of remittances*), turismo (*Tourism*), transportes (*Transport*), telecomunicaciones (*telecommunication*) y «comercio nostálgico» (*nostalgic Trade*) (Orozco, 2003a). Sin embargo, el alcance del impacto que pueda derivarse de esta vasta red de relaciones económicas para el desarrollo de los países de origen no es automático. Se correlaciona decisivamente con la existencia de un clima favorable y un entramado institucional capaz de favorecer su puesta en valor. En ausencia de ese mar-

co institucional que genere confianza y promueva oportunidades y estímulos, los emigrantes encontrarán pocos incentivos no sólo para su retorno, sino también para la inversión productiva en su país. Son estas razones (aunque no sólo estas), las que determinan que el impacto económico de la emigración varíe sustancialmente en función de las condiciones iniciales del desarrollo institucional de sus países de origen.

Pero del mismo modo que el potencial impacto económico de la emigración depende de forma crucial de las condiciones institucionales iniciales, también es cierto que los propios emigrantes pueden llegar a jugar un papel de primer orden en los procesos de modernización y cambio institucional de sus países de origen. El valor de las transferencias que realizan los emigrantes no se mide sólo por el monto de las remesas monetarias que envían, por su impulso empresarial, por las inversiones que realizan o por los nuevos mercados que abren. Cada día se está otorgando mayor importancia al cúmulo de intangibles que los emigrantes, en su vivir transnacional, aportan a sus países de origen (Sorensen, 2004). Junto a las remesas financieras, los emigrantes transfieren también lo que se han denominado «remesas sociales», es decir, todo un conjunto de valores, estilos de vida, innovaciones, pautas de comportamiento y, en general, un stock acumulado de capital social que discurre entre las comunidades de destino y las de origen (Levitt, 2001). Estas transferencias de intangibles acaban creando un clima propicio para el cambio institucional porque constituyen demandas de transformaciones políticas, jurídicas o socioculturales. La implantación de valores y prácticas democráticas, la exigencia de reconocimiento de derechos y de instituciones de garantía de esos derechos, la potenciación de género o las demandas de instituciones eficientes y accesibles en terrenos como la educación o la salud, son estímulos que los emigrantes y las redes en torno a ellos lanzan a los gobiernos de sus países de origen, movilizándolos en el sentido del cambio institucional. Estas «remesas sociales» son clave para comprender los procesos de transformación de las sociedades de origen.

Por esta vía los emigrantes llegan a convertirse en «agentes vigorosos de cambio económico, social y político» (Sorensen, 2004:5) y realizan una contribución decisiva en el cambio institucional de sus propios países. Pero, además, su papel resulta aún más relevante cuanto que sabemos que no siempre las mismas instituciones pueden llegar a ser igualmente eficientes en todos los países. No hay

una única vía institucional hacia el desarrollo. Aunque existe sobrada evidencia empírica sobre la correlación positiva entre desarrollo económico y éxito institucional, «la mayor parte de los estudios no establecen vínculos entre instituciones “específicas” y resultados específicos. (...) No hay una única estructura institucional que garantice el crecimiento económico y la reducción de la pobreza» (BM, 2002:8-10). La razón es que, además de las instituciones formales, cuentan las informales. Por eso, en los procesos de cambio institucional, con frecuencia resulta adaptativo partir de las instituciones informales preexistentes. «El establecimiento de vínculos entre las instituciones formales y las informales existentes es una forma eficaz de mejorar los resultados de las primeras» (BM, 2002:178). Y puesto que las instituciones informales forman parte de la cultura y de las tradiciones locales, el papel de los emigrantes, socializados en sus culturas de origen, puede resultar estratégico en los procesos de adaptación institucional.

#### **IV. LAS REMESAS, ¿UNA OPORTUNIDAD PARA EL DESARROLLO?**

##### **a) Evolución histórica de las remesas hacia los PED**

Uno de los renglones a través de los cuales la emigración puede llegar a jugar un papel determinante en el desarrollo, lo constituyen los flujos de remesas que los emigrantes envían a sus países de origen. Aunque la investigación científica sobre los efectos que las remesas en el desarrollo cuenta ya con una larga tradición, el interés de los investigadores ha aumentado en los últimos años, hasta llegar a convertirse en el centro de atención privilegiado sobre los efectos macroeconómicos derivados de la emigración. No sin razón porque, como hemos anticipado, el volumen de remesas hacia los países emisores de emigración está creciendo exponencialmente en los últimos años. Lo primero que llama la atención es que los flujos de remesas han crecido a tasas muy superiores a las tasas de crecimiento de los trabajadores migrantes. Entre 1990 y 2000 el número total de migrantes internacionales ha pasado de 154, a 175 millones (ONU, 2003:3), y aproximadamente a 185 millones en 2004 (OIM, 2005). Sin embargo, y para estas mismas fechas, el volumen total de remesas enviadas hacia el conjunto de los PED ha pasado de 31.000

millones de dólares en 1990, a 125,8 millones en 2004 (BM, 2005:28 y 136). Esto quiere decir que, mientras el número total de migrantes internacionales ha experimentado una variación del 20,13%, entre 1990 y 2004, el volumen total de las remesas hacia los PED se incrementó en un 305,8%.

Dado que los datos a 2004 que ofrece el *Global Development Finance 2005*, del BM (último disponible) son sólo estimativas, en nuestro análisis utilizaremos siempre 2003 como último año de referencia. Si bien entre 1996 y 2003, el flujo de remesas hacia los PED ha crecido un 89,4% y ha pasado de 61.200 millones de dólares a 115.900, la progresión se ha acelerado en los últimos años: sólo entre 2001 y 2003 las remesas hacia los PED han experimentado una variación del 38,3% (BM: 2005)<sup>2</sup>. Incluso si nos mantenemos sólo en los cálculos de intermediación oficial<sup>3</sup>, las remesas han llegado a convertirse a lo largo de las últimas décadas en una fuente «importante y estable» (Ratha, 2003) de financiación externa para los países en desarrollo.

---

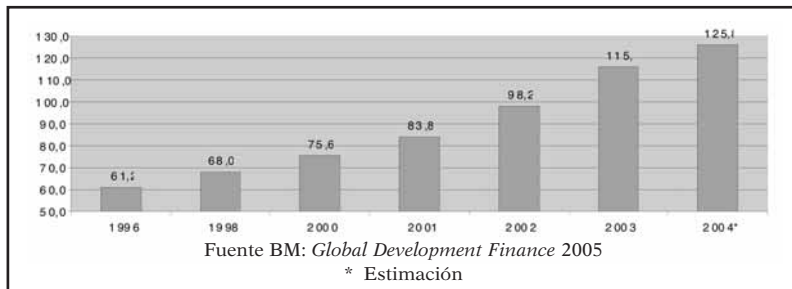
<sup>2</sup> Las ediciones sucesivas del *Global Development Finance* han ido ajustando el volumen total de remesas por año en sus series históricas. Así, el *GDF 2003* sitúa el volumen de remesas para 1996 en 52.600 millones de dólares, y para 2001, en 72.300 millones de dólares. Sin embargo, el *GDF 2005* eleva la cifra para 1996 a 61.200 millones de dólares y para 2001 a 83.800 millones de dólares. Las evaluaciones y los cálculos que se realizan en este artículo parten siempre de los datos aportados por el *GDF 2005*. Es importante tener esto en cuenta a la hora de contrastar las evaluaciones que se realizan aquí con otras estimaciones realizadas en base a Informes anteriores.

<sup>3</sup> Con todo, existen razones para afirmar que las cifras oficiales sólo capturan una parte del total de las remesas efectivamente enviadas. En unos casos, son problemas de contabilidad y derivan de la inadecuación entre los datos aportados por el FMI y el BM y los que ofrecen los Bancos Centrales de los países respectivos, o por la imposibilidad de capturar determinadas transferencias financieras oficiales como remesas, cuando en realidad sí lo son. Por otra parte, además de las transferencias oficiales, es sobradamente conocido que existen vías informales que, por definición, no pueden ser contabilizadas en las balanzas de pagos nacionales y escapan, por tanto, a cualquier posibilidad de registro estadístico. En un estudio realizado en 11 países sobre el volumen de remesas no registradas, Puri y Ritzema (1999) evaluaron el valor de las remesas no oficiales en una media del 36%, respecto a las oficialmente registradas. Numerosos estudios a partir de encuestas, elevan aún más este porcentaje. Para una evaluación de los problemas de contabilidad oficial de las remesas, tanto por parte de los Bancos Centrales de cada uno de los países, como por parte del FMI y el BM, puede verse: Orozco, 2003b.



GRÁFICO 1

REMESAS RECIBIDAS POR LOS PED, 1996-2004  
(en miles de millones de \$)

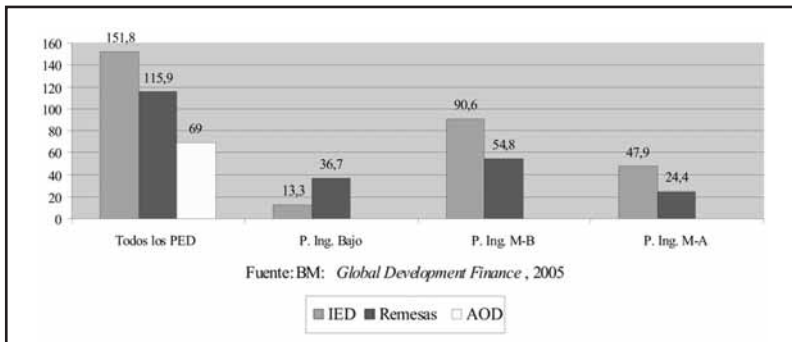


**b) Comparación con otros flujos de capital exterior  
y porcentaje respecto al PIB**

Este espectacular crecimiento de las remesas revela toda su importancia si lo comparamos con otros flujos de capital exterior. La comparación resulta esencial porque, como ha alertado en numerosas ocasiones el Banco Mundial, el crecimiento económico endógeno, aunque imprescindible, no será suficiente no ya para alcanzar un desarrollo sostenido y suficiente, sino ni siquiera para alcanzar los Objetivos del Milenio que, por otro lado, son sólo objetivos de mínimos. En consecuencia, escapar de la «trampa de la pobreza» e iniciar la senda del desarrollo exige inexcusablemente fuentes de financiación que sólo pueden provenir del exterior. En 2001, sólo la Inversión Extranjera Directa (IED) superó en volumen al total de las remesas: mientras que el conjunto de los PED capturaron 174.800 millones de dólares en IED, el volumen total de las remesas llegó a los 83.800 millones de dólares. Pero desde 2001 ha caído la IED hacia los PED hasta situarse en 151.800 millones de dólares en 2003. En cambio, las remesas han aumentado hasta alcanzar los 115.900 millones de dólares (BM, 2005:138). Dicho en otros términos, en 2001 por cada dólar que los PED capturaron por remesas recibieron 2,1 dólares en IED, pero en 2003 la relación fue sólo de 1,3. Lo que significa que, puestos a hablar de la intensidad de circulación internacional de capitales en estos tiempos de globalización financiera acelerada, los flujos internacionales de remesas se están mostrando mucho más dinámicos que los de la IED, al menos, por lo que a los países en desarrollo se refiere.

Pero si lo enfocamos desde los esfuerzos internacionales de cooperación al desarrollo, la comparación resulta aún más escandalosa. Ya en 2001 el volumen total de remesas fue un 138,1% superior al total de la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) procedente de los países donantes del CAD. En 2003, con un total de remesas de 115.900 millones de dólares y una AOD de 69.000 millones de dólares, la relación fue ya del 220,1%. Lo que revela bien a las claras que, en los procesos de capitalización de su desarrollo económico, son los propios países implicados los que, a través de las remesas de sus emigrantes, están realizando esfuerzos superiores (y más dolorosos) a las ayudas externas que reciben. Y si, en lugar de analizar el conjunto de los PED, examinamos el grupo de los Países de Ingreso más Bajo (Pp. I.B.) entre los PED, la comparación entre estas tres magnitudes resulta aún más llamativa. En 2003, Los Países de Ingreso Bajo capturaron 13.300 millones de dólares en IED, pero recibieron 36.700 millones de dólares en remesas. Es decir, las remesas fueron un 276% superiores respecto a la IED. Desde hace ya años, las remesas constituyen, para el conjunto de los países más pobres, su principal vía de ingresos de capital exterior.

GRÁFICO 2  
REMESAS, IED Y AOD HACIA LOS PED, 2003  
(en miles de millones)



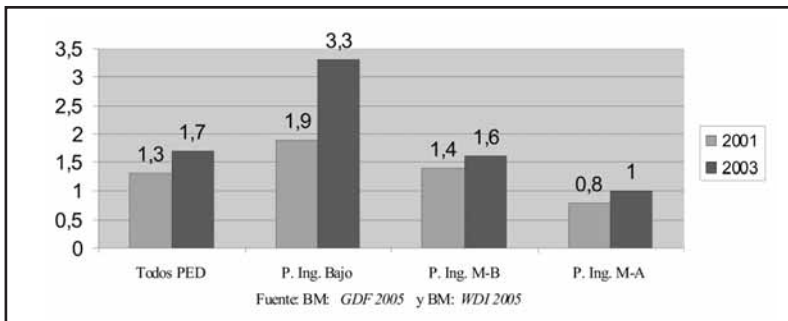
Sin embargo, de cara a evaluar el impacto de las remesas en los procesos de desarrollo económico de los países que las reciben, resulta aún más clarificador ponerlas en relación con las grandes magnitudes que describen su economía, en especial, con su tamaño. Como puede observarse en la tabla 1 y en el gráfico 3, las re-

TABLA 1  
**REMESAS HACIA LOS PED, TOTAL Y EN PORCENTAJE PIB,  
 POR NIVELES DE DESARROLLO, 2001 Y 2003**  
*(en miles de millones)*

	2001		2003	
	Total remesas (en miles millones \$)	En % PIB	Total remesas (en miles millones \$)	En % PIB
Todos los PED .....	84,6	1,3	115,9	1,7
P. Ingreso Bajo .....	23,8	1,9	36,7	3,3
P. Ingreso Medio-Bajo .....	44,1	1,4	54,8	1,6
P. Ingreso Medio-Alto .....	16,8	0,8	24,4	1

FUENTE: BM: *Global Development Finance*, 2005, y BM: *World Development Indicators. Database*, 2005.

GRÁFICO 3  
**REMESAS EN PORCENTAJE DEL PIB, 2001 Y 2003**



remesas representaron, para el conjunto de los PED, el 1,7% de su PIB en 2003, cuando en 2001 habían representado «solo» el 1,3%<sup>4</sup>. Con mucho, la mayor significación la alcanzan en los Países de In-

<sup>4</sup> Los datos sobre PIB por grupos de países y regiones han sido extraídos del BM: *World Development Indicators. Database*, agosto, 2005.

greso Bajo, para los que, entre 2001 y 2003, han pasado de representar el 1,9 al 3,3% de su PIB. Para las mismas fechas, el peso porcentual de las remesas en los Países de Ingreso Medio-Bajo ha pasado del 1,4 al 1,6%, y en el los de Ingreso Medio-Alto, del 0,8 al 1% de su PIB.

**c) Evolución histórica de las remesas hacia los PED, por regiones. Total y en porcentaje a su PIB**

La tabla 2 y el gráfico 4 muestran la distribución de las remesas hacia los PED por regiones, así como su evolución histórica entre 1996 y 2003. Como puede apreciarse, América Latina y el Caribe es, con mucho, la principal región de destino de las remesas, con un total de 34.400 millones de dólares en 2003, casi un 30% del total mundial de las remesas hacia los PED. Ha sido también la región más dinámica y la que ha incrementado más su variación entre 1996 y 2003, con un crecimiento del 152,9%. Le sigue Asia del Sur, con un incremento del 117,9%. En el otro extremo, el África subsahariana capturó únicamente 6.000 millones de dólares en 2003 y su variación desde 1996 ha sido sólo del 87,5%.

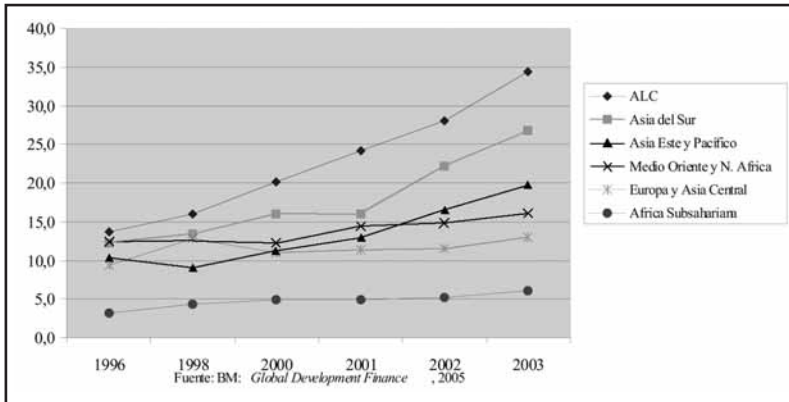
TABLA 2

**REMESAS DE LOS TRABAJADORES RECIBIDAS POR LOS PED, POR REGIONES, 1996-2004**

<i>Regiones</i>	1996	1998	2000	2001	2002	2003	<i>% variación 1996-2003</i>
Todos los PED .....	61,2	68,0	75,6	83,8	98,2	115,9	89,4
Asia del Este y Pacífico .....	10,3	9,1	11,2	12,9	16,5	19,7	91,3
Europa y Asia Central .....	9,4	12,8	11,0	11,4	11,5	12,9	37,2
América Latina y el Caribe .....	13,6	15,9	20,2	24,2	28,1	34,4	152,9
Medio Oriente y N. África .....	12,4	12,5	12,3	14,4	14,8	16,1	29,8
Asia del Sur .....	12,3	13,4	16,0	16,0	22,2	26,8	117,9
África Subsahariana .....	3,2	4,3	4,9	4,9	5,2	6,0	87,5

FUENTE: Banco Mundial: *Global Development Finance*, 2005.

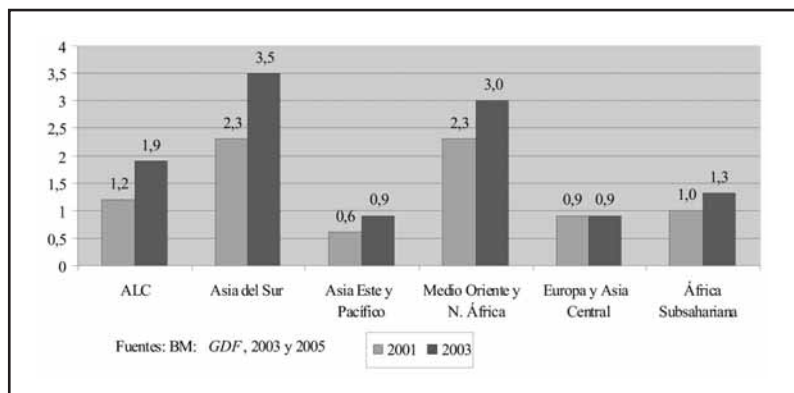
GRÁFICO 4  
 REMESAS RECIBIDAS POR LOS PED, 1996-2003,  
 POR REGIONES



Aunque en volumen total es América Latina y el Caribe la región que recibe más remesas, en porcentaje a su PIB el mayor significado se alcanza para los países de Asia del Sur, para los que las remesas representaron, en conjunto, un 3,50% de su PIB total, seguido de Medio Oriente y África del Norte, para los que representaron un 3,03% y África Subsahariana, con un 1,35%. Asia del Sur no es sólo la región para la que las remesas representan mayores porcentajes en relación al PIB, es también la que ha incrementado más este peso porcentual entre 2001 y 2003, pasando del 2,3 al 3,5% de su PIB. Este comportamiento resulta tanto más llamativo, cuanto que el crecimiento del PIB en Asia del Sur fue del 7,8% en 2003, sólo ligeramente por detrás de Asia del Este y Pacífico, que creció el 8,0%, pero muy por delante de regiones como América Latina y el Caribe y de Medio Oriente y Norte de África, que crecieron el 1,7 y el 5,2% respectivamente. La explicación hay que encontrarla en el importante incremento de las remesas en países como India y Paquistán, que pasaron de 11.100 y 1.500 millones de dólares respectivamente en 2001, a 17.400 y 4.000 millones de dólares en 2003.

GRÁFICO 5

REMESAS RECIBIDAS POR LOS PED, POR REGIONES,  
EN PORCENTAJE DEL PIB, 2001-2003



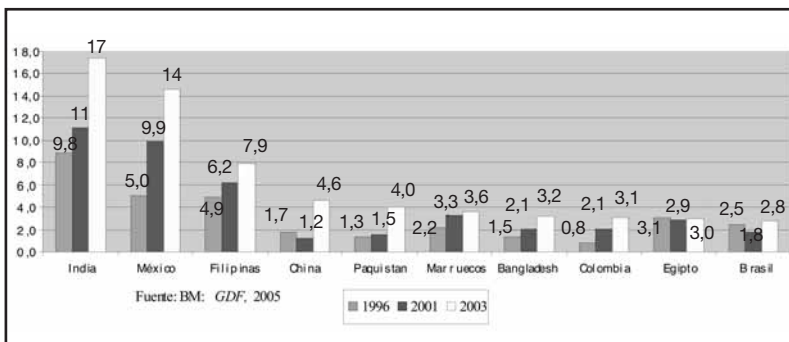
**d) Por países receptores (1996-2003). Total y en porcentaje a su PIB**

Y, en efecto, como puede verse en el gráfico 6, por países es la India el de mayor capacidad de captura de remesas, una situación que se mantiene constante a lo largo del período que venimos analizando: de los 8.800 millones de dólares recibidos en 1996, ha pasado a 17.400 en 2003, lo que significa un porcentaje de variación del 97,7%. Le sigue México que, para las mismas fechas, ha pasado de 5.000 millones de dólares a 14.600, con un porcentaje de variación del 192%. Sin embargo, la evolución de estos dos países entre 2001 y 2003 no ha dejado de ser sorprendente. A la vista del fuerte dinamismo de México y de su espectacular crecimiento entre 1996 y 2003, muy superior al de la India, muchos analistas pronosticaron que México encabezaría la clasificación de los países receptores en los años sucesivos. Lo cierto, sin embargo, es que, entre 2001 y 2003, India ha quebrado la tendencia: entre 2001 y 2003, el porcentaje de variación de la India ha sido del 56,7%, frente al 47,5% de México. Este peculiar comportamiento merecería ser objeto de mayor atención. Porque, al margen de variables como el perfil de cualificación de sus emigrantes y, en consecuencia, de sus ingresos y capacidad de envío de remesas, sólo un análisis detenido permitiría

evaluar el grado de eficacia de las políticas puestas en marcha por ambos países para incentivar los retornos financieros de sus emigrantes. Por lo que se refiere a la India, algunas de estas iniciativas se han mostrado especialmente exitosas y «han ayudado a remover los obstáculos para que los indios en el extranjero inviertan y viajen a la India» (Usher, 2005:17). Sin embargo, a pesar del fuerte dinamismo mostrado por India y México, en porcentajes de variación entre 2001 y 2003 destacan, sobre todo, China y Paquistán con un crecimiento del 283,3 y el 166,7%, respectivamente.

GRÁFICO 6

REMESAS RECIBIDAS POR LOS PED, 1996 Y 2003, POR PAÍSES  
(en miles de millones de \$)

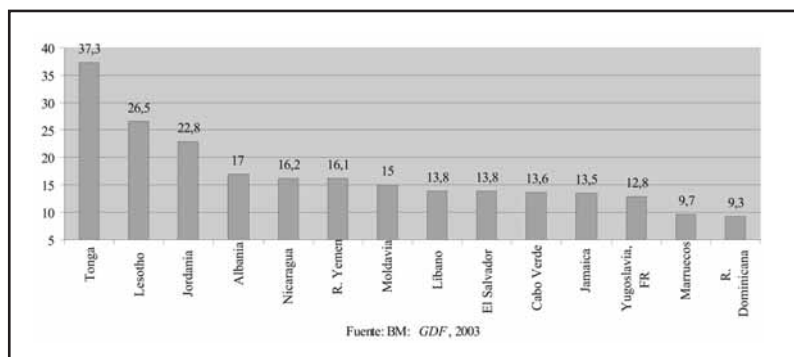


e) En porcentaje al PIB de los países receptores

Como señalamos anteriormente, la importancia real de las remesas para los países receptores no puede medirse en términos absolutos, sino en relación a las principales magnitudes de su economía, especialmente a su PIB. Medido en términos de porcentaje de su PIB, son países como Tonga, Lesoto o Jordania los que encabezan la clasificación. En 2001, las remesas recibidas por estos países equivalieron nada menos que al 37,3, el 26,5 y el 22,8%, respectivamente. En una docena de países, las remesas superaron ya en 2001 el 10% de su PIB. Teniendo en cuenta el crecimiento de las economías respectivas y la evolución de los flujos de remesas, en 2003 las remesas significaron el 13,9 y el 14% para países como la República Dominicana y El Salvador; casi el 4% para Colombia, el 4,7% pa-

ra Senegal o el 8,2% para Marruecos. Incluso para economías del tamaño de México o la India, las remesas representaron en 2003, el 2,3 y el 2,9%, respectivamente.

GRÁFICO 7  
PRINCIPALES PAÍSES RECEPTORES DE REMESAS, 2001  
(porcentaje sobre PIB)



#### f) Significado de las remesas para el desarrollo. Potenciar las oportunidades

Sin embargo, más allá de la espectacular evolución de los flujos de remesas en los últimos años y de su comparación tanto con las principales fuentes de capital exterior, como con los tamaños respectivos de sus economías, la cuestión central radica en evaluar el impacto real que las remesas pueden tener en los procesos de desarrollo de los países que las reciben. Si, como señalábamos al comienzo, la naturaleza del vínculo entre *emigración* y *desarrollo* permanece aún como una «relación no resuelta» esto es aún más evidente por lo que se refiere a la relación específica entre remesas financieras y desarrollo. Como ya anticipamos a propósito de la emigración en general, buena parte de la polémica respecto al impacto de las remesas deriva de la confusión en los niveles de análisis. Las remesas pueden tener efectos diferentes si examinamos su impacto en el *crecimiento* de la renta nacional y el *desarrollo*, o si lo enfocamos desde el punto de vista de la reducción de la *pobreza* y de los niveles de *desigualdad* interna.



Existe suficiente evidencia empírica acerca de que la entrada de remesas está positivamente correlacionada con la reducción del número de familias que viven bajo el umbral de la pobreza. Algunos estudios han estimado que un incremento del 10% en el número de emigrantes puede reducir, básicamente a través de las remesas, un 1,6% el número de personas que viven con menos de un dólar al día (Adams y Page, 2003). Numerosas investigaciones corroboran esta relación por lo que se refiere a ALC (Stepputat y Sorensen, 2001). En Ecuador, sólo las remesas hacen posible que muchas familias puedan cubrir la canasta básica familiar: incluso tras un primer repunte de la pobreza después de la dolarización, en regiones como Quito, Guayaquil o Cuenca los niveles de pobreza han disminuido gracias a las remesas (Acosta *et al.*, 2004:103). Efectos similares se han detectado en numerosos países africanos, como Botswana, Malawi, Mozambique o Zambia (Sorensen, 2004:13 y 14). Sin embargo, la reducción de los niveles de pobreza no significa necesariamente una reducción equivalente de los niveles de desigualdad interna. Aunque un buen número de estudios mantienen que la recepción de remesas está positivamente asociada a un incremento de las desigualdades internas y una mayor diferenciación entre las familias y las regiones que las reciben y las que no (como, por otra parte, parecería lógico esperar), algunas investigaciones sugieren efectos redistributivos y de nivelación (Adelman y Taylor, 1990; Orozco, 2004a:10). Por último, la reducción de los niveles de pobreza severa no significa automáticamente un impacto equivalente en el desarrollo económico de los países que las reciben. Entre otras razones porque, como ha puesto de relieve Orozco para el caso de ALC, las remesas pueden suponer sólo un alivio «temporal» de la pobreza, sin que eso se traduzca necesariamente en un proceso de desarrollo sostenido. «En muchos casos, quizá en la mayoría de ellos, las remesas representan un alivio temporal para la pobreza de las familias, pero rara vez implican un camino permanente hacia la seguridad financiera... y el desarrollo sostenible» (Orozco, 2004a:2).

Retomando la pregunta por el vínculo entre remesas y desarrollo, durante mucho tiempo han predominado las visiones más bien pesimistas. Además de aumentar los niveles de desigualdad entre familias y regiones, los escépticos han enfatizado aspectos tales como que las remesas se destinan mayoritariamente al consumo directo y no al ahorro y la inversión productiva, lo cual genera efectos perversos en términos macro puesto que puede contribuir a elevar la inflación y a

aumentar las importaciones, con el consiguiente impacto negativo sobre la balanza comercial. Por otro lado se ha alertado sobre el riesgo de que las economías que reciben aportes significativos y sostenidos de remesas acaben haciéndose estructuralmente dependientes de flujos externos de capital, no estimulen el sistema productivo nacional, desincentiven el trabajo e impidan, por esta vía, un proceso de crecimiento endógeno sostenido (Meyers, 1998). Finalmente, se ha destacado que el recibo de remesas puede contribuir a estimular aún más la emigración tanto por el *efecto demostración* que provocan, como porque pueden convertirse en una fuente de financiación para nuevas emigraciones. El hecho de que las familias destinen un alto porcentaje de remesas al consumo directo, a la satisfacción de necesidades básicas, a la vivienda o a la educación y la salud y no al ahorro y la inversión productiva, es una pauta ampliamente documentada. En ALC lo han avalado numerosos estudios realizados tanto por la CEPAL, como por el BID-FOMIN. En un estudio de síntesis sobre las investigaciones más recientes realizadas por el BID-FOMIN para ALC, Orozco recoge que las remesas destinadas al ahorro y la inversión apenas oscilan, para la muestra de países analizados, entre el 8 y el 21%, según los países. «En las zonas urbanas y rurales los hogares destinatarios de remesas gastan la gran mayoría de estas últimas en la atención de necesidades básicas, es decir, en gastos y consumos cotidianos. La mayor parte de los hogares utilizan el dinero para cubrir sus gastos vitales» (Orozco, 2004a:8).

En los últimos años, empiezan a abundar las evaluaciones más bien positivas sobre el impacto de las remesas en el crecimiento económico y el desarrollo (Ratha, 2003; Durand *et al.*, 1996; Adelman y Taylor, 1990; Zárate, 2004a y 2004b; Guarnizo, 2004; Taylor, 1999; etc.). A la vista del volumen que están alcanzando y de su crecimiento sostenido y estable (al contrario de lo que ocurre con otros flujos de capital externo como la IED, la AOD o los flujos de capital privado y público), se está enfatizando su papel estratégico como fuente para financiar los procesos de desarrollo. Su impacto en renglones tales como la financiación de las importaciones, la reducción del déficit comercial o el equilibrio en la balanza de pagos está siendo sometido a revisión y comienza a valorarse como una contribución relevante. Algunos gobiernos, están empezando a utilizar las remesas como garantía para obtener créditos adicionales externos. Su papel se está mostrando tanto más estimable cuanto que, a diferencia de otras fuentes de financiación externas, los flujos de remesas

han demostrado ser contracíclicos y, en consecuencia, tienden a aumentar en los ciclos depresivos, justo cuando los países en desarrollo los necesitan en mayor medida (Ratha, 2003). La estabilidad de los flujos y su carácter contracíclico se revela en el hecho de que se mantiene incluso en el caso de que aumente el paro entre los emigrantes en destino: «En tanto que la tasa de desempleo de los latinoamericanos aumentó en EE.UU. de 6,3% en 2001 a 7,3% en 2002 y 8,3% en 2003, el monto enviado siguió aumentando en forma normal, y la tasa respectiva incluso se incrementó en relación con algunos países» (Orozco, 2004a:14). Por otro lado, también a diferencia de otras fuentes de financiación del desarrollo como la AOD, las remesas son flujos de capital *privado* que, en consecuencia, enlazan directamente al que las envía y al que las recibe, con lo que aumenta la probabilidad de que las reciban, efectivamente, aquellos que más lo necesitan.

La distinción entre remesas destinadas al consumo directo o remesas destinadas al ahorro y la inversión productiva, está empezando a perder gran parte de la relevancia que se le atribuía (Martínez Pizarro, 2003:43; Usher, 2005:15). Sin negar que, efectivamente, las remesas destinadas al ahorro y la inversión pueden tener efectos más directos en el crecimiento económico del país que las recibe, no deben subestimarse los efectos que las remesas destinadas al consumo básico, la educación o la sanidad pueden tener para el desarrollo económico a largo plazo. Estos efectos son tanto directos, en la medida que estimulan la demanda y el consumo (un componente básico del PIB), como indirectos, en la medida en que estimulan la producción de bienes y servicios destinados a satisfacer esa demanda. Cada vez resulta más obvio que la disyuntiva no debe plantearse entre las remesas que se destinan a la inversión y las que se destinan al consumo directo, sino entre aquellas que se derivan hacia la inversión y/o el consumo de bienes y servicios nacionales y las que favorecen el consumo conspicuo y de bienes de importación. Un aumento del consumo directo, si se trata de bienes de producción nacional, tendrá efectos en la reactivación de los mercados locales, y acabará generando externalidades que pueden ser reconocibles más allá de las áreas locales de recepción. Sólo si las remesas promueven pautas de consumo conspicuo, en particular de bienes importados, sus efectos podrían ser nulos e incluso negativos. No sólo porque anulan los efectos sobre la producción nacional, sino también porque repercuten negativamente en la balanza comercial.

Por otro lado, el hecho de que un importante porcentaje de remesas se utilicen para financiar la educación o la salud y se contabilicen como consumo, no significa ignorar que, después de todo, este uso debiera ser considerado como «inversión social» (OIM, 2004:3) dado que incrementa la producción de capital humano y contribuye al desarrollo a largo plazo.

La pregunta crucial, entonces, para determinar el vínculo entre remesas y desarrollo es si la llegada de remesas acaba provocando efectos multiplicadores para el conjunto de la economía nacional. Eso es así porque un efecto multiplicador conduce, por definición, a una expansión de la economía en su conjunto y, en consecuencia, a un crecimiento económico global. Buena parte de los estudios sobre impacto de las remesas tienden a ser de alcance local y subestiman los efectos derrame para los mercados regionales y nacionales. Aunque con umbrales muy diferentes en función de los contextos (rural o urbano) y de la perspectiva temporal (crucial para medir los efectos de las remesas) empieza a acumularse suficiente evidencia empírica sobre los efectos multiplicadores de las remesas. Por lo que se refiere a países como México, estos efectos multiplicadores están bien documentados. Durand *et al.* (1996) detectaron multiplicadores de hasta \$4: cada dólar remesado en una economía local genera cuatro en demanda de bienes y servicios, con el consiguiente impacto en la producción, el empleo y el crecimiento de la renta nacional. Adelman y Taylor (1990) estimaron multiplicadores entre 2,6 y 3,1, en función de si el «migradolar» se recibía en zonas rural o urbanas. También para México, Zárate, utilizando bajo distintos supuestos la matriz de contabilidad social para analizar los impactos multiplicadores de las remesas, concluye que «una entrada de 100 dólares de remesas aumenta la producción entre 214 y 148 dólares, los ingresos de los hogares aumentan entre 196 y 160 dólares, dependiendo de los supuestos» (Zárate, 2004b:157). Asimismo, muestra que los efectos se extienden también a los hogares que no reciben remesas, lo que, contra lo que suele argumentarse, parecería avalar que «las remesas tienen efectos externos sobre la población no migrante» (Ibid: 149). Pero incluso si el porcentaje de las remesas destinadas a la inversión es pequeño, no debe minimizarse su importancia: «Un estudio en México muestra que las remesas fueron responsables del 27% del capital invertido en las micro-empresas del país y del 40% del capital invertido en las áreas del país donde mayor proporción de remesas se reciben» (Orozco, 2004b:132).

Como en el resto de los renglones que hemos analizado, el impacto de las remesas en el desarrollo no es automático. Sus efectos varían sustancialmente en función de las condiciones iniciales del país que las recibe. La propensión a derivar mayores porcentajes de remesas hacia el ahorro y la inversión mantiene una relación inversa, como parece lógico esperar, con el nivel de las necesidades básicas no satisfechas por parte de los hogares que las reciben. Pero no sólo depende de eso. También, y esto resulta crucial, de los estímulos que los emigrantes y sus familiares encuentren para ello. Estos estímulos dependen tanto de las iniciativas políticas que los gobiernos puedan poner en marcha para incentivar la propensión al ahorro y la inversión productiva, como de la existencia de un clima previo y de un entramado institucional de partida que lo favorezca.

Existe un amplio margen de maniobra en ambos sentidos. Algunas de estas iniciativas, como la posibilidad de «mantener sus ahorros en cuentas en divisas, ofreciendo tipos de interés atractivos en los países de origen» (McKinley, 2003:7), o el diseño de ventajas fiscales al ahorro para las cuentas bancarias derivadas de las remesas, apenas han sido exploradas, pero significarían estímulos adicionales para las familias que las reciben. Otras, como el conocido programa *Tres por Uno* en Zacatecas y otros, han demostrado ya su eficacia, y resulta imperativo seguir innovando en estos terrenos. Numerosos gobiernos están intensificando sus contactos con las asociaciones de emigrantes en la diáspora para estimular las «remesas colectivas» porque, a diferencia de las privadas, sabemos que sí se destinan prioritariamente a programas de desarrollo local (Alarcón, 2004). Abordar decididamente la reducción de costes por envío es una tarea inaplazable. Aunque han descendido mucho en los últimos años (en los que llegaron a alcanzar hasta un 20%), los costes de transacción, sumando cargo por envío y comisión por tipo de cambio, permanecen aún desproporcionadamente altos y suponen una verdadera forma de expropiación de los rendimientos del trabajo inmigrante. Los últimos estudios para América Latina y el Caribe reflejan que, para un envío medio de 200 dólares desde EE.UU., los costes aún se mueven entre casi el 4,9% en Ecuador y el 11,75% en Venezuela (Orozco, 2004a:20-25). En un reciente Informe realizado por la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA, 2003) para el BID-FOMIN sobre las remesas que envían los inmigrantes latinoamericanos en España se ha estimado que entre el 90,8% (colombianos) y el 98,4% (dominicanos) envían periódica-

mente dinero a sus familias. Más del 80% de ellos lo hace a través de empresas remesadoras que, según sus propias declaraciones, les ofrecen mayor seguridad, confianza y rapidez. Para una cuantía media de 370 euros, sumadas comisiones y diferencial de cambio en divisas, los costes de envío se elevan a 20,5 euros. Esto quiere decir que, del esfuerzo realizado por los inmigrantes, el 5,54% no llega a sus destinatarios. Si proyectáramos estos porcentajes al total mundial, esto significarían miles de millones de dólares. Los gobiernos, tanto en origen como en destino, y las instituciones financieras internacionales, tienen aquí un inexcusable campo de actuación. La inexistencia de un tejido capilar de instituciones bancarias accesibles y próximas (también en áreas no urbanas) está favoreciendo una bajísima tasa de bancarización de las familias en la mayoría de los países de América Latina y el Caribe. El BID-FOMIN (2004) ha estimado que, para el conjunto de ALC, sólo un 10% de las familias que reciben remesas poseen cuentas bancarias. Una pauta que se traslada luego a los países de destino: sólo un 50% de los latinoamericanos que viven en EE.UU. tiene abiertas cuentas bancarias (Orozco, 2004a:15). Estas fallas institucionales significan un verdadero lastre para el desarrollo no sólo porque está demostrado que las familias receptoras de remesas que tienen cuentas bancarias muestran una mayor propensión al ahorro, sino también porque encarecen los costes de transacción vía remesadoras y porque les cierra las puertas a innumerables servicios esenciales e impide el acceso a lo se ha denominado «ciudadanía financiera» (ibid.:15).

Sin embargo, este tipo de iniciativas políticas, aunque necesarias, resultarán insuficientes si las condiciones iniciales vienen marcadas por unas estructuras económicas caracterizadas por su extrema desigualdad y altos porcentajes de pobreza absoluta. La razón obvia es que, en estos casos, resultará muy difícil evitar que las familias que reciben la remesas las destinen fundamentalmente a la satisfacción mínima de las necesidades básicas. Dadas sus condiciones iniciales, ese comportamiento debe ser considerado también como perfectamente «racional». Como afirma Guarnizo, «no está claro cuando se puede esperar un tipo de racionalidad “productiva” en el momento en que llega el dinero del trabajo en el extranjero. Empero, la evidencia existente muestra que los migrantes adaptan el uso de sus recursos cuando las condiciones estructurales locales cambian y proveen más oportunidades para hacer inversiones productivas» (Guarnizo, 2004:64). Por otro lado, si las condiciones ini-

ciales parten de un entramado institucional débil e ineficiente que no favorezca la transparencia, que no incentive el ahorro, que no estimule la empresarialidad y alargue y eleve los costes de tramitación, si las infraestructuras de transporte y comunicación impiden o encarecen las transacciones comerciales, y si las instituciones bancarias no resultan accesibles para amplios segmentos de población, parece poco probable que los emigrantes encuentren estímulos para sus iniciativas empresariales y la inversión productiva. Es justamente esta adaptación a las condiciones iniciales, tanto estructurales como institucionales, de los países de origen lo que determina buena parte del impacto de las remesas en el desarrollo. «Los gastos (que los emigrantes realizan) en materia de inversiones constituyen una respuesta a condiciones estructurales que permitan la utilización productiva de los recursos» (Zárate, 2004b:93).

Por sí misma, la emigración «no es un atajo que lleva necesariamente al desarrollo» (Ghosh, 1998:180). La relación entre emigración, remesas y desarrollo sólo conseguirá toda su eficacia si las condiciones iniciales del país de origen, la gestión política por parte de los gobiernos implicados y la existencia de instituciones eficientes permiten su puesta en valor. Naturalmente que se trata de una relación compleja que se retroalimenta, porque justamente la ausencia de todo eso es lo que suele actuar no sólo como la causa de la emigración, sino también como la condición de su reproducción. Pero eso no nos encierra necesariamente en un círculo sin salida: cada iniciativa política orientada a incentivar los estímulos, potenciar las oportunidades y crear un clima institucional propicio encierra efectos multiplicadores que pueden potenciar los impactos positivos derivados de la emigración, tanto en el terreno estrictamente económico, como por lo que se refiere a los procesos de modernización y cambio social.

## BIBLIOGRAFÍA

- ABAD, L. V. (2000): «Globalización, demografía y migraciones internacionales», en *Sociedad y Utopía*, n.º 16:57-70.
- (2004): *Inmigración y cooperación al desarrollo*, IV Congreso sobre «La Inmigración en España», Gerona.
- ACOSTA, A., *et al.* (2004): «Ecuador frente a la estampida emigratoria», en J. A. ALONSO (COORD.), 2004:71-112.

- ADAMS, R. H., y PAGE, J. (2003): «International migration, remittances and poverty in developing countries», BM, W.P. n.º 3179.
- ADELMAN, I., y AYLOR, J. E. (1990): «Is Structural Adjustment with a Human Face Possible? The case of Mexico», en *The Journal of Development Studies*, 26, 3:387-407.
- ALARCÓN, R. (2004): «Las remesas colectivas y las asociaciones de migrantes mexicanos en los Estados Unidos», en G. A. ZÁRATE (coord.), 2004: 159-184.
- ALONSO, J. A. (ed.) (2004): *Emigración, pobreza y desarrollo*, Madrid, Catarata.
- APPLEYARD, R. (1992): «International migration and development: an unresolved relationship», en *International Migration*, 3, 3/4: 251-266.
- ASILIS, C., y GHOSH, T. (2002): *The Savings Trap and Economic Take-Off*, Oxford Economic Papers, 54: 20-43, Oxford University Press.
- BANCO MUNDIAL (2002): *Informe sobre el desarrollo mundial 2002. Instituciones para los mercados*, Washington.
- (2003): *Global Development Finance 2003. Striving for Stability in Development Finance*, Washington.
- (2005): *Global Development Finance. Mobilizing Finance and Managing Vulnerability*, Washington.
- (2005a): *World Development Indicators. Database*, agosto 2005.
- BECKER, G. S. (1964): *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, New York, National Bureau of Economic Research.
- BÉNABOU, R. (1996): *Inequality and Growth*, W. P. n.º 5658. National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- BHAGWATI, J. (2003): «Borders beyond control», en *Foreign Affairs*, 82, 1:98-104.
- (2005): *En defensa de la globalización. El rostro humano de un mundo global*, Barcelona, Debate.
- BID-FOMIN (2004): *Sending Money Home: Remittances to Latin American and the Caribbean*, mayo. [www.iadb.org/mif/v2/files/map2004survey.pdf](http://www.iadb.org/mif/v2/files/map2004survey.pdf)
- CECA (2003): *Estudio sobre las remesas enviadas por los emigrantes latinoamericanos residentes en España a sus países de origen*. [www.ceca.es/latinoamerica/remesas.pdf](http://www.ceca.es/latinoamerica/remesas.pdf)
- CHISWICK, B. R. (2000): «Are Immigrants Favorably Self-Selected? An Economic Analysis», en BRETTEL y HOLLIFIELD (eds.): *Migration Theory*, pp. 61-76, New York.
- DEININGER, K., y SQUIRE, L. (1998): «New Ways of Looking at Old Issues: Inequality and Growth», en *Journal of Development Economics*, 57:259-287.
- DURAND, J., et al. (1996): «Migradollars and Development: A Reconsideration of the Mexican Case», en *International Migration Review*, 30, 2:423-444.



- ESCRIVÁ, A., y RIVAS, N. (2004): *Migraciones y Desarrollo*, Córdoba, CSIC.
- GLICK SCHILLER, N.; BASCH, L., y SCANTON BLANC, C. (eds.) (1992): *Towards a Transnational Perspective on Migration: Race, Class, Ethnicity and Nationalism Reconsidered*, New York, NY Academy of Sciences.
- GHOSH, B. (1998): «La migración económica y los países emisores», en G. MALGESINI (comp.): *Cruzando fronteras. Migraciones en el sistema mundial*, Barcelona, Icaria, pp. 147-186.
- GROSSMAN, G., y HELPMAN, E. (1991): *Innovation and growth in the global economy*, Cambridge, MIT Press.
- GUARNIZO, L. E. (2004): «Aspectos económicos del vivir transnacional», en A. ESCRIVÁ y N. RIBAS (coords.), 2004:55-86.
- HIGGINS, M. (1998): *The demographic determinants of savings investment and international capital flows*, MIT Mass.
- KELLY, A. C., y SCHMIDT, R. (1996): «Saving, dependency and development», en *Journal of Population Economics*, 9, 4:365-386.
- KOO, A. (1994): «Initial Pre-Takeoff Conditions and Stages of Growth», en G. RANNIS et al.: *The Political Economy of Comparative Development into the 21<sup>st</sup> Century*, Edward Publishing, Inc.
- LACOMBA, J. (2004): *Migraciones y desarrollo en Marruecos*, Madrid, Catarata.
- LEVITT, P. (2001): *The Transnational Villagers*, Berkeley, Univ. of California Press.
- LIPTON, M. (1980): «Migration from rural areas of poor countries: the impact on rural productivity and income distribution», en *World Development*, 8:1-24.
- McKINLEY, B. (2003): *Remesas de los Migrantes en las Américas. Tendencias y Opciones de Políticas para los países de la CRM*, VIII Conferencia Regional sobre Migración, Cancún, may OIM.
- MARTÍNEZ PIZARRO, J. (2003): «Panorama regional de las remesas durante los años noventa y sus impactos macrosociales en América Latina», en *Migraciones Internacionales*, 2, 2:40-76.
- MEYERS, D. W. (1998): *Migrant Remittances to Latin America: Reviewing the literature*, Inter-American Dialogue y Th. Rivera Policy Institute. W.P., mayo.
- MUNDELL, R. (1968): *International Economics*, Nueva York, Macmillan.
- NAIR, S. (1997): *Rapport de bilan et d'orientation sur la politique de codéveloppement liée aux flux migratoires*, París, MAE.
- NORTH, D. C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, New York, Cambridge University Press.
- OIM (2004): *Medición del impacto de las remesas familiares en los hogares y comunidades receptoras. Misión Guatemala*, Guatemala, marzo.
- (2005): *World Migration Report. Costs and Benefits of International Migration*, Ginebra.

- ONU (2002): *International Migration Report, 2002*, División de Población, New York.
- (2003): «International migration and development», UN General Assembly Resolution A/RES/58/325, 23 December, New York.
- (2005a): «International Migration and Development», Report of the Secretary-General, A/60/205, 8 de agosto. En red.
- (2005b): *Population Challenges and Development Goals*, New York.
- OROZCO, M. (2003a): «Worker remittances, transnationalism and development». Ponencia. Conferencia Internacional *Migrant Remittances: Development Impact, Opportunities for the financial sector and future prospects*, Londres.
- (2003b): «Worker Remittances in an International Scope», W.P. para Inter-American Dialogue. En red: [www.thedialogue.org/publications](http://www.thedialogue.org/publications)
- (2004a): *Remesas a América Latina y el Caribe: Temas y perspectivas en materia de desarrollo*, C. de A. WP. [www.summit-americas.org/publications/summit\\_working\\_papers-eng.htm](http://www.summit-americas.org/publications/summit_working_papers-eng.htm)
- (2004b): «Oportunidades y estrategias para el desarrollo a través de las remesas», en J. A. ALONSO (2004), pp. 113-138.
- PAPADEMETRIOU, D., y MARTIN, P. (eds.) (1991): *The Unsettled Relationship: Labor Migration and Economic Development*, Connecticut, Greenwood Press, Westport.
- PNUD (2005): *Investing in Development. A Practical Way to Achieve the Millennium Development Goals*, Londres.
- (2004): *Informe sobre Desarrollo Humano, 2004. La libertad cultural en el mundo diverso de hoy*, New York.
- (1999): *Informe sobre Desarrollo Humano, 1999*, New York.
- PORTES, A. (2003): «Theoretical Convergencies and Empirical Evidence in the Studies of Immigrant Transnationalism», en *International Migration Review*, 37, 3:874-892.
- PORTES, A.; GUARNIZO, L. E., y LANDOLT, P. (1999): «The study of transnationalism: pitfalls and promise of an emergent research field», en *Ethnic and Racial Studies*, 22: 217-237.
- PRIES, L. (ed.) (2001): *New Transnational Social Spaces: International Migration and transnational companies in the early twenty-first century*, Londres, Routledge.
- PURI, S., y RITZEMA, T. (1999): «Migrant worker remittances, microfinance and the informal economy: prospects and issues». OIT, W.P. n.º 21, Ginebra.
- RATHA, D. (2003): «Workers' Remittances: An Important and Stable Source of External Development Finance», en BM: *Global Development Finance*, Ch. 7.

- REY DE M., N. y J. GUZMÁN, J. (2003): *Inequidad, Desarrollo Humano y Política Social: Importancia de las «Condiciones Iniciales»*, IIDS/BID, W. P. I-51.
- RODRIG, D. (1994): «King Kong Meets Godzilla: The World Bank and The East Asian Miracle», en: *Miracle or Design? Lessons from the East Asian Experience*, Overseas Development Policy, Washington, D.C. Ens. n.º 11.
- (1999): *Institutions for High-Quality Growth: What They Are and How to Acquire Them*, Paper, FMI: Conference on Second-Generation Reforms, Washington.
- ROMER, P. (1986): «Increasing returns and long run growth», en *Journal of Political Economy*, vol. 94.
- SID AHMED, A. (2004): «Migraciones y desarrollo en el Mediterráneo: lecciones y perspectivas a la luz del acuerdo de Barcelona», en AUBARELL y ZAPATA: *Inmigración y procesos de cambio. Europa y el Mediterráneo en el contexto global*, Barcelona, Icaria.
- SJAASTAD, L.A. (1962): «The costs and returns of human migration», en *Journal of Political Economy*, 70, 89-93.
- SMITH, M. P., y GUARNIZO, L. E. (eds.) (1998): *Transnationalism from Below*, New Brunswick, Transaction Publishers.
- SORENSEN, N. N. (2004): *The Development Dimension of Migrant Remittances*, OIM, W.P., n.º 1, junio, Ginebra.
- SORENSEN, N. N., et al. (2002): *The Migration-Development Nexus: Evidence and Policy Options*, OIM, W.P., n.º 8, julio, Ginebra.
- STEPPUTAT, F., y SORENSEN, N. N. (2001): «The rise and fall of “internally displaced people” in the central Peruvian Andes», en *Development and Change*, 32, 4:769-791.
- STARK, O. (1991): *The Migration of Labour*, Cambridge, NM, USA: Basil Blackwell.
- TAYLOR, J. E. (2001): «Migración, nuevas dimensiones y características, causas, consecuencias e implicaciones para la pobreza rural», en FAO: *Temas actuales y emergentes para el análisis económico y la investigación de políticas*, Roma, pp. 187-227.
- (1999): «The New Economics of Labor Migration and the Role of Remittances», en *International Migration* 37, 1:63-86.
- (1995): «Debt, dependence and the demographic transition: Latin America into the next century», en *World Development*, 23, 5:869-879.
- TODARO, M. P. (1969): «A model of labour emigration and urban unemployment in less developed countries», en *American Economic Review*, 59, 1:138-148.
- USHER, E. (2005): *The Millenium Development Goals and Migration*, OIM, WP, n.º 20, Ginebra.
- WILLIAMSON, O. E. (1985): *The economic institutions of capitalism*, New York, The Free Press.

- ZÁRATE, G. A. (2004a): «Consumo y remesas en los hogares mexicanos», en G. A. ZÁRATE (coord.) (2004): *Remesas de los mexicanos y centro-americanos en Estados Unidos. Problemas y perspectivas*, México, El Colegio de la Frontera Norte, pp. 65-96.
- (2004b): «Un análisis de multiplicadores de las remesas en la economía mexicana», en G. A. ZÁRATE (coord.) (2004), pp. 131-158.