



Sistema Económico
Latinoamericano y del Caribe

Latin American and Caribbean
Economic System

Sistema Económico
Latino-Americano e do Caribe

Système Economique
Latinoaméricain et Caribéen



La migración y las remesas hacia América Latina: tendencias, mejores prácticas y experiencias de desarrollo

Cooperación Económica y Técnica

XXV Reunión de Directores de Cooperación Internacional de América Latina y el Caribe. Cooperación y remesas de migrantes: impacto en el ahorro, la inversión y el desarrollo
La Antigua, Guatemala
5 y 6 de junio de 2014
SP/XXV-RDCIALC/DT N° 2-14

Copyright © SELA, junio de 2014. Todos los derechos reservados.
Impreso en la Secretaría Permanente del SELA, Caracas,
Venezuela.

La autorización para reproducir total o parcialmente este documento debe solicitarse a la oficina de Prensa y Difusión de la Secretaría Permanente del SELA (sela@sela.org). Los Estados Miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir este documento sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a esta Secretaría de tal reproducción.

C O N T E N I D O

PRESENTACIÓN

RESUMEN EJECUTIVO	3
1. Las tendencias migratorias en América Latina y el Caribe	6
2. Acerca del estatus económico de los inmigrantes	9
El caso de los países receptores de migrantes en América Latina y el Caribe	13
3. Las remesas hacia América Latina y el Caribe, y el desarrollo	14
Una caracterización de las remesas	14
Las remesas en el 2013	20
El significado de las remesas en relación con el desarrollo en América Latina y el Caribe	23
4. Iniciativas de cooperación regional y/o subregional en materia de remesas y desarrollo	32
5. Las “buenas prácticas y experiencias” regionales	34
Objetivos de los proyectos y resultados obtenidos	35
Inclusión financiera	35
Inversión de capital	39
Inversión en esfuerzos filantrópicos	43
Sistema de transferencias, reducción de informalidad	44
Impacto en el desarrollo de los proyectos de apalancamiento	47
Inclusión financiera	47
Inversión de capital	49
Inversión en filantropía para desarrollo local	51
Reducción de informalidad y mejora de transferencias	52
6. Recomendaciones preliminares	53
Apéndice—Marco de evaluación de proyectos	56
<i>Resultados esperados y resultados finales</i>	56
Resultados de impacto en el desarrollo económico y social	57
1. Pertenencia	58
2. Correspondencia	59
3. Sostenibilidad	59
4. Replicabilidad	59
5. Rendición de Cuentas	60
6. Riesgos	60
7. Alianzas	60

P R E S E N T A C I Ó N

El presente documento fue elaborado por el Sr. Manuel Orozco, en su calidad de consultor para la "XXV Reunión de Directores de Cooperación Internacional de América Latina y el Caribe. Cooperación y remesas de migrantes: impacto en el ahorro, la inversión y el desarrollo", a llevarse a cabo en la ciudad de La Antigua, Guatemala, durante los días 5 y 6 de junio de 2014.

Al respecto, la Secretaría Permanente del SELA se permite indicar que la responsabilidad sobre su redacción, contenido, opiniones y recomendaciones corresponde enteramente a su autor, ya que el SELA no ha realizado ninguna revisión editorial.

Resumen Ejecutivo

Este informe presenta un análisis acerca de las tendencias y políticas que influyen actualmente en el envío de dinero por remesas familiares, en América Latina y el Caribe. En particular se analiza la migración actual, las tendencias en las remesas, y los proyectos de desarrollo en remesas.

La migración internacional se ha convertido en una parte integral del desarrollo en la medida que es un subproducto de la misma e incide sobre éste. En América Latina y el Caribe la movilidad laboral internacional ha crecido sustancialmente y ha incidido sobre el crecimiento de muchas economías de la región. Este crecimiento ha estado asociado con el envío de dinero, entre otras actividades económicas de los inmigrantes.

Las remesas familiares así como las inversiones personales y las donaciones privadas se encuentran entre las principales actividades económicas transnacionales a las que se dedican los migrantes y sus familias. Las remesas, de hecho, equivalen a casi el 15 por ciento del PIB de muchos países.

El impacto más significativo de la remesa sobre el hogar y un país, por ejemplo, estriba en su capacidad de aumentar la tasa de ahorro del hogar en la medida que aumenta la disponibilidad de ingreso. Este ahorro, sin embargo, requiere ser movilizado de la economía informal al sistema financiero. Este reto recae sobre quienes trabajan en el diseño de estrategias de desarrollo. Y dentro de ese marco se observan algunas experiencias importantes que pueden ser compartidas para conocer de cerca su replicabilidad.

Este informe identifica los siguientes resultados:

- A la hora de migrar influyen factores como los desastres naturales y la transnacionalización.
- En la mayoría de los casos el tipo de inmigrante es una persona de escasos recursos, indocumentado, con bajos niveles de educación y socialmente vulnerable.
- La migración femenina continúa siendo una tendencia ascendente. El porcentaje de mujeres migrantes con una educación terciaria es mayor que el de los hombres. Cada vez más, las mujeres migran a países de altos ingresos y trabajan en diversos sectores. Éstos varían desde trabajo doméstico, textiles y prendas de vestir, entretenimiento y agricultura, hasta cargos profesionales y gerenciales en otros sectores empresariales.
- El análisis muestra que uno de cada tres migrantes se considera que está en condición vulnerable y una cuarta parte se considera como estable; mientras, un 44% se clasifica en el medio, el cual puede mejorar o empeorar su situación.
- Los migrantes más vulnerables, son quienes tienen las siguientes características: han estado en Estados Unidos por menos tiempo; no tienen hijos; son mujeres; tienen solo educación primaria y son indocumentados.
- Las remesas que envían los inmigrantes varían según la nacionalidad. El promedio enviado oscila entre US\$100 y US\$600 mensualmente dependiendo de la nacionalidad de quien envía. En la mayoría de los casos, estos envíos responden predominantemente al costo de vida del país más que al ingreso de la persona.

- El status económico del inmigrante es un factor que incide sobre los envíos y por ende en las condiciones en América Latina y el Caribe porque quienes envían más son aquellos que tienen un status regularizado, mayor educación y por tanto mayor ingreso.
- Las remesas de los migrantes hacia América Latina y el Caribe no presentan un crecimiento sustancial con respecto al 2012. El volumen total de la región fue de 60 mil millones, disminuyendo levemente en un 1%. Examinando el desempeño individual de cada país, emergen 3 grupos principales: países con alto, moderado y crecimiento negativo.
- La remesa como entrada de dinero al hogar tiene un efecto sobre la economía de este y de sus activos. En particular, el impacto de la remesa en el hogar, incide sobre el aumento del ingreso disponible para el gasto, ahorro e inversión.
- Las actividades financieras de los migrantes y sus familias no solo impactan la economía y el sistema financiero de sus países, sino que también **demuestra la capacidad de construir bienes como un subproducto de la entrada de remesas.**
- Existen diferencias entre las personas que reciben remesas y los que no en sus prácticas financieras. En general, las personas que envían remesas tienden a pensar y considerar opciones de inversión y remitir para el ahorro o la inversión en el hogar. Por otra parte, los receptores tienden a tener una mayor capacidad de ahorrar, invertir y abrir cuentas bancarias.
- La *creación de activos* como subproducto del ingreso de las remesas o del envío para la filantropía e inversión puede presentarse como un denominador común en la reducción de la pobreza, el efecto sobre el género, el ahorro, y la base productiva.
- Se evaluaron los proyectos de desarrollo y diásporas, tomando en cuenta las siguientes consideraciones: 1) la correlación entre los resultados deseados y los resultados alcanzados; y 2) el impacto de los resultados en términos de desarrollo.
- Los proyectos de inclusión financiera se evaluaron desde diversos ángulos evaluando las oportunidades de acceso al sistema financiero mediante la oferta de servicios como asesoría financiera, depósitos de ahorro, préstamos para vivienda o empresas.
- La falta de acceso financiero es un reto importante para América Latina y el Caribe, (sobre todo para las personas en las zonas rurales). El acceso financiero representa una prioridad económica debido a que la creación de activos es un componente clave de intersección entre remesas y desarrollo.
- Muchos países tienen un sistema financiero con requisitos muy exigentes para apertura de cuentas o solicitud de crédito, por lo tanto, además de crear incentivos y alianzas para la inversión, es importante concentrar esfuerzos en facilitar la entrada de inversión.
- En lo referente a las transferencias de remesas aunque el mercado ha aumentado en su competencia, existen algunas realidades que pueden mejorarse, como la transparencia del proceso.

Introducción

El propósito de este informe consiste en presentar un análisis acerca de las tendencias y políticas que influyen actualmente e informa el envío de dinero por remesas familiares, en América Latina y el Caribe por parte de los inmigrantes Latinoamericanos. En particular se analiza la migración actual, las tendencias de remesas, y los proyectos de desarrollo en remesas.

La migración internacional se ha presentado de manera importante como una parte integral del desarrollo en la medida que es un subproducto de la misma e incide sobre éste. De ello, el impacto de la migración en el desarrollo es mixto dependiendo de las dinámicas e intervenciones (o falta de) de apalancamiento, y puede ofrecer retos y oportunidades. De igual forma, el desarrollo de un país determina las razones y condiciones en que una persona emigra. En América Latina y el Caribe la movilidad laboral internacional ha crecido sustancialmente y ha incidido sobre el crecimiento de muchas economías de la región. Este crecimiento ha estado asociado con el envío de dinero, entre otras actividades económicas de los inmigrantes.

Las remesas familiares así como las inversiones personales y las donaciones privadas se encuentran entre las principales actividades económicas transnacionales a las que se dedican los migrantes y sus familias. Las remesas, de hecho, equivalen a casi el 15 por ciento del PIB de muchos países.

El impacto más significativo de la remesa sobre el hogar y un país, por ejemplo, estriba en su capacidad de aumentar la tasa de ahorro del hogar en la medida que aumenta la disponibilidad de ingreso. Este ahorro, sin embargo, requiere ser movilizadado de la economía informal al sistema financiero. Este reto recae sobre quienes trabajan en el diseño de estrategias de desarrollo. Y dentro de ese marco se observan algunas experiencias importantes que pueden ser compartidas para conocer de cerca su replicabilidad. El informe ofrece un análisis de mejores prácticas en proyectos de desarrollo apalancados en remesas e ilustra su impacto. En particular, se identifican proyectos exitosos en inclusión financiera, inversión de capital, y filantropía.

Este trabajo contiene siete secciones. La primera parte realiza un recorrido sobre las tendencias migratorias en América Latina y el Caribe, identificando algunos de los factores claves del crecimiento migratorio y que incide sobre el envío de dinero. La segunda parte ofrece una visión sobre el estatus de los inmigrantes como sujetos económicos en el país huésped. La tercera sección se concentra en observar el rol de las remesas familiares, en relación con su tendencia en el 2013. Mientras tanto la cuarta parte examina su relación con el desarrollo, explicando en particular cómo ésta influye sobre el aumento del ahorro como un punto cardinal de la creación de activos. La quinta parte hace un recorrido por 70 proyectos de desarrollo que se han implementado en varias partes del mundo, Latino América en particular, y ofrece el contexto de medición en relación con el desarrollo. Con base en ese contexto, la sexta parte ofrece una revisión de las mejores prácticas sobre proyectos de desarrollo apalancados en las remesas. Finalmente, el documento concluye con algunas recomendaciones preliminares para la política pública.

1. Las tendencias migratorias en América Latina y el Caribe

La caracterización de la migración actual consiste en que hay un fuerte número de personas residiendo fuera de sus países, y en muchos casos dentro de Latinoamérica. Estas son personas indocumentadas, con un número relativamente igual entre mujeres y hombres; una migración afectada por los desastres naturales y más transnacionalizada. Una dinámica dentro del entorno esta migración se refiere a que se están produciendo cambios en la mano de obra calificada. Dentro de todo este entorno, sin embargo, se ubica una tendencia económica y continua importante, el envío de dinero, el cual mantiene su tendencia positiva, pero con mayor lentitud y que refleja ciertas realidades por entender.

Primero, para 2013 Naciones Unidas identifica cerca de 37 millones de Latinoamericanos residiendo en el exterior, un número que representa un aumento de 11 millones en relación con el año 2000, y donde el 78% se ubica en Estados Unidos, Canadá y Europa. En términos prácticos, el tamaño de la migración Latinoamericana no es insignificante porque ésta indica que 40% de los hogares Latinoamericanos tienen un familiar residiendo en el exterior. A esto hay que considerar que hay más de 8 millones de Latinoamericanos residiendo y trabajando dentro de la región misma en países como Costa Rica o Brasil, sociedades con asimetrías económicas con sus países vecinos.

Cuadro 1: Migración Latinoamericana

Región	Número de migrantes por región de origen				Número de migrantes Latinoamericanos residiendo en...
	1990	2000	2010	2013	2013
Caribe	4 721 455	6 471 931	7 537 400	7 713 589	1 407 253
Centro América	2 551 961	2 758 016	4 057 119	4 235 321	812 213
México	5 043 269	10 040 849	12 740 609	13 212 220	1 103 460
Sud América	4 443 151	6 520 854	11 048 600	11 558 685	5 225 144
América Latina y el Caribe	16 759 836	25 791 650	35 383 728	36 719 815	8 548 070

Fuente: Naciones Unidas.

Cuadro 2: Inmigrantes Latinoamericanos por hogar en América Latina

Región	
Caribe (Jamaica, Haiti, Rep. Dom., Cuba)	60%
Central América	35%
México	36%
Sud América	40%

Fuente: Naciones Unidas, CEPAL.

Segundo, en la mayoría de los casos el tipo de inmigrante es una persona de escasos recursos, indocumentado, con bajos niveles de educación y socialmente vulnerable. Por ejemplo, los Latinos en Estados Unidos están entre quienes tienen menos ingreso, poco acceso al sistema financiero, indocumentados y sufren los estigma sociales del anti-inmigracionismo. En el caso de los Latinos en este país, su condición precaria se acrecentó durante la crisis, y aun después de ésta, la comunidad Latina aún

sigue siendo afectada.¹ Esta realidad del perfil Latinoamericano también se observa en otros lugares, como el caso de los nicaragüenses en Costa Rica, o haitianos en República Dominicana. En este último país las leyes migratorias han incluso restringido el derecho de nacionalidad de los extranjeros. La migración Latinoamericana en Europa, España en particular también muestra características similares, en donde, el desempleo ha alcanzado dimensiones incontrolables por encima del 30% de la mano de obra migrante.

Tercero, es importante recalcar que la migración femenina continúa una tendencia ascendiente, y en algunas regiones está creciendo más. Vale destacar además que el porcentaje de mujeres migrantes con una educación terciaria es mayor que el de los hombres. Cada vez más, las mujeres migran a países de altos ingresos y trabajan en diversos sectores. Éstos varían desde trabajo doméstico, textiles y prendas de vestir, entretenimiento y agricultura, hasta cargos profesionales y gerenciales en otros sectores empresariales. Esta tendencia cambia las dinámicas de género de las remesas y los vínculos transnacionales. Por ejemplo, entre las personas migrantes, las mujeres tradicionalmente tendían a enviar menos dinero a sus hogares que los hombres. Sin embargo, como lo indica el cuadro que se muestra a continuación, migrantes en diversos países de acogida muestran diferencias en el envío de remesas por género y educación: desde el año 2008, las mujeres migrantes con una educación terciaria han enviado remesas tanto o más que los hombres.

Cuadro 3: Características de los migrantes por género, 2009

	Mujeres			Hombres		
	Porcentaje por envío	% c/ Educación Superior*	Años en país anfitrión	Porcentaje por envío	% c/ Educación Superior*	Años en país anfitrión
España	258	36	6	274	31	7
Italia	373	42	11	256	38	10
Francia	436	26	12	299	30	18
Estados Unidos, 2009	290	27	11	280	22	12
Estados Unidos, 2013	230	19	12	240	16	15

Fuente: "Skilled Diasporas: An Imagined or Real Community? Understanding its Policy Implications." Manuel Orozco and Mariellen Jewers. Skilled Diasporas and the Transnational Flow of Knowledge and Resources. Taller internacional organizado por el Proyecto de Estudios de Migración, PSU, 30 de abril y 1 de mayo de 2010. Encuesta Mayo 2013. * Este porcentaje incluye persona que han finalizado la Universidad o que tienen años de educación universitaria.

Cuarto, otro aspecto relevante sobre la migración latinoamericana se refiere a que en algunos países está ocurriendo como resultado de desastres naturales. Por ejemplo, la migración de México, Centroamérica y el Caribe está cada vez más marcada por desastres naturales, tales como inundaciones, terremotos y huracanes. En promedio, México y Centroamérica experimentan al menos un desastre natural de gran magnitud cada año. Estos suponen una amenaza real a la seguridad humana y económica en toda la región, debido a su frecuencia e intensidad. Por esta razón, los huracanes, terremotos e inundaciones en la región desencadenan migración local e internacional. Cabe mencionar que en algunos países las tasas

¹ Orozco, Manuel . *Economic Status and Remittance Behavior Among Latin American and Caribbean Migrants in the Post-Recession Period*, Washington, DC IADB, 2014.

de homicidio e inseguridad ciudadana, como en un país como Honduras, están incidiendo sobre la emigración. Si bien se calcula que desde Honduras, por ejemplo, entrarán 10,000 inmigrantes, el número de hondureños que intenta salir del país puede oscilar en más de 50,000.

Cuadro 4: Desastres naturales en América Latina y el Caribe por número de muertes

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Total
Colombia	38	0	0	0	0	88	0	0	6	0	160	292
República Dominicana	0	0	0	0	674	0	0	91	22	1	0	792
Ecuador	2	91	0	0	0	0	4	0	19	0	1	124
El Salvador	1	1200	8	0	0	147	0	0	29	124	21	1530
Guatemala	12	14	30	22	0	1508	0	0	0	0	0	1765
Honduras	0	6	0	6	0	0	0	41	0	0	35	88
Jamaica	0	2	11	0	18	6	0	0	0	0	13	50
México	1	7	4	19	25	88	0	22	0	5	60	234
Nicaragua	12	4	0	0	21	11	0	98	0	0	54	200
Perú	5	63	0	18	0	0	0	15	0	0	20	121
Total	71	1387	53	65	738	1848	4	267	76	130	364	5196

Fuente: Global Identifier Number (GLIDE) database. Acceso agosto-septiembre 2011.

<http://www.glide-number.net/glide/public/search/search.jsp?nStart=> *Septiembre 2011.

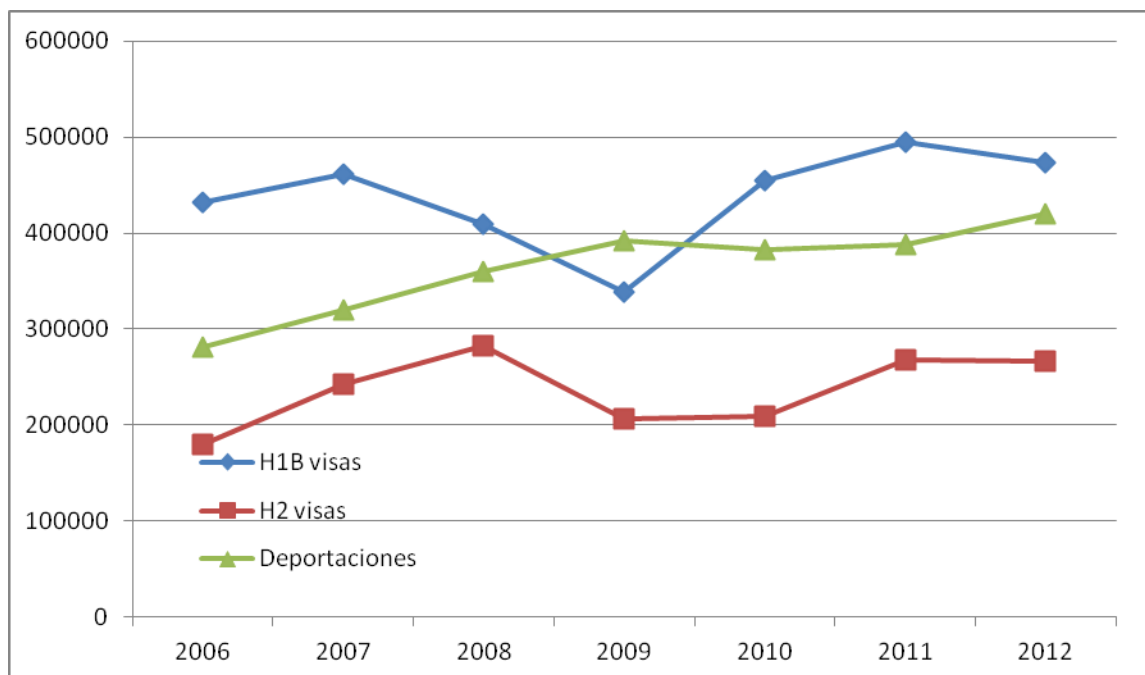
Quinto, los vínculos transnacionales se han convertido también en impulsores importantes de la migración. Los mismos se han fortalecido con la tecnología, la comunicación y el transporte, y con el aumento de la movilidad laboral, los vínculos entre el país de origen y el país de acogida han aumentado. Los migrantes se involucran más sustancial y directamente en diferentes actividades sociales y económicas en sus países de origen. El vínculo económico de los migrantes con su país de origen se extiende a por lo menos cinco actividades que involucran el gasto o la inversión:

- 1) remesas familiares,
- 2) demanda de bienes de consumo, como productos nostálgicos (queso, pan, etc.)
- 3) telecomunicaciones o servicios de viaje
- 4) inversión de capital
- 5) donaciones a organizaciones filantrópicas que trabajan con comunidades de origen de los migrantes.

Si los inmigrantes Latinoamericanos envían \$60 mil millones de dólares a sus parientes, quienes están más comprometidos con sus hogares de origen tienden a enviar más dinero. Además, este nivel de transnacionalismo incluye donaciones e inversiones sustanciales.

Finalmente, la migración actual está cambiando con una tendencia de mayor calificación. Una caracterización reciente se observa en el caso de Estados Unidos, el gobierno de este país ha aumentado su demanda de mano de obra calificada, traduciendo esto en un crecimiento de visas para trabajo temporal calificado, acompañado con una creciente tasa de deportación de inmigrantes indocumentados con mucha menor calificación laboral.

Gráfico 1: Deportaciones y visa de trabajo calificado en Estados Unidos



2. Acerca del estatus económico de los inmigrantes

Los inmigrantes siguen siendo el agente económico y clave dentro del contexto de la migración internacional. La migración es en gran parte un resultado del desarrollo pero también del contexto de la economía global en demanda de mano de obra. Como se mencionó, esta mano de obra migrante se ubica en medio de un status legal débil y con destrezas limitadas, condición que los deja en un estado de vulnerabilidad económica. Esta situación es de singular importancia porque el desarrollo humano de un inmigrante incide sobre su condición propia y la de sus familias, y por ende sobre la sociedad en la que habita y de la que proviene.

Esto implica que es importante conocer cuál es el nivel de vulnerabilidad del inmigrante y que hacer al respecto. De particular énfasis es importante conocer si los inmigrantes han recuperado su situación después de la recesión del 2009 y si su envío aumentó.

Para poder entender cómo ha cambiado la situación financiera de los migrantes en Estados Unidos, por ejemplo, se realizó un análisis que calculó cuatro variables con el objetivo de examinar el grado de vulnerabilidad entre los migrantes.² Estas cifras se utilizan típicamente en la literatura³ para evaluar la situación económica de una persona y para combinar elementos asociados con la capacidad financiera:

² Ver en particular el siguiente estudio, Orozco, Manuel . *Economic Status and Remittance Behavior Among Latin American and Caribbean Migrants in the Post-Recession Period*, Washington, DC IADB, 2014.

³ Por ejemplo, Brobeck, S. "Understanding the Emergency Savings Needs of Low- and Moderate-Income Households: A Survey-Based Analysis of Impacts, Causes, and Remedies," Consumer Federation of America. Washington, D.C., 2008.

ahorros, ingreso, endeudamiento y recursos de mitigación de riesgos.⁴ Las siguientes variables se utilizaron para desarrollar un índice de vulnerabilidad:

1. Proporción de endeudamiento: relación deuda/ingreso. Codificado 0 (al tener el ratio de endeudamiento mayor a 0.25), 1 (al tener el ratio de endeudamiento menor a 0.25).
2. Riesgo:⁵ Seguridad de poder obtener US\$ 2,000 en caso de un gasto inesperado. Codificado de 0 (incapaz) a (1) seguro de poder obtener el dinero.
3. Ingreso: Tener un ingreso mayor o menor a US\$ 20,000. Codificado de 0 (gana menos de US\$ 20,000), 1 (gana más de US\$ 20,000).
4. Ahorros: Si el encuestado tiene US\$ 2,000 en ahorros o no. Codificado 0 (ahorro menor a US\$ 2,000), 1 (ahorro mayor a US\$ 2,000).⁶

El análisis muestra que uno de cada tres migrantes es considerado que está en condición vulnerable y una cuarta parte como estables; mientras, un 44% clasifica en el medio, el cual puede mejorar o empeorar su situación.

Cuadro 5: Posición financiera de los migrantes, 2013

		Vulnerable (%)	Medio (%)	Estable (%)
	Nivel de vulnerabilidad	33	44	23
Proporción de endeudamiento	Tiene proporción mayor a 0.25	43	57	0
	Tiene proporción menor a 0.25	31	41	28
Riesgo	No pudo obtener US\$ 2,000	64	36	0
	Pudo obtener US\$ 2,000	6	50	44
Ingreso	Ingreso menor a US\$ 20,000	60	40	0
	Ingreso mayor a US\$ 20,000	14	46	40
Ahorro	No tiene US\$ 2,000 ahorrados	78	22	0
	Tiene más de US\$ 2,000 en ahorros	27	47	27

Fuente: Orozco, Manuel. *Economic Status and Remittance Behavior Among Latin American and Caribbean Migrants in the Post-Recession Period*, Washington, DC IADB, 2014.

⁴ Utilizamos la deuda 0.25 para ingresos de ratio mayor a 0.33, y US\$ 2,000 para ahorros y seguridad como una cifra límite utilizada en literatura. La cifra equivale a casi un mes del ingreso neto de los migrantes.

⁵ Ver Lusardi, A., Schneider, D., Tufano, P. "Financially Fragile Households: Evidence and Implications," NBER Working Paper No. 17072, May 2011.

⁶ Se clasificaban como "Vulnerables" a los encuestados que codificaban "0" en tres o cuatro de las variables (esto es tener una proporción de endeudamiento mayor a .25, ingreso menor a US\$ 20,000, ahorro menor a US\$ 2,000 y que se sienten incapaces de encontrar fondos para gastos inesperados). Aquellos en el medio, son las personas que codificaron "1" en dos de los cuatro componentes, y aquellos considerados estables financieramente, codificaban "1" en tres o más variables.

Dentro de este contexto, hay ciertos elementos que caracterizan esa vulnerabilidad. Por ejemplo, el siguiente cuadro compara algunas variables basándose en la situación financiera de los migrantes. Aquellos más vulnerables, por ejemplo, parecen estar entre quienes han estado en Estados Unidos por menos tiempo, no tienen hijos, son mujeres, tienen solo educación primaria o son indocumentados.

Cuadro 6: Características de la situación financiera de los migrantes, 2013

		Vulnerable	Medio	Estable
Remesas	Monto remitido promedio	US\$ 180	US\$ 219	US\$ 245
	Número de envíos de dinero en un año	12	13	13
	Años enviando dinero	6	8	8
	Edad	34	37	38
	Años en Estados Unidos	8	10	11
Estado civil	Soltero	40%	39%	21%
	Casado o viviendo en pareja	29%	46%	25%
	Otro (viudo, divorciado, etc.)	34%	46%	20%
Hijos	Mis hijos viven conmigo en Estados Unidos	26%	45%	29%
	Mis hijos viven en mi país de origen	34%	43%	24%
	Hijos en los dos países	29%	44%	27%
	No tengo hijos	44%	41%	15%
Género	Mujer	37%	44%	20%
	Hombre	31%	43%	26%
Educación	Universidad completa	11%	48%	41%
	Universidad incompleta	19%	46%	35%
	Secundaria completa	26%	45%	29%
	Primaria completa	43%	41%	16%
	Primaria incompleta	44%	38%	18%
Ocupación	Profesional	15%	43%	42%
	Empresario, emprendedor	9%	47%	45%
Estatus migratorio	Indocumentado	45%	41%	14%
	Condición de protección temporal (TPS)	23%	43%	34%
	Residente legal	25%	45%	30%
	Ciudadano estadounidense	17%	47%	37%
Tenencia de cuenta bancaria en país de origen	No posee cuenta bancaria	34%	44%	22%
	Posee una cuenta	26%	40%	34%

Fuente: Orozco, Manuel . *Economic Status and Remittance Behavior Among Latin American and Caribbean Migrants in the Post-Recession Period*, Washington, DC IADB, 2014.

Un análisis estadístico de estos datos confirma que algunas de las características antes mencionadas tienen un efecto sobre la vulnerabilidad económica.⁷ Por ejemplo, los migrantes con estatus legal

⁷ Para entender mejor cuál de estas características puede influir en la vulnerabilidad financiera de los migrantes, se aplicó un modelo logístico para identificar cuáles de estas variables son determinantes.

documentado tienen una probabilidad estadística significativamente menor de ser vulnerables financieramente, al compararse con migrantes indocumentados (significancia estadística al nivel de 1%). De igual manera, los migrantes con mayor porcentaje de población que solo ha terminado la educación primaria, son más propensos a ser financieramente vulnerables que aquellos con mayores índices de educación (significancia estadística al nivel de 1%).

Recuperación después de la recesión

Esta vulnerabilidad es en parte un reflejo de una lenta recuperación económica después de la recesión. La recesión del 2008-2009 tuvo un impacto severo en el bienestar económico de los migrantes. En el 2013, sin embargo, se dieron algunas señales de recuperación.

En general, los migrantes de América Latina y el Caribe han podido aumentar sus ingresos, ahorros y la capacidad de enviar remesas a sus familias.⁸ Al comparar los datos de encuestas de 2013 y 2009, se nota que ha habido mejoras en los ingresos y, en un menor nivel, en los indicadores de empleo. En este periodo, el número de personas que ganan menos de US\$ 20,000 anuales decreció en 6 puntos porcentuales y aquellos que ganan más de US\$ 25,000 incrementaron en un punto porcentual. Sin embargo, aunque el desempleo ha decaído, el trabajo a tiempo completo no ha cambiado mucho: en 2009 un 80% reportó tener empleos de tiempo completo y en 2013 un 82% reportó tener empleos de tiempo completo.

Las tasas de ahorro también muestran señales de recuperación. El 57% de los migrantes reportaron tener algún tipo de ahorro⁹ en 2007. Esta figura decreció a 42% en el 2009,¹⁰ pero en el 2013 volvió a aumentar hasta alcanzar un 70%.

Índice de vulnerabilidad-hat = $b_0 + b_1 \text{Edad} + b_2 \text{Ser soltero} + b_3 \text{Género} + b_4 \text{Baja educación} + b_5 \text{Ocupación profesional} + b_6 \text{Años de vivir en EE.UU.} + b_7 \text{Estado legal} + b_8 \text{Tenencia de una cuenta bancaria en país de origen} + \epsilon$

⁸ Los resultados de pruebas de significancia no paramétricas para las variables dependientes ordinales (Kruskal Wallis) indican diferencias estadísticamente significativas al nivel de 1% entre las muestras de 2013 y 2009 en términos de categorías de ingresos personales anuales inferiores a US\$ 20,000 (ver la tabla 5). Las pruebas de significancia para dos muestras con varianzas desiguales (t-tests) indicaron que las proporciones de ahorro entre las muestras de 2009 y 2013 fueron significativamente diferentes estadísticamente al nivel de 1% (también mostrada en la tabla 5). La muestra del 2013 ocupó el puesto más alto del ingreso personal anual y el comportamiento de la muestra que reportó ahorrar.

⁹ Se le preguntó a los migrantes si ahorran, formalmente o informalmente, independientemente del método que utilizan para reservar el dinero. Los ahorros se entienden como dinero que queda después de que se han sacado todos los gastos de la renta disponible de los hogares.

¹⁰ Orozco, M. "Understanding the Continuing Effect of the Economic Crisis on Remittances", Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, D.C., 2009.

Cuadro 7: Ingreso y empleo, 2009 y 2013

Indicadores de ingreso y empleo		2009	2013
Ingreso	Ingreso anual promedio menor a US\$ 20,000	52%	46%**
	Ingreso anual promedio entre US\$ 20,000 y 25,000	21%	26%*
	Ingreso anual promedio mayor a US\$ 25,000	27%	28%
Empleo	Migrantes con trabajo tiempo completo	80%	82%
Ahorros	Porcentaje de migrantes que ahorran	42%	70%**

Fuente: Orozco, Manuel . *Economic Status and Remittance Behavior Among Latin American and Caribbean Migrants in the Post-Recession Period*, Washington, DC IADB, 2014. Nota: Para empleo y ahorros n = 2,000 para la muestra 2013; para ingreso n = 1825 para la muestra 2013. Para 2009 n = 1313 para empleo; n = 1282 para ahorros y n = 1183 para ingreso. ** indica que las diferencias de la media entre 2009 y 2013 fueron estadísticamente significantes a nivel del 1%. * indica que las diferencias de la media entre 2009 y 2013 fueron estadísticamente significantes a nivel del 5%.

El caso de los países receptores de migrantes en América Latina y el Caribe

La migración intra-regional es importante, ya que mas del 10% de los inmigrantes latinoamericanos y del Caribe lo hacen dentro de esta región. La experiencia de estos inmigrantes es similar a sus contrapartes en países mas industrializados fuera de la región. Ejemplos lo ilustran la experiencia de inmigrantes en Costa Rica o Panamá. Otras experiencias ilustrativas son las de Haitianos en Dominicana; Paraguayos y Bolivianos en Argentina, o Peruanos en Chile. Aquí hacemos referencia al caso de los trabajadoras domésticas en Costa Rica.

La experiencia de las migrantes trabajadoras domésticas Latinas

Como en casi todos los corredores mundiales de migración, Costa Rica y Nicaragua cuentan con un flujo importante de trabajadoras domésticas migrantes. Conforme las economías incorporan a la fuerza laboral femenina calificada, las demandas de las labores de cuidado aumentan. El trabajo doméstico es una ocupación antigua y se ha convertido en una labor remunerada solo recientemente, sin embargo, la Organización Internacional del Trabajo ha determinado que el trabajo doméstico es una de las ocupaciones más vulnerables del mundo (OIT, 2013).

Algunas estimaciones ponen a la población de trabajadoras domésticas migrantes de Costa Rica en un aproximado de 22 000 representando el 17% de la población total de 130 000 trabajadoras.¹¹

Estas trabajadoras enfrentan retos importantes en cuanto a sus derechos laborales y humanos. Su vulnerabilidad se puede explicar por 3 factores; el primero, los orígenes de servidumbre y esclavitud del trabajo doméstico, aunados a un conservador entendimiento del rol femenino en el cuidado del hogar, el segundo la normativa incompleta y deficiente que impide el acceso pleno a derechos, y el tercero, la

¹¹ Slooten, Beatriz, TRABAJO DOMESTICO, NORMAS Y REPRESENTACIONES SOCIALES, *Revista de Ciencias Sociales*, FLACSO, 2012.

condición individual, privada y atomizada del trabajo doméstico que promueve la invisibilización de las condiciones laborales y humanas.¹²

En el caso de Costa Rica, y específicamente en el caso de las trabajadoras domésticas migrantes, la población se enfrenta a retos desde 3 ámbitos, el de los patronos, el institucional y el de la sociedad en general.

Los empleadores utilizan como prácticas comunes la vulnerabilidad migratoria de la condición irregular para negociar condiciones por debajo de la ley. Por ejemplo, Orozco, Slooten y Gay detectan que en Costa Rica el 33% de las trabajadoras domésticas no reciben el salario mínimo. Otras prácticas comunes son la liquidación anual para evitar la acumulación de antigüedad y la retención de salario, entre otros.¹³

Por parte de las instituciones, y a pesar de que en Costa Rica existe una ley de trabajo doméstico específica y otra que regula la migración, las instituciones se enfrentan a vacíos que impiden la coordinación y el acceso a los derechos por parte de las migrantes. Por ejemplo, los procesos de trámite de permisos de trabajo cuentan con tiempos y costos difíciles para las trabajadoras domésticas migrantes. El sistema de aseguramiento no puede verificar que sea el patrono quien paga por el seguro médico y muchas veces se le obliga al trabajador a pagar su propio seguro.

Por parte de la sociedad en general y a pesar de que se tiene buen concepto del trabajo que realizan las trabajadoras domésticas, existe xenofobia y rechazo por las trabajadoras migrantes.

Esta sección ha resaltado de manera importante la realidad económica del inmigrante Latinoamericano y Caribeño. Por lo general, son personas jóvenes, con estatus legal indocumentado, y económicamente vulnerable. Sin embargo, esas personas tienen claro también que sus esfuerzos y sacrificios están ligados a su obligación familiar de velar por la condición económica de sus familias.

3. Las remesas hacia América Latina y el Caribe, y el desarrollo

En medio de las realidades mencionadas arriba se ubica el envío de dinero como parte de una actividad que asumen los inmigrantes en parte como razón de ser de haber emigrado y en parte por un sentido de obligación familiar de apoyar y mejorar las condiciones de sus familiares. De hecho, esta obligación incide o influye en el desarrollo económico, particularmente dentro del contexto de los hogares que reciben, al aumentar sus tasas de ahorro.

Una caracterización de las remesas

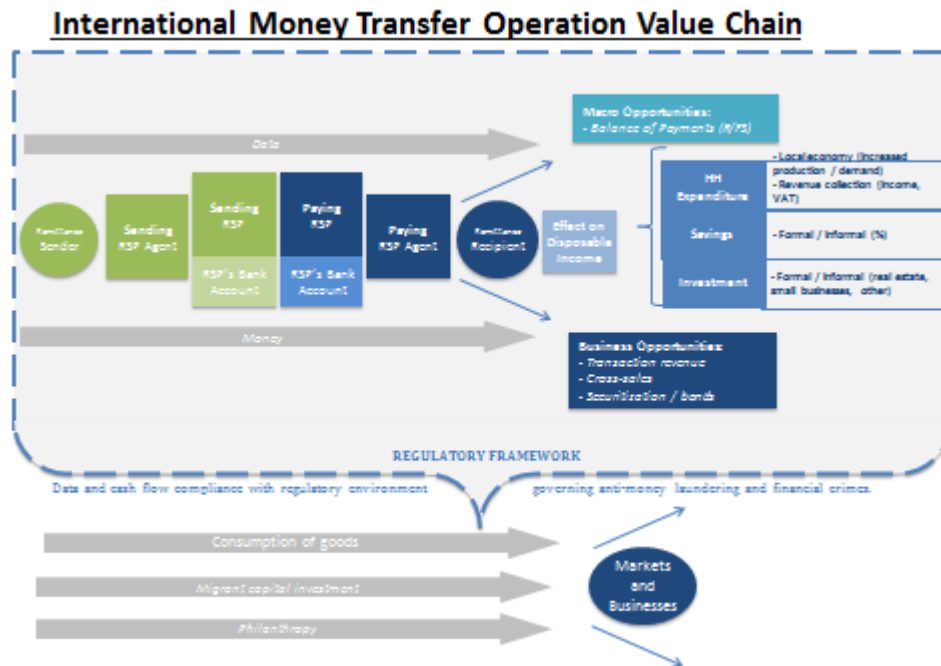
Una de las razones por las que uno emigra estriba en la necesidad de buscar cómo mejorar la calidad de vida de sus familias, y esto lo hacen mediante el envío de dinero. Este envío ocurre dentro de lo que se puede considerar es una cadena de valor que empieza desde el momento que el inmigrante destina un porcentaje de su ingreso (generalmente entre el 15-20%) para

¹² Slooten, Beatriz. Trabajo doméstico...2012.

¹³ Orozco, Manuel, Beatriz Slooten, Caryn Gay, *Migrant domestic workers: Global people, in the margins and marginalized?*, February 2013. Washington, DC: IAD.

complementar el ingreso del hogar de su familia en su país de origen. Ese dinero generalmente se transfiere electrónicamente a través de proveedores de servicios de remesas, los que cobran una cantidad de dinero por la transferencia. Esa transferencia pasa por el sistema financiero del país de origen del inmigrante y es recogido por el familiar. La transferencia, como se verá adelante, llega al hogar y conforma parte del ingreso combinado (que generalmente es un 50% del ingreso total). El impacto de la remesa en el hogar, como se verá más adelante incide sobre el aumento del ingreso disponible para el gasto, ahorro e inversión. Aquí se caracteriza un poco el envío de dinero y la incidencia sobre las economías del país de origen.

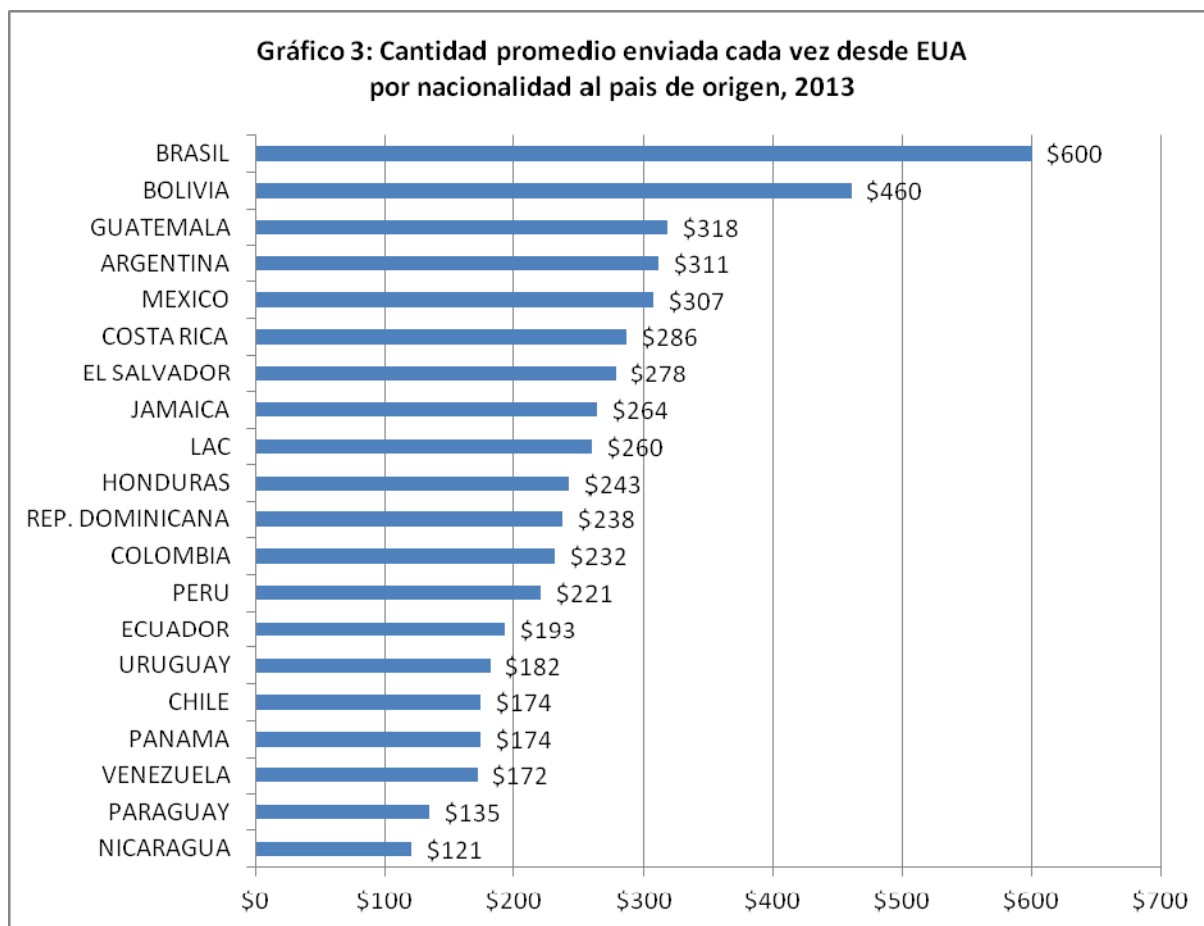
Gráfico 2: Cadena de Valor Financiero de las Remesas



Los envíos personales

Las remesas que envían los inmigrantes¹⁴ varían de nacionalidad a nacionalidad. El promedio enviado oscila entre US\$100 y US\$600 mensualmente dependiendo de la nacionalidad de quien envía. El gráfico muestra las diferencias en los promedios enviados por los inmigrantes. En la mayoría de los casos, estos envíos responden predominantemente al costo de vida del país más que al ingreso de la persona.

¹⁴ El 90% de los inmigrantes son adultos, y de éstos 75% de promedio envía dinero a su país de origen.



Fuente: datos recopilados por el autor otorgados por empresas de remesa.

Para los inmigrantes residiendo intra-regionalmente los promedios enviados son relativamente más bajos que oscilan entre los US\$70 y \$100 mensuales, y responde a la capacidad de ingreso del inmigrante y al costo de vida de sus familiares. Es de singular importancia anotar que en algunos de estos países en la región hay un mayor número de inmigrantes envían a sectores rurales.

Los costos de envío

El proceso de transferencia ocurre a través de una red de intermediación de empresas bancarias y no bancarias que operan como agentes originadores y pagadores de dinero. En los diferentes segmentos de envío, particularmente en el origen de la transferencia desde Estados Unidos y España hacia América Latina y el Caribe, más del 80% de las transacciones ocurre a través de empresas remesadoras como Western Union, Viamericas, MoreMoney, o Telegiros (Orozco 2012 scorecard) y el resto lo ejecutan una mezcla de bancos, y sector informal. Dentro de América Latina y el Caribe las remesadoras también realizan la mayoría del negocio, aunque el tamaño de la informalidad es relativamente mayor, cerca del 20% o más como en Dominicana hacia Haití, y con mucha menor participación de los bancos en la originación de la transferencia. El pago de estas transacciones es ejecutado en más del 60% por bancos

comerciales en la región. Estos bancos reciben un porcentaje de la renta resultante del pago de la transferencia. Esta renta, o costo de envío para el inmigrante, consiste en la tarifa por cobrar en enviar el dinero más una comisión por la conversión y cambio de la remesa en moneda local. El siguiente cuadro muestra los costos de envío desde Estados Unidos a algunos países de América Latina y el Caribe, los cuales representan más del 80% de las transferencias a la región. Como muestra el cuadro, estos costos, para enviar US\$200 han declinado en más de diez años de cerca de 9.0% a 5.0%.¹⁵ En el caso de Estados Unidos, los costos ponderados muestran que los envíos se están abaratando, en parte por la entrada del envío por internet, el cual cuesta 3% del valor enviado, y la participación del mercado para el envío por internet ha crecido y representa hoy día un 15%.¹⁶

Cuadro 8: Costos de envío de US\$200 desde Estados Unidos

	2001	2006	2010	2013
Bolivia		6.1		
Colombia	10.1	6.8	5.8	5.3
Dominican Rep.	9.4	8.2	5.7	5
Ecuador		3.8	3.8	4
El Salvador	6.7	4.8	4.5	4.7
Guatemala	7.4		5	5.6
Haiti	9	7.2	6.4	5.8
Honduras		5.8	4.3	5.5
Jamaica	9.8	7.1	6.4	7
Mexico	8.8	6.2	6.2	5.5

Fuente: World Bank Remittance Pricing database, 2013.

Los costos de envío dentro de América Latina y el Caribe, son relativamente más altos debido a que existe menor competencia entre empresas (tal es el caso por ejemplo de Brazil a Bolivia), hay menos protección al consumidor, y que los promedios enviados son menores y en donde economías de escala (en términos de la cantidad enviada, la transferencia en dólar, y el número de personas que envían) y no contribuyen a que los costos de operación se reduzcan. A diferencia de Estados Unidos o España, en donde la protección al consumidor es mayor, dentro de la región se presentan casos de costos más caros debido a discreciones entre empresas que originan y pagan el dinero.

¹⁵ Hay que aclarar que si se calculan los costos de acuerdo con el promedio enviado por país, estos en promedio resultan ser 4%.

¹⁶ Orozco, Manuel. *The Market for Money Transfers: Ranking of Remittance Service Providers in Latin America and the Caribbean*, October 2012. Washington, DC: IAD. Orozco, Manuel. *Economic Status and Remittance Behavior Among Latin American and Caribbean Migrants in the Post-Recession Period...*2014.

Cuadro 9: Costo de envío dentro de América Latina y el Caribe

	Brasil	Chile	Costa Rica	Rep. Dom.
Bolivia	5%			
Haití				4%
Nicaragua			3%	
Perú		2%		
Paraguay	5%			

Fuente: World Bank remittance prices database, 2013.

La tendencia y recuperación después de la crisis

El monto agregado de estas transferencias dentro de cada país, desde comienzos de este siglo, las cuales han crecido levemente en parte debido a las realidades migratorias asciende a más de US\$60,000 millones. Las transferencias de dinero a la región han sido registradas en las balanzas de pagos de muchos países Latinoamericanos y Caribeños. Sin embargo, en algunos casos los montos han de ser mayores, pero los sistemas estadísticos no capturan las diferentes metodologías de envío, o no cuentan con estimaciones de envío entre inmigrantes. Un caso en particular es Brasil. Este país tiene más de un millón de inmigrantes residiendo en Estados Unidos, Reino Unido, Japón, entre otros, y cuyos envíos a nivel personal ascienden a más de US\$6500 anuales. Sin embargo, las estadísticas oficiales dan cuenta de menos de dos mil millones, cuando el monto total puede andar más cerca de los ocho mil millones.

Cuadro 10: Remesas hacia América Latina y el Caribe

Countries	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Argentina	100	184	225	270	780	850	920	955	853	886	1,011	991	991
Belize			73	77	81	93	100	110	100	100	120	112	112
Bolivia	103	104	340	422	860	989	1,050	1,097	1,023	964	1,012	1,094	1,208
Brazil	2,600	4,600	5,200	5,624	5,793	7,373	2,809	2,913	2,224	2,076	1,974	1,989	1,970
Colombia	1,756	2,431	3,067	3,857	4,126	4,200	4,521	4,842	4,145	4,023	4,298	4,073	4,107
Costa Rica	80	135	306	320	400	520	582	624	535	509	530	579	608
Cuba	930	1,139	1,194	1,194	1,100	1,000	1,000	1,400	1,200	1,200	1,300	1,300	1,300
D. Republic	1,807	2,112	2,217	2,438	2,560	2,747	3,120	3,148	3,033	2,908	3,239	3,158	3,228
Ecuador	1,430	1,575	1,657	1,740	1,827	2,893	3,118	2,822	2,495	2,324	2,673	2,451	2,392
El Salvador	1,911	2,206	2,316	2,548	2,830	3,316	3,695	3,788	3,465	3,540	3,650	3,911	4,005
Guatemala	584	1,689	2,106	2,681	2,993	3,610	4,128	4,315	3,912	4,127	4,419	4,782	5,105
Guyana	90	119	137	143	260	270	423	415	356	374	401	405	405
Haiti	810	932	978	1,026	1,077	1,100	1,650	1,870	1,641	1,971	2,057	1,988	1,988
Honduras	460	770	862	1,134	1,763	2,359	2,561	2,707	2,483	2,529	2,862	2,950	3,220
Jamaica	968	1,229	1,426	1,497	1,651	1,770	1,860	2,034	1,798	1,911	2,025	2,038	2,052
Mexico	8,895	10,502	13,266	16,613	20,034	23,053	23,979	25,145	21,132	21,271	22,731	22,446	21,687
Nicaragua	660	759	788	810	901	950	960	1,056	915	966	1,053	1,152	1,088
Panama			220	231	254	292	340	325	291	297	592	601	601
Paraguay				506	550	650	750	700	691	723	789	804	755
Peru	930	1,265	1,295	1,360	2,495	2,869	2,900	2,960	2,665	2,534	2,697	2,779	2,727
Suriname				50	55	102	115	120	103	109	114	113	113
T.&Tobago	41	59	88	93	97	110	125	130	116	123	131	129	129
Uruguay			42	105	110	115	115	130	116	120	124	123	123
Venezuela	136	235	247	259	272	300	331	832	733	756	809	803	803
LAC	24,290	32,044	38,048	44,997	52,868	61,531	61,152	64,438	56,025	56,341	60,611	60,771	60,718
Number of countries	19	19	22	24	24	24	24	24	24	23	24	24	
		31.9%	18.7%	18.3%	17.5%	16.4%	6.5%	4.9%	-11.9%	0.8%	7.9%	0.3%	-0.1%

Fuente: IADB; Banco Central de cada país.

El volumen de estas transferencias se recuperó levemente desde la crisis, cuando estas cayeron a 56 mil millones, y para el 2013 ascienden a 60,000. Un factor influyente en la leve mejora en el envío es la recuperación lenta del ingreso de los inmigrantes. Mientras el promedio enviado por transacción de remesa aumentó tan solo unos dólares, la frecuencia de estas aumentó en una transacción más por año. Esto causa un leve aumento en los flujos de remesas el cual se observara en los resultados anuales del 2013 de los volúmenes por país. El impacto se siente en dos formas, uno en que los inmigrantes dedican un porcentaje mayor de sus ingresos para enviar a sus familiares, pero los aumentos no van

enteramente ajustándose como antes de la recesión a los costos de vida. Es importante denotar que el aumento en el número de transferencias por año se observa más en el caso de mujeres.

Cuadro 11: Cantidad de transacciones enviadas y número de transferencias por año, 2009 y 2013

Cantidad promedio enviada		Número promedio de transferencias por año	
2009 (n= 1303)	2013 (n = 1902)	2009 (n = 1308)	2013 (n = 1922)
US\$ 222	US\$ 212	12	13

Fuente: Orozco, Manuel *Economic Status and Remittance Behavior Among Latin American and Caribbean Migrants in the Post-Recession Period*, Washington, DC IADB, 2014.

En definitiva, el status económico del inmigrante es un factor que incide sobre los envíos y por ende en las condiciones en América Latina y el Caribe porque quienes envían más son aquellos que también no solo tiene más ingresos, pero tienen un status regularizado, y cuentan con mayor educación. El siguiente cuadro muestra cómo el envío de remesas disminuye en relación con el estatus de vulnerabilidad

Cuadro 12. Vulnerabilidad y envío de remesas

Economicamente...	Envía remesas anuales...	(%)
Vulnerable	2160	33
en medio	2847	44
Estable	3185	23

Fuente: Orozco, Manuel. *Economic Status and Remittance Behavior Among Latin American and Caribbean Migrants in the Post-Recession Period*, Washington, DC IADB, 2014.

Por lo tanto, aunque la mejora es leve, la vulnerabilidad continua y si bien es cierto que hay otros factores de por medio que explican los determinantes del envío de dinero, el status legal y económico de estos migrantes incide de igual forma sobre los montos totales.

Las remesas en el 2013

A pesar que la recesión económica afectó la capacidad de envío, tanto en cantidad como en número de inmigrantes, para el 2013 ha habido una pequeña recuperación. En el 2013 las remesas familiares presentaron un ligero incremento en la mayoría de los principales países receptores de remesas. Además de las consideraciones mencionadas en la sección anterior sobre el estado económico de los inmigrantes, hay otros aspectos que mencionar. Este poco crecimiento es el producto además de los controles migratorios y deportaciones, demografía, restricciones reguladoras y la lenta recuperación de la recesión.

Las remesas de los migrantes hacia América Latina y el Caribe no presentan un crecimiento substancial con respecto al 2012. El volumen total de la región fue de 60 mil millones, decreciendo levemente en un 1%. Examinando el desempeño individual de cada país, emergen 3 grupos principales: países con alto, moderado y negativo crecimiento. Las razones de este crecimiento están asociadas con las dinámicas relacionadas a las políticas migratorias de EEUU, demografía y el crecimiento económico en ciertos países. No existe una explicación única, sino una combinación de factores y tendencias.

El cuadro de abajo muestra tres grupos diferentes de países receptores de remesas en la región en el 2013. El primer grupo consiste en los países con un índice de crecimiento negativo, e incluye a México entre otros. El segundo grupo está compuesto por países con un índice de crecimiento modesto, entre 0 y 3% e incluye países líderes en recepción de remesas como Colombia, El Salvador, República Dominicana y Jamaica. Los países con mayor crecimiento incluyen a Guatemala, Honduras, Nicaragua y Costa Rica.

Cuadro 13: Envío de Remesas hacia Latino América y el Caribe, 2013

Países	(US\$,000,000)	Crecimiento	Tendencia	Deportaciones	Crecimiento demográfico	España/ Argentina	R/GDP (%)	Crecimiento GDP (%)
Paraguay (S.Am)	755	-0.061	Negativo		1.73	X	10	13
Uruguay (S.Am)	187	-0.030						4.5
México	21687	-0.034		241,493	1.23		2.5	1.5
Ecuador (And)	2392	-0.024		1,616	1.6	X	5.2	3.8
Perú (And)	2727	-0.019			1.25	X	2.0	3.2
Brasil (S.Am)	1970*	-0.009						2.4
Jamaica (Carb)	2052	0.007	Modesto	1,119	0.21		14.9	0.1
Colombia (And)	4107	0.008		1,429	1.32		2	4.0
República D. (Carb)	3228	0.022		2,462	1.26		8	3.0
El Salvador (C.Am)	3969	0.015		21,602	0.66		17	1.7
Panamá (C.Am)	601	0.010						7.5
Costa Rica (C.Am)	608	0.050		Substancial				
Guatemala (C.Am)	5105	0.063	47,769		2.52		11.4	3.5
Honduras (C.Am)	3225	0.091	37,049		2.03		2.15	3.0
Nicaragua (C.Am)	1088	0.060	1,383		1.46			5.0
Bolivia (And)	1208	0.104			1.65			5.5
Haití (Carb)	1,864	0.134					20	4.0
Argentina (S.Am)	991	0	No hay datos disponibles (2012 numbers for LAC volume calculation)					
Belize (C.Am)	112	0						0.7
Venezuela (And)	803	0						1.2
Suriname (Carb)	113	0						3.9
Cuba	1200	NA						3

Países	(US\$,000,000)	Crecimiento	Tendencia	Deportaciones	Crecimiento demográfico	España/ Argentina	R/GDP (%)	Crecimiento GDP (%)
Guyana (Carb)	405	0					24	4.8
T.&Tobago (Carb)	129	0						1.6
LAC	60,403	-0.0146						2.6

Fuente: Banco Central de cada país. *Este dato es una subestimación porque hay mas de un millón de Brasileños residiendo en el exterior, quienes envían en promedio US\$600 mensuales.

Algunos de los factores que han impactado el crecimiento de las remesas hacía los países de América Latina y el Caribe se nombran en el siguiente listado. Estos factores impactan el crecimiento de diferente forma para cada país, mientras interactúan con otras variables.

VARIABLES QUE INFLUYEN EN EL CRECIMIENTO

Disminución

- Continuas deportaciones
- Disminución de la migración (crecimiento demográfico; crecimiento económico)
- Descenso económico en España y Argentina
- Migrantes indocumentados enviando menos debido a que ganan menos.

Incremento

- La migración de trabajadores temporales a los EE.UU.
- Educación/entrenamiento
- Frecuencia de envío
- Fuerte ola migratoria desde Centroamérica (menos El Salvador)

Países con crecimiento negativo

El crecimiento negativo para Ecuador, Paraguay y Perú está asociado a asuntos económicos en España y Argentina. En España, los inmigrantes están lidiando con mayores obstáculos y algunos están decidiendo volver a casa. Para los ecuatorianos, colombianos, peruanos, y paraguayos en España, la tasa de desempleo es mayor al 35%. En el caso de Paraguay se ve influenciado por un aumento de migrantes que regresan y una baja en los que se van del país debido al registro de un alza continua en la economía. En el 2013, el PIB de Paraguay creció en un 13%, reflejando un alza en la exportación de mercaderías.¹⁷

La economía Argentina también ha enfrentado importantes descensos, un lento crecimiento y un alza en la inflación, afectando el poder adquisitivo y la capacidad de enviar remesas de los inmigrantes Paraguayos. Algunos negocios de remesas han enfrentado dificultades para crecer en el Mercado, particularmente los encargados de realizar el pago.

En el caso de México, son dos los factores que han afectado el envío de remesas en particular. El primero, el descenso del número de emisores debido en parte a las constantes deportaciones y el segundo, el descenso de ingresos entre los inmigrantes mejicanos indocumentados.

¹⁷ Periódico Ultima Hora, January 30th, 2013. <http://www.ultimahora.com/se-espera-otra-superzafra-sojera-y-nuevo-record-exportacion-carnica-n754974.html>

Primero, el número de nuevas personas que envían remesas es relativamente pequeño, llegando apenas a un poco más de 100,000 personas. La migración anual actual desde Méjico ha declinado dramáticamente debido a las deportaciones y aprensiones en la frontera, juntas llegan a un número cercano a los 700,000 mejicanos. Debido al incremento controlado de visas temporales de trabajo principalmente en agricultura (H2 visas), el crecimiento es bastante pequeño.

Países con crecimiento moderado

Jamaica, Colombia, República Dominicana y El Salvador registraron un modesto crecimiento de menos del 2.5%. Las razones para este crecimiento moderado están asociadas a la combinación de tres factores que interactúan de forma diversa dependiendo del país: menores índices de migración, aumento en las deportaciones y el desempeño económico en el país anfitrión.

Países con alto crecimiento

Seis países mostraron un incremento substancial, cuatro de ellos en América Central. El caso de Nicaragua es una mezcla entre presiones migratorias y demanda de trabajadores en Costa Rica. Guatemala y Honduras, que han experimentado un alza en el índice de deportaciones, también presentan altos índices de emigración. Muchos expertos hondureños aseguran que 70,000 hondureños intentaron dejar el país en el 2013.¹⁸ El aumento de la violencia y las condiciones de criminalidad en estos dos países en particular han llevado a una ola de emigración bastante significativa.

El significado de las remesas en relación con el desarrollo en América Latina y el Caribe

La primera sección ha mostrado como la realidad internacional ha puesto de relieve el fenómeno migratorio como un factor importante del crecimiento económico y el desarrollo. Son varios elementos conceptuales y empíricos los que explican esa importancia: primero, la migración internacional ocurre en ciclos que incluyen actividades económicas durante el proceso migratorio (en particular, antes de migrar (cuando las personas asumen la decisión de salir), durante la migración y al volver a su país de origen).¹⁹ Segundo, estas actividades económicas de los inmigrantes conllevan dinámicas e impactos que inciden sobre las economías de sus países de origen y destino; y tercero, estos impactos influyen el desarrollo.

Durante el proceso migratorio existen ciertas dinámicas que se intersecan con el desarrollo; entre ellas encontramos el envío de dinero por parte de inmigrantes a sus familias, y las actividades económicas y sociales de los inmigrantes y la diáspora. El impacto de estas actividades puede variar dependiendo del alcance de los mismos y la profundidad del involucramiento que tenga un gobierno. El siguiente cuadro describe algunas de las áreas en donde la migración interseca con el desarrollo.

¹⁹ Orozco, Manuel. *Migration and development in Central America: perceptions, policies and further opportunities*. Washington, DC: IAD, 2013.

Cuadro 14: Áreas temáticas migración y desarrollo

Temas	Área de Políticas	Área de Administración Pública	Área de Desarrollo	Área de Diplomacia
<i>Previamente a la migración o partida</i>				
Migración Laboral	Políticas Bilaterales de Gobierno	Procesamiento y otorgamiento de visas, protección al migrante	Capacitación y sensibilización de la fuerza laboral	Cooperación bilateral en migración laboral y protección al inmigrante
	Habilidades y Trabajo			
	Mitigación de Riesgos			
<i>Durante la Migración (estadía en el país receptor)</i>				
Remesas	Mercado de Transferencias de dinero	Vínculos institucionales con esfuerzos formales de migración laboral	Apalancamiento de herramientas de desarrollo por parte de los gobiernos	Asociaciones conjuntas de gobiernos, diáspora y sector privado para el desarrollo
	Acceso y Educación Financieras			
	Bienestar Social			
Diáspora	Acceso a la Diáspora y vinculación transnacional			
	Integración del país de origen del inmigrante			
<i>Después de la Migración</i>				
Regreso	Reincorporación Legal	Leyes acerca del regreso y apoyo institucional	Incentivos para la Reincorporación	Programas de cooperación bilateral para el desarrollo enfocados en migrantes retornados
	Reincorporación Social			
	Reincorporación Económica y Laboral			

Fuente: elaborado por el autor.

La pregunta de exactamente cuál es este impacto sobre el desarrollo ha sido sujeto de debate e interpretación de lo que representan en relación con la migración y el desarrollo, y aunque no hay algo definitivo, sí existe un consenso en la literatura sobre el efecto del envío de remesas y las iniciativas de la diáspora sobre el desarrollo.²⁰

La remesa como entrada de dinero al hogar tiene un efecto sobre la economía de este y de sus activos. Las actividades financieras de los migrantes y sus familias no solo impactan la economía y el sistema financiero de sus países, sino que también **demuestra la capacidad de construir bienes como un subproducto de la entrada de remesas.**

La literatura en cuanto a la pobreza se ha enfocado más específicamente en las formas en que los pobres hacen frente a su realidad en lo que respecta a su situación económica de sobrevivencia. Sin embargo, el análisis de Moser acerca de la acumulación de activos como una práctica diferenciada de las estrategias tradicionales de protección social, gana relieve particularmente cuando se piensa en las formas en que permite a las personas tener una mejor calidad de vida mientras crean activos. Un enfoque basado en la creación de activos proporciona pistas acerca de las capacidades de las personas para ampliar sus recursos y crear riqueza.²¹ Esta capacidad crea las condiciones para la independencia económica, la cual es un reflejo del nivel de riqueza que un hogar o persona posee.

²⁰ Hain de Haas (2008) "Migración y Desarrollo", s.f.,

²¹ Moser, Caroline. *Assets, Livelihoods and Social policy*, World Bank, 2008.

La acumulación de activos es, pues, de una importancia fundamental y está directamente entrelazada con el acceso financiero. Juntos, proporcionan los medios con los cuales reforzar o mejorar la base material de una persona. En general, una base financiera sólida ofrece oportunidades para crear riqueza, y así promover el desarrollo. La investigación ha demostrado que los bajos índices de liquidez financiera en depósitos de ahorro y el aumento del índice de depósitos sobre el PIB se vinculan con mayores niveles de PIB per cápita.²² Tales recursos son más eficientes cuando se hacen disponibles para el crédito y la inversión en las economías locales, y se distribuyen eficientemente cuando dicho crédito se hace accesible a cualquier persona que quiera ampliar sus capacidades.

Remesas, economía y desarrollo

El vínculo de las remesas con la economía de un país y el desarrollo se ha observado en algunas áreas, como en el crecimiento económico o en la reducción de la pobreza, a través de la creación de activos por la vía del desarrollo financiero. Aquí para propósitos de este informe abordamos aspectos sobre lo macroeconómico y los hogares.

A nivel macro, las remesas inciden sobre el crecimiento económico ya que la participación de estos volúmenes en relación con el ingreso nacional es sustancial para un gran número de países. Sin embargo, la forma más importante de entender la influencia de las remesas está en su efecto sobre las tasas de cambio. Las remesas representan un porcentaje sustancial de las fuentes de ahorro externo, en al menos seis países estas transferencias representan más del 20% del ahorro externo. Su importancia reside en que un cambio en los volúmenes de remesa afecta las tasas de cambio de estos países.

²² Peachey, Stephen, and Alan Roe. 2006. "Access to Finance: What Does It Mean and How Do Savings Banks Foster Access?" World Savings Banks Institute: Brussels.



Fuente: Banco Mundial, *World Bank Database*, 2014.

A nivel micro, dentro de los hogares, los receptores de remesas han sido capaces de construir activos. El punto de *partida de la relación entre remesas y el desarrollo es su efecto en los ingresos*. Las remesas tienen un *efecto directo en el aumento de la disponibilidad de ingresos* que normalmente se traduce en un *aumento en la acumulación de ahorro*.²³ Lo que significa que de todos los ingresos obtenidos, incluidas las remesas, los ahorros se apartan y acumulan, y aumentan a medida que aumenta el ingreso disponible de la cantidad de remesas recibidas. Por lo tanto, a nivel de los hogares, las remesas cumplen con la función de contribuir a la creación de activos líquidos y fijos. El cuadro abajo muestra que aquellos que ahorran reciben más remesa.

Tabla 15: Nivel de ahorro entre quienes reciben remesas

	Receptores que No ahorran	Receptores que Ahorran	Monto ahorrado
Azerbaijan	.	.	\$ 150.00
Paraguay	\$963	\$1,363	\$ 200.00
Guatemala	\$3,036	\$4,107	\$ 209.26
Nicaragua	\$2,735	\$3,509	\$ 1,456.31
Tajikistan	\$1,747	\$2,299	\$ 498.57

²³ Es importante tener presente que la independencia financiera es clave del desarrollo humano porque el nivel de dependencia refleja la capacidad de riqueza de una persona. La independencia financiera se adquiere cuando una persona u hogar tiene ingresos por encima del costo de vida, ahorros, acceso al sistema financiero, una tasa de endeudamiento por ingreso por debajo del 20% y una administración eficiente de sus ingresos y gastos.

Kyrgyzstan	\$1,744	\$2,244	\$ 1,636.00
Jamaica	\$2,192	\$3,899	\$ 1,455.85
Armenia	\$3,517	\$4,186	\$ 2,468.56
Mexico	\$2,431	\$3,190	\$ 620.75
Uzbekistan	.	.	\$ 500.00
Moldova	\$2,167	\$5,179	\$ 1,478.89
Morocco	850	1200	\$ 1749.00
Senegal	2600	1800	\$ 206.00

Fuente: datos compilados por el autor en trabajo de campo sobre educación financiera.

A su vez el flujo de dinero tiene un efecto sobre las instituciones financieras. Más importante aún es que existen diferencias entre las personas que reciben remesas y los que no en sus prácticas financieras. En general, las personas que envían remesas tienden a pensar y considerar opciones de inversión y remitir para el ahorro o la inversión en el hogar. Por otra parte, los receptores tienden a tener una mayor capacidad de ahorrar, invertir y abrir cuentas bancarias.

En muchos países, el porcentaje de personas que tienen cuentas de los bancos es mayor entre los receptores de remesas que los no beneficiarios (Orozco 2012). Un patrón similar se encuentra entre aquellos que ahorran, en donde el porcentaje entre los receptores también es mayor. La evidencia empírica muestra que los que reciben remesas en cantidades mayores son más propensos a tener cuentas bancarias, ahorros e inversiones. Utilizando los datos de una encuesta nacional Orozco reveló que en Guatemala y Nicaragua el porcentaje de personas con cuentas bancarias es más alta entre los que reciben remesas. Más importante aún, se encontró que por cada dólar adicional recibido, el ahorro aumenta al menos un 30 por ciento.

Utilizando datos de encuestas de hogares para tres países (Georgia, Azerbaiyán y Moldova) y explorando la relación entre las finanzas y las remesas, Orozco muestra que las remesas están positiva y estadísticamente asociadas a la titularidad de una cuenta bancaria y la propiedad de activos ya existentes. En Georgia aquellas personas que poseen cuentas son más propensas a expresar su interés de invertir en alguna actividad de creación de activos. De esa manera, el grado en que las personas reciben remesas en cantidades mayores se asocia con un interés para la creación de activos, estrategias de negocios y de política son buenas oportunidades para aprovechar los flujos (Orozco 2010).

Envío para ahorros y envío para negocios y préstamos

La inversión en negocios y bienes raíces, en particular, y las donaciones de migrantes a sus comunidades locales son formas inequívocas y concretas de la acumulación de activos financieros en los planos individual y comunitario. En el caso de los asuntos financieros hemos encontrado que entre uno y dos de cada diez migrantes invierten en su ciudad de origen, y cerca de tres de cada diez hace sus ahorros en casa. El análisis estadístico mostró que las mujeres remiten alrededor del 9 por ciento menos de dinero de lo que hacen los hombres, que el monto de los fondos remitidos aumenta en un 5 por ciento por cada año de edad, y que cuanto más tiempo una persona ha vivido en los Estados Unidos, menos envía remesas. Sin embargo, cuanto más tiempo una persona ha estado enviando remesas más dinero tienden a remitir.

Al examinar la relación entre el envío de remesas y las obligaciones financieras, los resultados demuestran que cuando un inmigrante tiene una cuenta bancaria, aumenta la cantidad remitida en un 9 por ciento. Además, las personas que reportan tener una cuenta de ahorros en el país de origen remiten casi un cuarto más de dólares.

La demanda de servicios financieros, sin embargo, tiene aún que ser llenada por la oferta de éstos productos por parte de las instituciones financieras. Esto se debe a una combinación de factores tales como las percepciones erróneas del comportamiento de gasto entre los receptores, la falta de acceso a los lugares de recepción de remesas, educación financiera y modelos de negocios orientados a los grupos de altos ingresos. Por ejemplo, la investigación de campo en todo el mundo ha demostrado esfuerzos limitados para proporcionar la intermediación financiera entre los remitentes o destinatarios.

Remesas y transnacionalidad económica

Finalmente, las remesas constituyen un componente que forma parte de las diversas actividades transnacionales de los inmigrantes. Otras formas de enlace económico con el país de origen lo constituyen las donaciones filantrópicas (para fines sociales o financieros) por parte de comunidades de inmigrantes o diásporas, y las inversiones personales de inmigrantes o diásporas. En ambos casos, los inmigrantes buscan mantener sus vínculos materiales de manera diferente al envío de dinero, pero siempre en relación con sus comunidades o sociedad. Deciden formar parte de grupos comunitarios para realizar donaciones con fines sociales (educación, salud) o productivos (creación de granjas, colectivos agrícolas, microempresas, etc.). En otros casos, un porcentaje más pequeño (10%) trata de conectarse con su tierra mediante la inversión comercial o privada. Esta inversión se da a veces en asociación con los familiares o de manera independiente (Orozco 2005).

En resumen, la *creación de activos* como subproducto del ingreso de las remesas o del envío para la filantropía e inversión puede presentarse como un denominador común en la reducción de la pobreza, el efecto sobre el género, el ahorro, y la base productiva.

La síntesis del vínculo remesa y desarrollo

Es de singular valor señalar que la importancia de la remesa estriba predominantemente en su efecto en la creación de activos. Por ello es esencial presentar estos postulados empíricos:

- I. Las remesas aumentan el ingreso del hogar (representan el 50% del ingreso total de un hogar; solamente el 20% de los hogares dependen en un 80% o más de su ingreso de la remesa), y esto da lugar a un aumento en el ingreso disponible.
- II. El aumento en el ingreso disponible se correlaciona invariablemente con la capacidad de ahorro del hogar;
- III. Las remesas tienen un rol funcional en relación con el ingreso y el ahorro: al aumentar el ingreso disponible, ésta tiene un efecto sobre el aumento del ahorro.
- IV. En la medida en que una persona recibe remesas a lo largo de más tiempo o por mayor cantidad, la capacidad de ahorro aumenta en la cantidad o reserva de ahorro. Existe una correlación positiva

- entre cantidad de dinero recibido y ahorro. Eso sí, en la gran mayoría de los casos (más del 65% de quienes ahorran) el ahorro es informal;
- V. En menores casos, las remesas también inciden sobre la capacidad de inversión cuando aumenta el ingreso disponible: esto ocurre en aquellos hogares que conocen cómo diversificar su inversión.
- VI. Una estrategia de desarrollo por lo tanto se enfoca no en la remesa, sino en el ahorro que resulta del aumento en el ingreso disponible como resultado del recibo de dinero en remesa.²⁴

En este sentido una aproximación con el desarrollo y las familias transnacionales es la inclusión financiera que permita aumentar la independencia financiera o reducir la vulnerabilidad económica. Por lo general, se pueden considerar algunos indicadores clave sobre independencia financiera o vulnerabilidad.

La independencia financiera es un indicador clave de la riqueza porque capta y mide el nivel y presencia de reservas económicas y financieras de un hogar. Este stock o reserva incluye las siguientes variables: posesión de cuenta bancaria de ahorro, ahorros líquidos, ingresos por encima del promedio de su grupo y del costo de vida, bajos niveles de endeudamiento, fuentes de mitigación de riesgo, y experiencia en administrar ingresos y gastos. Aquellos que poseen todos los elementos, se encuentran en posición de profundizar su riqueza, mientras quienes les faltan todos, y están vulnerables, necesitan medios de apoyo para crear su base financiera empezando por asegurar ciertas protecciones económicas. El cuadro muestran estos indicadores clave.

²⁴ Esta realidad empírica desmitifica la noción de 'uso productivo' de la remesa. Esta noción asume que la transferencia recibida: a) se maneja de manera independiente de otras fuentes de ingreso; b) es mal utilizada para fines de consumo y no producción. Sin embargo, los supuestos no solo no son confirmables sino que son incorrectos. La remesa es parte del ingreso total y los hogares no separan una fuente de ingreso de otra ya que todas tienen la misma función de administrar el gasto y la inversión. Además, el supuesto del uso no productivo de la remesa refleja opiniones y no hechos: el aumento del consumo resultado del aumento en el ingreso disponible crea una demanda de empleo. Además, el aumento en el ingreso disponible, aumenta la tasa de ahorro. Por lo tanto es inadecuado usar terminologías incorrectas como 'uso productivo'.

Cuadro 16: Niveles de vulnerabilidad o independencia económica

		Vulnerable (%)	Semi indep.-semi vulnerable (%)	Stable independiente (%)
Nivel de Vulnerabilidad-Independencia				
Nivel endeudamiento	Arriba de 0.25	√	↘	
	Debajo de 0.25			↗
Riesgo financiero	No podría obtener recursos en momentos de emergencia	√		
	Podría obtener recursos en momentos de emergencia		↗	↗
Ingreso	Por debajo del promedio	√		
	Encima del promedio		↗	↗
Ahorros	No posee una cantidad base de ahorro	√		
	Posee una cantidad base de ahorro		↗	↗
Cuenta bancaria	No posee cuenta bancaria	√	↘	
	Posee cuenta			↗
Otros activos	No posee activos capitalizables	√	↔	↗
	Posee activos capitalizables (negocio, propiedad, etc.)			

El caso de Jamaica, México y Nicaragua se ilustran aquí para describir los niveles de independencia o vulnerabilidad económica que permiten detectar qué opciones de política existen. El cuadro abajo muestra estos resultados y por lo demás, informan que necesidades de intervención se necesitan para incluir estrategias diferentes sobre inclusión financiera. En el primer caso, Nicaragua, la estrategia consiste en pensar cómo fortalecer la base financiera de la mayoría de los hogares, mientras que en caso Mexicano la consideración es de aumentar la bancarización y movilizar los ahorros informales. En el tercer caso se trata de pensar en cómo aumentar la independencia financiera.

Cuadro 17: La vulnerabilidad-independencia financiera de hogares receptores

		Nicaragua	Jamaica	Mexico
Nivel de Vulnerabilidad-Independencia				
Nivel de endeudamiento	Debajo de 0.25		v	
Riesgo financiero	Podría obtener recursos en momentos de emergencia	25%	40%	30%
Ingreso	Encima del promedio	30%	50%	35%
Ahorros	Posee una cantidad base de ahorro (US\$500 o más)	40%	80%	65%
Cuenta bancaria	Posee cuenta bancaria	20%	70%	30%
Otros activos	Posee activos capitalizables (negocio, propiedad, etc.)	30%	50%	40%
VULNERABILIDAD -INDEPENCIA		Vulnerable	Estable	Medio

Fuente: proyecto de educación financiera, Diálogo Inter-Americano, 2010, 2013. Datos obtenidos por el autor.

Gráfico 5: Pirámide de inversión financiera

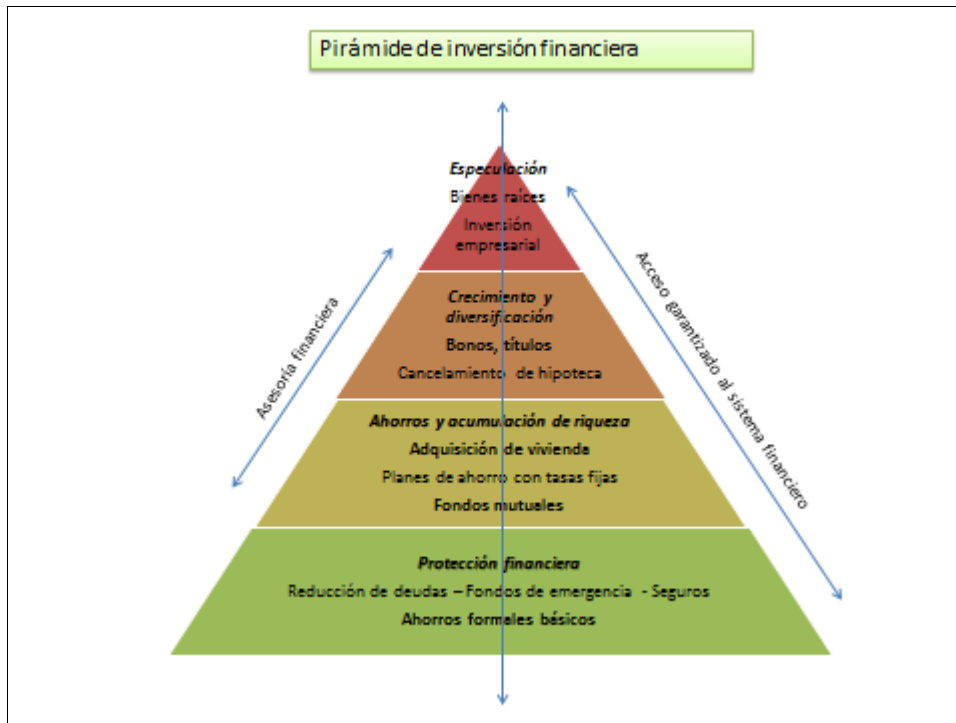
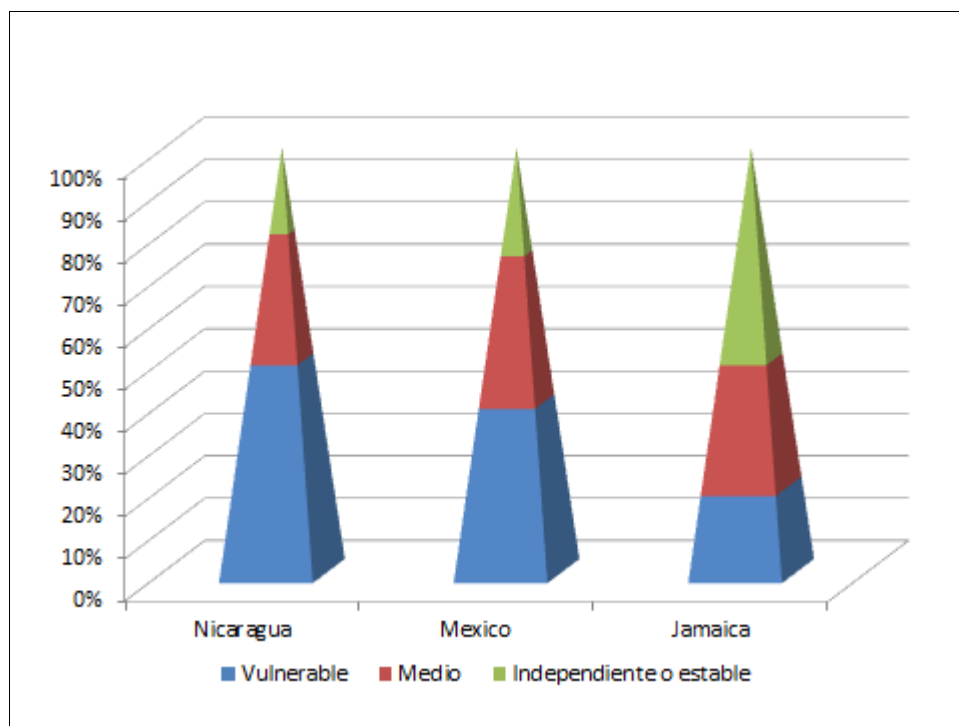


Gráfico 6: Niveles de vulnerabilidad

4. Iniciativas de cooperación regional y/o subregional en materia de remesas y desarrollo

Dada la realidad empírica del impacto que tienen las remesas sobre un hogar, las políticas de desarrollo se orientan hacia el apalancamiento de esa realidad para acelerar y profundizar el desarrollo de un país, es decir, para llevar a escala esta realidad y más allá del ámbito de los hogares receptores.

De hecho, este conocimiento adquirido sobre remesas ha sido gradualmente integrado por la cooperación internacional como parte de un esfuerzo de apalancar la realidad económica de la migración como parte de la estrategia de desarrollo.²⁵ El resultado ha dado lugar a muchas iniciativas que buscan promover mayor riqueza y que han sido lideradas por agencias bilaterales y multilaterales de desarrollo, organizaciones internacionales como la OIM, el Banco Mundial, el BID, el PNUD, organizaciones de base de la comunidad inmigrante, entre otros actores sociales. Estos esfuerzos han mostrado importantes secuelas en la promoción del desarrollo.

Por ejemplo, una evaluación de setenta proyectos de cooperación acerca de mejores prácticas en la temática que acompañó la elaboración de este informe presenta una reseña y evaluación exitosa, muestra la factibilidad de trabajar en este campo apalancándose en la realidad económica de las

²⁵ Aunque en los últimos años la migración se ha constituido en un factor importante para el crecimiento económico de América Latina y el Caribe, las respuestas de los gobiernos, en particular respecto del ciclo migratorio, son relativamente recientes, limitadas y difusas. Se observa poca proporcionalidad, en términos de alcance y profundidad, en cuanto a la magnitud de los nexos de la migración, la inversión asignada y la implementación de políticas de gobierno. Como resultado los efectos de la migración sobre el desarrollo pueden ser limitados (Orozco 2013).

*remesas, la inversión y la filantropía.*²⁶ Estas tres actividades son las más comunes entre los inmigrantes y sus hogares y se ha observado que son las que mayor incidencia tienen en el desarrollo.

La cooperación internacional, de hecho, ha respondido con proyectos de desarrollo en ese campo. El Cuadro 18 muestra el detalle por actor de desarrollo y eje temático de sus proyectos. Más del 70% de estos proyectos se dedicaron a actividades relacionadas con acceso al sistema financiero para receptores de remesas—tema ligado a la creación de activos: la unidad de análisis identificada como un denominador común en la intersección remesas y desarrollo. Menos del 20% se concretó en iniciativas de inversión.

Cuadro 18: Distribución de mapeo de proyectos sobre remesas, diáspora y desarrollo

Meta	Contraparte	Diáspora	Gobierno	ONG	Sector privado	Total
Mejorar acceso a documentos de identidad		0.00%	2.94%	0.00%	0.00%	2.94%
Mejorar la competencia en transferencias de remesa		7.35%	4.41%	1.47%	0.00%	13.24%
Aumentar el acceso a servicios financieros (Préstamos, pagos, ahorro, seguros, etc.)		7.35%	0.00%	16.18%	38.24%	61.76%
Iniciativas conjuntas para generar riqueza		10.29%	2.94%	4.41%	0.00%	17.65%
Esfuerzos de filantropía		2.94%	1.47%	0.00%	0.00%	4.41%
Total		27.94%	11.76%	22.06%	38.24%	100.00%

Fuentes: datos obtenidos por el autor

El interés en promover la inclusión financiera no es accidental ya que se ha reconocido que la contribución al apalancamiento del ahorro es de singular importancia, particularmente cuando las sociedades Latinoamericanas y del Caribe tienen muy pobre acceso al sistema financiero.

Otro aspecto importante a tomar en cuenta es que la mayoría de los proyectos han iniciado después del año 2005 cuando surgieron una serie de iniciativas como resultado de las políticas de diálogo y discusión que tuvieron lugar en el año 2000. La lista sugiere que los proyectos de remesas y desarrollo son relativamente nuevos y datan de menos de una década. A su vez, las lecciones aprendidas de estas iniciativas se limitan a algunos esfuerzos realizados por la comunidad del donante y un corto intervalo de tiempo para extraer información. La siguiente tabla muestra como la mitad de los proyectos fueron fundados a partir del 2006, con la excepción de Latino América donde los proyectos iniciaron un año antes.

²⁶ *Migración y desarrollo: Proyectos apalancados en el envío de dinero, la inversión o filantropía*, Junio 2013.

Cuadro 19: Año de inicio de los proyectos

Año de Inicio	(%)
Hasta el 2005	33
2006-2010	59
2011	8
Gran Total	100.00%

Fuentes: datos obtenidos por el autor

En estas iniciativas ha predominado el esfuerzo por atraer donantes, y en el caso específico de Latino América y el Caribe han sido financiados por el Banco Interamericano de desarrollo y el fondo internacional para el desarrollo de la agricultura. Juntos representan el 64% de todos los proyectos financiados.

Cuadro 20: Distribución de donantes

Donante	Distribución
IADB	40%
IFAD	24%
IOM	13%
USAID	6%
Otros donantes	17%

Fuentes: datos obtenidos por el autor

5. Las “buenas prácticas y experiencias” regionales²⁷

Para medir el éxito de los proyectos, se contrastaron sus resultados finales con las metas propuestas y con el impacto que se obtuvo en el desarrollo económico y social de la región. En otras palabras, se evaluaron los proyectos, tomando en cuenta las siguientes consideraciones: 1) la correlación entre los resultados deseados y los resultados alcanzados; y 2) el impacto de los resultados en términos de desarrollo. Estas dos consideraciones son esenciales, ya que los resultados del proyecto de por sí no garantizan la efectividad del mismo en términos de desarrollo de la comunidad. A continuación, se analizan los resultados de aquellos proyectos seleccionados que se perfilan como mejor práctica.

El análisis de estos resultados sigue un eje temático dividido en: a) apalancamiento de remesas vía la mejora de sistemas de transferencias, o la inclusión financiera; b) la inversión de capital migrante, y c) la filantropía.

²⁷ Esta sección se basa en un estudio realizado por el autor en comisión por la Fundación Iberoamericana de Políticas Públicas, *Migración y desarrollo: Proyectos apalancados en el envío de dinero, la inversión o filantropía*, Junio 2013.

Proyectos de desarrollo en remesas y diáspora evaluados

Institución	Descripción
<i>Aumento de inclusión financiera</i>	
Development Market Associates (DMA, institución privada)	Educación financiera en Tayikistán
Banpro (banco comercial)	Educación financiera en Nicaragua
Fama (microfinanciera)	Oferta de préstamos para vivienda
CONFAMA (Banca de segundo piso, Colombia)	Oferta de préstamos para vivienda
<i>Inversión de capital migrante y de esfuerzos filantrópicos</i>	
AACE Foods (empresa comercial)	Negocio de manufactura y distribución de alimentos para mercado interno
Iniciativa 4+1 (cooperativas)	Microempresas para agricultura
Zafen.org (microempresas)	Inversión en microempresas
African Diaspora Market (ADM)	Alianzas diáspora USAID en inversión
Iniciativa 3x1	Proyectos de desarrollo social: taller de costura
Manos Unidas	Proyecto de educación de la fuerza de trabajo
<i>Reducir la informalidad y mejorar las transferencias</i>	
FEDECACES (El Salvador)	Desarrollo de oferta de pago de remesas por cooperativas
El Comercio (Paraguay)	Oferta de remesas en áreas rurales por parte de IMF
Directo a México	Tecnología de pago de cuenta a cuenta

Objetivos de los proyectos y resultados obtenidos

Esta sección ofrece una descripción de los proyectos y sus resultados obtenidos.

Inclusión financiera

Developing Markets Associates—Educación Financiera en Tayikistán (Tayikistán) DMA

El proyecto inicio en el año 2010 y conto con el financiamiento del Banco Europeo de Reconstrucción y desarrollo con un aporte fue de EU 600,000. El principal objetivo del proyecto es proporcionar a los

receptores de remesas acceso a Educación Financiera. Las sesiones de capacitación en educación financiera se realizaron uno-a-uno cuando las personas cobraban su remesa en las sucursales bancarias. Está bien estructurado y su fortaleza es el sistema de monitoreo y evaluación.

Las metas específicas de alcance son: en los 10 meses de implementación 20 mil personas debían de recibir las asesorías y entre un 5% y un 15% de ellas debían aperturar una cuenta de ahorro. Los bancos socios fueron los que promovieron la apertura de cuentas; midió como indicador el monto que se mantuvo en las mismas.

La ejecución se dio en Tayikistán; uno de los países más dependientes de remesas en el mundo, y con una bancarización muy baja: únicamente el 3% de la población posee cuentas bancarias. Los resultados fueron muy positivos: 43 mil personas accedieron a asesorías y un 5% abrió cuentas. En cuanto al segundo dato, este 5% corresponde únicamente a quienes aperturaron cuentas inmediatamente en los bancos asociados al proyecto; a través de un perfil que se completaba de los beneficiarios durante las asesorías, asimismo se detectó que varias personas aperturaron cuentas posteriormente o en otros bancos.

Se determinó que el 37% de los receptores no ahorran y la percepción que manifestaron es que los servicios bancarios no estaban “hechos para ellos” y en otros casos desconfianza.; por ello la educación financiera brindada se centró en la promoción del ahorro y administración de remesas, haciendo énfasis en las fortalezas del ahorro, asimismo que el saldo promedio de las cuentas es equivalente a US\$1,800 lo que se traduce que las personas si ahorran pero no en sistemas bancarios.

El proyecto contó además con altos niveles de apropiación, gracias a la sistematización de la experiencia tipo “caso modelo” de negocio (es decir descrito tomando en cuenta la rentabilidad, efectos positivos y enfocado en su replicabilidad) y su presentación a contrapartes. Los bancos participantes conservaron un número de facilitadores, pagando los salarios, para mantener el programa.

El proyecto ha sido y está siendo ejecutado en otros países; para el caso de Tayikistán, la apropiación sí ha sido ejemplar.

BANPRO—Proyecto piloto de educación financiera a receptores de remesas (Nicaragua)

El proyecto, fue implementado en el período de Noviembre 2010 y Abril 2011, cuenta con el patrocinio de La Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID). Con el propósito de apoyar la bancarización, la Organización Internacional para las Migraciones concretó una alianza con Dialogo Inter-Americano y el Banco Banpro para brindar asesoría financiera a receptores de remesas. Dentro del proyecto, más de 10,000 personas recibieron asesoría sobre el manejo de sus finanzas, estrategias de ahorro y los beneficios de los servicios financieros.

El proyecto permitió obtener una caracterización de los receptores de remesas en Nicaragua y se identificó que las remesas proceden principalmente de Estados Unidos, Costa Rica y más recientemente de España. Las distintas economías de estas naciones implican diferencias entre los receptores de remesas. Por su mayoría, las personas que reciben remesas son mujeres (80%) con un promedio de 37 años de edad y un ingreso mediano de C\$ 87.000 al año. La mitad de los receptores tienen entre 26-47

años de edad, lo que implica que la mayoría de los receptores están dentro de la población económicamente activa.

Como parte de la asesoría financiera brindada dentro del programa piloto, 14 educadores fueron asignados a 11 sucursales de Banpro en Managua, Chinandega, Masaya y Estelí para ofrecer conocimientos acerca de educación financiera a los receptores de remesas. Durante estas conversaciones se captó y se evaluó información sobre el manejo de las finanzas de los clientes, encontrándose poco entendimiento sobre las técnicas de ahorro entre esta población. Sin embargo, logran ahorrar cantidades significativas de manera mayormente informal.

El proyecto proporcionó el conocimiento del manejo financiero a la población y en particular sobre el uso del presupuesto para contabilizar gastos y ahorrar dinero, con el objetivo de que la población mejore sus ahorros y administre de manera eficiente sus deudas y riesgos. La capacitación identificó que un tercio de los clientes contaban con un presupuesto, aunque no todos lo cumplían y los que afirmaron que cumplían su presupuesto frecuentemente lo hicieron de manera no muy rigurosa. La mitad de los clientes que no presupuestaban sintieron que mantuvieron una lista de sus ingresos y gastos en su cabeza, y que no era necesario apuntarlos. Se encontraron varios motivos por los cuales no presupuestaron, incluyendo una falta de entendimiento sobre la herramienta y un sentimiento de que presupuestar no valdría la inversión de tiempo y pensamiento. Un porcentaje significativo (15%) pensaron que el presupuesto es una herramienta para personas con mayores ingresos y que no era necesario para una familia de bajos recursos.

Se determinó que la inclusión al sistema financiera fue muy baja entre los clientes, ya que sólo el 25% de ellos cuentan con un producto financiero, con primeramente cuenta de ahorro (17% del total). A pesar de sus bajos niveles de incorporación en el sistema financiero formal, los receptores de remesas ahorran cantidades significativas de dinero, con un promedio de ahorros de C\$ 5.000.

Los resultados del proyecto piloto sobre la asesoría financiera, indican que se capacitaron a 10,000 personas sobre el manejo financiero y 55% de ellos indicaron su intención de bancarizarse al final de la capacitación. Casi la mitad afirmaron su intención de tomar pasos para incorporar el manejo de finanzas del hogar en su vida diaria, incluyendo el manejo de un presupuesto y el uso de las técnicas de ahorro. El hecho de que los clientes no indicaron tanto interés en las técnicas de ahorro como en de los productos financieros puede contribuirse al tiempo y esfuerzo que requiere el manejo de un presupuesto. La mayoría (75%) de los clientes indicaron su intención de revisar los materiales del manejo financiero y conversar con su familia sobre la asesoría, mientras pocos (8%) rehusaron la asesoría, prefiriendo mantener sus ahorros en casa y sin un presupuesto. La población económicamente activa (entre la edad de 20 y 60 años) demostraron mayor intención de bancarizarse que la población más joven o mayor. Los jóvenes indicaron **estar** más listos para aplicar las técnicas de manejo financiero.

Los aspectos institucionales también influyen en la baja bancarización, ya que para aperturar una cuenta hay que destinar de dos a cuatro horas, tiempo que la población no dispone. Otro requisito es contar con línea telefónica fija y los receptores no disponen de ese servicio, debido a que en Nicaragua solo hay 240,000 teléfonos fijos.

FAMA

La Financiera FAMA es una de varias microfinancieras que iniciaron operaciones en Nicaragua en la época post-guerra civil; específicamente en 1991. Empieza operaciones con el apoyo de ACCION Internacional y un grupo de emprendedores privados. Inicia sus operaciones con el nombre de Fundación para el Apoyo a la Microempresa (FAMA), es decir, como entidad no-gubernamental.

En el tema de remesas, FAMA inicia como un agente de cooperativas que trabajan como pagadores de agentes específicos en EEUU, Costa Rica y España. La operación era relativamente pequeña de unas 2,500 transacciones mensuales (2008) aún y cuando con un crecimiento importante de las 300 con que inició en el 2003. Al ser un intermediario, su capacidad de apalancamiento y negociación se ha visto limitada.

Después de realizar un estudio de mercado para conocer áreas de necesidad de los clientes de remesas, concluye que los créditos para mejora de vivienda son un producto factible de colocar en el mercado. Entre las variables estudiadas se encontraban el estudio de las metas financieras de los migrantes y los procesos nacionales en relación a estas metas, el tiempo que usualmente se envía dinero, los países desde los cuales envían, tipos de inversiones que realizan los receptores, y las metas de éstos últimos.

Quienes asumen y pagan el crédito son las personas receptoras de remesas cuyo ingreso esta mayoritariamente compuesto por las mismas. Para acceder al crédito, se solicita prueba (recibos una carta de la compañía de remesas) de que se han recibido remesas por al menos 6 meses consecutivos, incluyendo el monto de las mismas, con las que se calcula la capacidad de pago.

El producto contaba con dos modalidades "Mejora de vivienda de corto plazo" (crédito de corto plazo) e "Hipoteca de largo plazo". Al 2008 el primer producto se colocó en 224 créditos con una cartera de US\$160,000; para este tipo de créditos el máximo a prestar era de US\$5,000 a seis meses plazo. Las hipotecas eran 19, con una cartera de US\$52,000. FAMA consideró que el desempeño del producto estuvo por debajo de su expectativa. Una lección aprendida es que los clientes expresaron interés en otro tipo de créditos, en específico para educación o para invertir en proyectos productivos.

COMFAMA (Colombia)

El proyecto contó con el apoyo del BID/FOMIN con un aporte de US\$ 1,725.000 y COMFAMA US\$1,200,000, el costo total del proyecto fue de US\$ 2,925,000. El objetivo fue contribuir a mejorar la calidad de vida de los colombianos de menores ingresos mediante el acceso a soluciones de vivienda digna y su principal propósito fue crear e implementar un modelo piloto para canalizar las remesas, el ahorro, el capital de emigrantes, y los servicios del sector financiero hacia la inversión en soluciones de vivienda para personas de bajos ingresos, contribuyendo a la expansión del mercado.

El proyecto circunscribió los siguientes componentes: I. Análisis del Entorno, II. Análisis y Propuesta de modificaciones al Entorno Jurídico y Normativo, III. Diseño e Implantación de Productos Financieros y IV. Estrategia de Comunicación y Ventas y V. Lecciones Aprendidas.

COMFAMA no logró resolver la restricción legal sobre pago de remesas, lo cual no se le permitía, por su condición legal de Caja Compensadora. Para alcanzar las metas del proyecto realizo una alianza público-privada con BANCOLOMBIA y el Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia. BANCOLOMBIA

otorgaba créditos para vivienda a los receptores que calificaban a través de las transferencias de remesas. La cancillería para que el proyecto tuviera éxito, realizó ferias internacionales, especialmente en España donde promovieron el proyecto con BANCOCOLOMBIA y COMFAMA.

La generación de empleo fue mínima, para el cumplimiento del proyecto contrataron a 15 asesores de créditos. Los resultados del proyecto fue facilitar a 2,493 familias crédito para vivienda, el mayor beneficiario fue BanColombia porque aún tiene en su cartera de productos el crédito para vivienda denominado MI Crédito con Remesas y el proyecto lo identificaba como MI CASITA.

Cuadro 21: Resultados obtenidos de proyectos sobre inclusión financiera

Institución	Descripción	País	Resultados	Indicador de Género
DMA	Educación financiera en Tayikistán	Tayikistán	Educación financiera a 40,000 clientes receptores (un año)	60% mujeres
Banpro	Educación financiera en Nicaragua	Nicaragua	Educación financiera a 10,000 clientes receptores (cuatro meses)	65% mujeres
Fama	Oferta de préstamos para vivienda	Nicaragua	Oferta de financiamiento de vivienda a 500 receptores	No hay datos (ND)
CONFAMA (Colombia)	Oferta de préstamos para vivienda	Colombia	Oferta de financiamiento de vivienda a 1000 migrantes	63% mujeres

Inversión de capital

AACE Foods (Nigeria)

“AACE Foods” es un proyecto aprobado por el “AfricanDiaspora Marketplace” (Mercado para la Diáspora Africana, ADM en adelante); una iniciativa de USAID y Western Union. Las iniciativas apoyadas participan de un llamado de propuestas, que deben involucrar a la diáspora; luego de una primera selección, se elige para pasar al proceso de construcción de plan de negocios y posteriormente para el apoyo financiero.

AACE fue parte del primer grupo de proyectos financiados y ha sido exitoso, fue establecido en el 2009, generando puestos de trabajo decente y trabajando con cadenas de valor locales. Inicia la generación de dividendos en octubre de 2010 y actualmente sigue creciendo luego de haber adquirido su planta de producción propia, gracias a un financiamiento de participaciones privadas, una herramienta poco común por parte de las empresas locales.

Se han realizado cambios diversos al plan original de negocio: por ejemplo, el plan original iniciaba con

la fabricación y comercialización de jaleas, para en una segunda etapa iniciar con el de especias; las jaleas fueron eliminadas del plan inicial debido al aumento del precio del azúcar y el negocio se encuentra centrado en las especias.

AACE Foods creó una red local de distribución, tomando en cuenta que el mercado está muy acostumbrado a los productos importados y no a las marcas locales. Como resultado logró posicionarse y dinamizar la economía local. Es de sumo interés tomar en cuenta que se definan como una Empresa Social, para lograr hacer negocios sostenibles y con aporte social para un crecimiento en las ganancias.

Proyecto 4+1 (México)

La iniciativa 4+1 nace directamente con la entrada de Western Union al programa 3x1 de México. El programa 4x1 nace de la iniciativa de que por cada dólar donado por la diáspora, el Gobierno Federal (Central) Mexicano aporta US\$1, el Gobierno del Estado correspondiente US\$1 y el Gobierno Municipal US\$1 y Western Union se suma con el aporte de US\$1. La diáspora participa donando de manera individual y está organizada bajo Clubes de Migrantes y Federaciones. Un ejemplo son los Clubes de Migrantes de Zacatecas, para recaudación de fondos mediante eventos para el proyecto. Se buscan proyectos sustentables, con un plan de negocio claro, concreto y definido y para “sacar de la inercia” a ciertos grupos comunitarios; dándoles oportunidades de ejecutar acciones que promuevan su desarrollo.

Las principales fortalezas son el equipo de trabajo y el proceso que se ha establecido para la revisión y escogencia de los proyectos. Los que presenta la iniciativa de proyecto tienen la oportunidad de recibir retroalimentación y modificar aspectos del mismo para participar. De igual manera, el Comité de Selección ha ido desarrollando criterios para la toma de decisiones, las cuales se toman de manera consensuada, lo cual facilita el acompañamiento posterior y el compromiso. Western Union participa de las discusiones preliminares, y para la selección final cuenta con bastante información acerca de las propuestas. Las iniciativas deben ser rentables en cuanto a productividad y generación de empleo.

No cuentan con metas específicas, debido a que las metas las fijan quienes ejecutan el proyecto. A partir de esto se evalúa cumplimiento. No existe un reporte consolidado de los resultados, pero sí documentación propia para el seguimiento de los proyectos.

La confianza es un aspecto clave y es una oportunidad excelente para las empresas de acercarse a las comunidades y construir confianza, para Western Union ha sido una excelente oportunidad en ese sentido. También en el caso de Zacatecas se ha incorporado al menos a una universidad local en la ejecución de los proyectos, siendo esta otra oportunidad importante y un aporte valioso.

Los proyectos han tenido un impacto directo en la generación de empleo y en ocasiones efectos colaterales que no se visualizaron en la planificación, un ejemplo es en Yuridia, un proyecto productivo llevado a cabo por mujeres y que además de los beneficios productivos fortaleció su capital social y les brindó, mediante la práctica, capacidades técnicas y laborales.

En cuanto a los resultados, sólo uno de los que han recibido apoyo no prosperó, debido a problemas climáticos en específico. En total son 29 proyectos en seis estados y el que cuenta con más tiempo de

estar operando ha cumplido 5 años. Actualmente se están incorporando proyectos co-ejecutados con poblaciones indígenas de Huaca; los cuales plantean nuevos retos.

El compromiso firme de las contrapartes también es una importante fortaleza. Cada una trae a la mesa sus conocimientos específicos, así como sus recursos.

Zafen.org (Haití)

El proyecto Zafén nace de la necesidad de la Diáspora Haitiana de contar con un instrumento adecuado para apoyar a su país de origen de manera coordinada tomando en cuenta el contexto de inversión en el país y con un seguimiento. Consiste en una plataforma para la recepción de fondos para apoyar empresas crecientes y construcción de capacidades entre las mismas. Las contrapartes en la implementación del proyecto incluyen al banco Fonzoke, grupo de Comunidades de Pueblos Oriundos de Haití, International Vincentian Family y a la Universidad De Paul. Este proyecto fue apoyado con financiamiento, entre otros, por el USAID.

Zafén se enfoca en empresas que ya han iniciado su trabajo, pero siguen siendo muy pequeñas para caer en la categoría de PyMEs. Se logró un sitio en internet gracias a que Fonzoke presentó el proyecto a la International Vincentian Family. Durante su desarrollo ha recibido financiamiento del FOMIN, Mercy Corps, del programa de responsabilidad empresarial de Zynga, IPM y Oxfam.

Se estableció un comité de selección de proyectos y no existían metas acerca de la cantidad de dinero. Se espera alcanzar una cartera de 200 proyectos financiados por la plataforma y generar 1000 puestos de trabajo. Hasta el momento la cartera es de US\$1.5 millones y se han creado más de 800 trabajos en Haití. Es importante notar que bajo las condiciones actuales, se requieren US\$4 millones para que el proyecto sea sostenible financieramente.

Operativamente, una de las prioridades es rentabilizar la existencia de un equipo, que reporta directamente a Fonzoke, y que promueve el programa, se continúa trabajando en la construcción de capacidades y en el apoyo a los beneficiarios para ir ampliando su negocio.

Según la evaluación que se realiza de los créditos, el repago de los mismos se encuentra en un 80% y ha servido para promover el cumplimiento de pago, así como reorientar los plazos de pago. Se brinda asesoría personalizada para la creación de productos diferenciados y apoyar a negocios específicos.

African Diáspora Market Place (ADM)

La "African Diáspora Marketplace" es una iniciativa de USAID y Western Union que ha finalizado un ciclo de implementación y se encuentra en el segundo desde el 2013. Esta iniciativa consiste, resumiendo, como primer paso, en una llamada abierta a propuestas de proyectos de negocio conjuntos entre diáspora y comunidades de origen. En segundo lugar, estas propuestas son evaluadas y se escoge un primer grupo de finalistas al que se acompaña para el desarrollo de su plan de negocio. De este grupo se selecciona un segundo grupo al cual se le brinda co-financiamiento para la ejecución del proyecto.

Para la ejecución, el ADM usa el marco de “Alianza con Redes de Diáspora” del USAID, el cual busca, en términos de involucramiento de la diáspora, trabajar la filantropía, el voluntariado, el emprendedurismo, el mercado de capitales, el turismo y comercio nostálgico y el activismo y la diplomacia. Entre las herramientas desarrolladas se ha establecido una aplicación en línea para poder dar seguimiento a las propuestas. Esto ha ayudado a disminuir la carga operativa de reportes y facilitado el seguimiento.

Conforme se va avanzando en los pasos de selección, existen más requisitos, siendo para la última fase, necesario presentar todo el plan de negocio. Para la realización de la segunda ronda, se aumentaron los proyectos financiados de 14 a 17; de igual forma, se ha tratado de apoyar más proyectos que existen.

Para todos los proyectos es necesaria la participación de la diáspora con mínimos de inversión por parte de ésta. Los criterios de participación tienen espacio de mejora, pero se han ido creando de manera que puedan alinearse a los resultados esperados; cuidando de no ser excesivamente excluyentes.

Los resultados han sido analizados comprensivamente y tomando en cuenta los impactos generales; la existencia de las mismas a lo largo del tiempo o la creación de empleo han sido parte de los impactos positivos detectados. En general, los resultados son muy satisfactorios, aún y cuando esto no quiere decir que todos se vayan a sostener en el tiempo.

Además se debe tomar en cuenta que el éxito de una compañía, en especial PyMEs, está asociado con múltiples variables. Las metas están enfocadas no sólo en los proyectos financiados, sino en ir creando, poco a poco, un ambiente más positivo para el crecimiento de las PyMEs en los países de origen en general, así como en construir mejores condiciones para la inversión de la diáspora. El efecto demostrativo de la iniciativa como un todo es de suma importancia.

Cuadro 22: Resultados obtenidos de los proyectos sobre inversión de capital

Institución	Descripción	País	Resultados	Indicador de Género
AACE Foods	Negocio de manufactura y distribución de alimentos para mercado interno.	Nigeria	Crecimiento del 20% en ventas de inversión de 100,000.	Mujer empresaria.
4+1	Microempresas para agricultura.	México	Inversión en cooperativas agrícolas; se crea un promedio de 5 empleos con ganancias del 10% de lo invertido en cada cooperativa. Como el número de proyectos es 14, se generaron 70 empleos en total.	50% de los trabajadores son mujeres.
Zafen.org	Inversión en microempresas.	Haití	Inversión de más de 100 microempresas, 1M en crédito.	ND
ADM	Alianzas diáspora USAID en inversión.	África	Coinversión de 100,000 en pequeña empresa.	Familia transnacional

Inversión en esfuerzos filantrópicos

Proyecto 3X1:Taller de Costura (México)

El proyecto 3x1: Taller de Costura se ha llevado a cabo en Jomulquillo, Jerez, Zacatecas, México y se refiere a la creación de una cooperativa de costura. Este proyecto en la primera etapa consistió en una pequeña inversión de USD 8,300 (25% donado por los clubes/asociaciones de migrantes en USA) y se terminó en el año 2000.

Posteriormente el proyecto con la iniciativa de un pequeño grupo de mujeres que tomaron una clase de costura de tres años y que ofrecieron sus servicios de costura para la comunidad, se organizaron en una cooperativa. En 2001, con la asistencia de los clubes de migrantes y el programa 3x1, se invirtió 77.501 pesos para construir el espacio de trabajo en un terreno donado por un residente de la comunidad. El comité que supervisó la construcción fue constituido por las mujeres de la cooperativa y el dueño de la propiedad que tiene una gran experiencia en la coordinación de proyectos de 3x1.

Las mujeres aprovecharon la posibilidad de acceder a los recursos del programa 3X1: el de los clubes de migrantes, así como los recursos del gobierno. Por ejemplo, un programa de crédito del gobierno estatal específicamente para las mujeres les prestó 10 mil pesos para comprar material. También adquirieron máquinas de coser industriales de otro programa estatal que apoya a pequeños negocios. El personal de un programa estatal que trabaja en Jerez, la Brigada de Educación Rural (BER), que organizan y capacitan a las comunidades rurales para proyectos de autoempleo, guió al grupo a través de estos diversos recursos del gobierno y de los aspectos legales de inscripción como empresa.

Los resultados del proyecto indican que las mujeres Trabajan entre semana de cuatro a ocho de la noche. También es importante indicar durante los tres años desde su inicio que han triplicado su producción de sábanas y colchas. Sus clientes son sus vecinos, familiares y residentes de las comunidades cercanas. Aunque los salarios son bajos, estos salarios son 1.2 veces mayores que las ganancias de una jornada de media en la agricultura.

Los residentes en Jomulquillo y Jerez están familiarizados con la cooperativa de costura y han cambiado la mentalidad de la comunidad hacia el trabajo de las mujeres. En el inicio del proyecto, los esposos de las mujeres se resistían a la idea del trabajo por cuenta propia de las mujeres. Sin embargo, después de trabajar durante tres años, las trabajadoras expresan que sus maridos son de apoyo, fomento, y aprecian el ingreso familiar adicional. El presidente del proyecto dice: "La actitud de machismo ya no es conveniente para ellos."

Al presente, el proyecto es un negocio que busca aumentar la rentabilidad de la cooperativa, obtener el material a menos costo para reducir los costos de producción y mejorar el acceso al mercado y las posibilidades de comercialización. Los esfuerzos en esta búsqueda incluyen el mantenimiento de relaciones con los programas del gobierno que ayudan a las pequeñas empresas, acercarse a tiendas en la ciudad de Jerez, y viajar a otros estados para encontrar materiales de bajo costo. Además de estos objetivos, los socios expresan su compromiso de continuar y mejorar su negocio.

Manos Unidas

Manos Unidas es una iniciativa que contó con el apoyo financiero del Banco Agrícola. Es un modelo en que las comunidades incluyen a la diáspora y presentan propuestas de proyectos de fortalecimiento a la educación, los cuales son co-financiados. El Banco Agrícola aportó 2/3 (US\$ 1,220,046) del monto total y la diáspora 1/3 (US\$ 383,501) y aporte de la comunidad (US\$ 234,574) sumando un total del proyecto (US\$ 1,842,122). Adicionalmente a la co-ejecución se sumó una ONG local Fundación para la Educación Social, Económica y Cultural (FUPEC) y el Gobierno, específicamente el Ministerio de Educación.

Dentro de las características del proyecto, se han financiado 125 proyectos, repartidos en 54 centros de cómputo, 34 de infraestructura, 20 de creación o fortalecimiento de bibliotecas y centros de estudio, 11 laboratorios de ciencia y 6 de capacitación vocacional. Se han beneficiado directamente a más de 78.000 estudiantes e invertido casi dos millones de dólares (resultados a diciembre de 2010).

Un total de 55 organizaciones de migrantes han participado, en las áreas de Los Ángeles, Washington, Virginia y Maryland. La ejecución de proyectos inició en el 2004 y continúa en ejecución.

Cuadro 23: Resultados obtenidos por los proyectos sobre filantropía

Institución	Descripción	País	Resultados	Dimensión de género
3x1	Proyectos de desarrollo social: taller de costura	México	Inversión social en talleres por 60,000	100% beneficio a mujeres
Manos Unidas	Proyecto de educación de la fuerza de trabajo	El Salvador	Inversión de 500,000 en escuelas	Beneficia a niñas y niños

Sistema de transferencias, reducción de informalidad

Directo a México

Directo a México nace como una iniciativa inter-gubernamental entre México y Estados Unidos, para poner a disposición del público en general de la plataforma de pagos desarrollada por éstos gobiernos y Canadá para las transacciones entre ellos. La plataforma fue creada y existía para realizar transacciones entre los gobiernos de Estados Unidos y México y en un acuerdo entre el Presidente de Estados Unidos George Bush y el Presidente de México Vicente Fox deciden aperturla para las transferencias de remesas como para otras transferencias comerciales, en especial por el costo transaccional más bajo que los productos existentes en el mercado.

Entre los beneficios se encuentra, el costo de transacción más bajo, y el tipo de cambio utilizado por la plataforma, la cual usa además el tipo de cambio del Tesoro de Estados Unidos, siendo este mucho más beneficioso que el ofrecido generalmente por las instituciones bancarias. La plataforma es manejada por el Banco Federal de Atlanta y se le conoce como ACH. Se encuentra disponible para cualquier entidad financiera (bancos o "Credit Unions") en Estados Unidos que desee utilizarla, pero el proyecto incluye crear la marca y producto de "Directo a México" y la promoción del uso. Entre las metas se encuentra ampliar la bancarización y el acceso de las personas a un servicio con importantes ventajas.

Los resultados son moderados hasta el momento, con menos de 3,000 transacciones mensuales. Las limitaciones se asocian a falta de apropiación por parte de las instituciones financieras del producto, no hay interés de promoverlo como marca diferenciada. Es difícil ofrecer el producto en sucursales de entidades financieras que participan. Otras dificultades comunes son la comunicación entre departamentos de las entidades financieras y la resistencia al cambio en general y en algunos casos el temor de perder ganancias.

Entre los aportes del programa está en primer lugar el producto, que es altamente competitivo; la bancarización busca ser apoyada aún y cuando los avances más importantes se han dado mediante el trabajo conjunto con el programa L@ Red de la Gente.

Entre las oportunidades de mejora para el programa se menciona realizar ajustes a la plataforma y/o el proceso para que permita transacciones en el mismo día e incluso en tiempo real (actualmente se acreditan al día siguiente). El involucramiento de bancos más grandes también está pendiente.

Otros esfuerzos pueden dirigirse a la ampliación de herramientas para agentes de atención al cliente en las entidades financieras, la banca en línea y por teléfono; en general a acercar el producto al usuario final.

FEDECACES (El Salvador)

En el año 2002 el BID/FOMIN apoyo a la Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador (FEDECACES) con el proyecto Fortalecimiento de Servicios Financieros y de Remesas Familiares para Poblaciones de Menor Ingreso, el aporte de FOMIN fue de US\$ 1,500,000 y el aporte de FEDECACES fue de US\$800,000 para un costo total de US\$ 2,300,000. El objetivo del Proyecto fue promover el mejor acceso a servicios financieros adecuados para grupos económicos de menores ingresos, especialmente en las áreas rurales del país. El objetivo específico fue fortalecer la capacidad financiera y administrativa de las cooperativas afiliadas a FEDECACES. Los cuatro componentes del proyecto fueron: (i) fortalecimiento de los servicios de remesas familiares y de su vinculación con otros servicios financieros, (ii) adecuación a la normativa para instituciones financieras no bancarias, (iii) modernización de procedimientos, sistemas y generación de nuevos productos financieros, especialmente para receptores de remesas y (iv) plan de capacitación.

FEDECACES y sus cooperativas de ahorro y crédito asociadas fueron los beneficiarios directos, ya que lograron consolidar y crecer su capacidad de ofrecer servicios financieros y de transferencia de remesas familiares competitivas. Los beneficiarios indirectos importantes son los miembros y clientes de las

cooperativas afiliadas a FEDECACES, los cuales generalmente pertenecen a los estratos económicos de menores ingresos con acceso limitado a servicios financieros.

La participación de FEDECACES en el envío de remesas antes de iniciar con el proyecto era casi nula, anualmente atendía 300 transacciones. Con el proyecto adquirió tecnología de punta que le permitió desarrollar un software para transferir y pagar remesas. Este software se distribuyó en todas sus cooperativas asociadas y brindó capacitación para el manejo del mismo, con ello lograron pagar remesas en forma rápida y con una atención personalizada a los receptores de remesas. Actualmente atienden 500,000 transacciones anuales y captan el 5.0% del 18% de remesas que contribuyen al PIB de El Salvador.

El proyecto contribuyó a mejorar la imagen de FEDECACES con la diáspora y con las comunidades de origen, generaron productos como los son: ahorro, crédito, seguro de repatriación que garantiza la remesa durante un año, ahorro navideño y últimamente que están proporcionando a los asociados educación financiera. Otra contribución fue la implementación de la normatividad, para monitorear la procedencia de remesas y que no se filtre lavado de dinero. El proyecto alcanzó los objetivos y metas en tiempo.

Financiera El Comercio (Paraguay)

En el año 2006 el BID/FOMIN aportó para este proyecto la cantidad de US\$ 222,000, FIDA apoyo con US\$ 74,000 y la Financiera El Comercio con US\$ 124,000 para un monto total de US\$ 420,000. El proyecto fue para la Bancarización de Clientes Receptores de Remesas en Paraguay empezando por realizar pagos de remesas. El objetivo general fue la contribución y profundización del sistema financiero paraguayo, ampliando su alcance y cobertura hacia los sectores de bajos ingresos rurales a través de un manejo eficiente de remesas.

El Comercio adecuó la tecnología crediticia necesaria para la atención del mercado objetivo, capacitaron al personal de FIELCO vinculado con la comercialización y administración de los productos relacionados a remesas y para ello contaron con los servicios de la firma ACCIÓN Internacional.

El Comercio desarrolló y apoyó la implementación de tres productos financieros enlazados con remesas: Tarjeta Te Acercamos, *Che Rogará* Remesas (crédito para reparación de vivienda) y Microseguro (seguro de vida para giros). Alcanzaron las metas planteadas en el proyecto pero con muchas dificultades, principalmente con el cumplimiento de los tiempos. Sin embargo se logró que 1,800 personas accedieran a nuevos productos y servicios financieros por primera vez. Proporcionaron educación financiera y contribuyó a la bancarización de 10,300 personas. De igual forma, pagan remesas a más de 40,000 clientes mensualmente.

Cuadro 24: Resultados obtenidos de los proyectos sobre mejora de transferencias

Institución	Descripción	País	Resultados	Dimensión de género
Directo a México	Tecnología de pago de cuenta a cuenta	México	Plataforma de pagos, 3,000 transacciones al mes	NA
FEDECACES	Desarrollo de oferta de pago de remesas	El Salvador	Plataforma y alianzas, más de 50000 transacciones	65% receptores mujeres
El Comercio	Oferta de remesas en áreas rurales por parte de IMF	Paraguay	Plataforma y alianzas, más de 50000 transacciones	80% remitentes son mujeres y 65% receptores mujeres

Impacto en el desarrollo de los proyectos de apalancamiento

Inclusión financiera

Los proyectos de inclusión financiera se evaluaron desde diversos ángulos relacionados con las oportunidades de acceso al sistema financiero mediante la oferta de servicios como asesoría financiera, depósitos de ahorro, préstamos para vivienda o empresas.

Development Market Associates (DMA)

Esta iniciativa cuenta con impactos importantes que ofrecen lecciones significativas. La pertenencia se manifiesta a través de los productos que ofrecen los bancos y la iniciativa conjunta para la construcción de capacidades mediante la educación financiera. También es importante para el ejecutor la participación de los bancos ya que cuentan con productos de recepción de remesas desde el inicio. El acceso a la educación financiera, a los productos y considerar variables como género corresponde al desarrollo de las comunidades. La sostenibilidad se basa en la creación del modelo de negocio que asocia la educación financiera con la bancarización y el ahorro; después de la implementación del proyecto por el donante, los propios bancos alcanzan la sostenibilidad del 100%. El proyecto se ha replicado ya en otros contextos, con buenos resultados, en donde el aporte más importante es probar el modelo de negocio y la rentabilidad de trabajar con receptores de remesas de bajo ingreso, con un enfoque en donde ambas partes ganan. Para la rendición de cuentas, se dispone de documentación y materiales. Los riesgos identificados están asociados con localizar las personas e instituciones correctas para la ejecución del proyecto, así como considerar los tiempos en la planificación de actividades. La construcción de alianza y confianza entre receptores de remesas y banca es un gran aporte.

Banpro

La pertenencia del proyecto se presenta desde el momento en que Banpro ofrece a la población asesoría financiera para que cuente con conocimiento sobre el manejo financiero y en particular sobre el uso del presupuesto para contabilizar gastos y ahorrar dinero, con la finalidad de que la población mejore sus ahorros y administre de manera eficiente sus deudas y riesgos; de igual forma, que tenga la oportunidad de adquirir productos generados específicamente para la diáspora. La correspondencia se produce a través de la educación financiera y de los productos financieros específicos para que los receptores de remesas puedan capitalizarse y que posteriormente puedan transformarse en pequeños emprendedores. La sostenibilidad se da por medio de los productos financieros y con el acompañamiento de la asesoría financiera que logra la inclusión financiera. El modelo se puede replicar en otras comunidades, ya que es un negocio que asocia educación financiera con bancarización y el ahorro; además, promueve la oferta de productos específicos para la población receptora de remesas. También es importante indicar que se han ejecutado proyectos similares en otros contextos, con buenos resultados en cuanto a las metas y nivel de apropiación posterior se refiere. Existen informes sobre las metas y resultados del proyecto, sin embargo, no se dispone aún un documento específico de evaluación del proyecto. El riesgo encontrado es que los clientes no manifestaron tanto interés en las técnicas de ahorro, ni en los productos financieros. Esto puede adjudicarse al tiempo y esfuerzo que requiere el manejo de un presupuesto, ya que los clientes no suelen estar acostumbrados a manejar estas técnicas, por lo que el proceso de aprendizaje es un poco lento. La construcción de confianza se da entre los receptores de remesas y la banca, a través de proporcionar la asesoría financiera a los clientes, la cual contribuye a que buena parte de ellos se bancarizaran.

COMFAMA

En términos de dar pertenencia a la comunidad o al entorno económico COMFAMA mostró mucho acercamiento directo con la diáspora y demostró voluntad de promover proyectos que otorgarían protagonismo a sus beneficiarios. En relación con el indicador de correspondencia, al tener una generación de créditos para vivienda promovidos con la diáspora a través de ferias internacionales, organizadas por el Ministerio de Relaciones Exteriores, BanColombia y COMFAMA, se ajustó con las necesidades de invertir en vivienda por el inmigrante. Además, el proyecto se constituyó en autosostenible mediante las alianzas públicas y privadas. Existe la posibilidad replicar esta iniciativa ya que los instrumentos e instituciones están presentes en muchos países. Hay también un rendimiento de cuentas documentado y una conciencia de compartir el riesgo mediante la alianza. La misma que logró superar la meta de 1,000 créditos para vivienda y beneficiar a 2,600 hogares.

Cuadro 25: Impacto de proyectos de inclusión financiera

Institución	Pertenencia	Correspondencia	Sostenibilidad	Replicabilidad	Rendición de cuentas	Riesgo	Alianza	Impacto
DMA	7	12	12	9	9	10	11	70
Banpro	9	14	12	7	7	9	11	69
Fama	6	10	13	6	7	8	9	59
CONFAMA	4	13	8	5	4	9	12	55

Inversión de capital

AACE FOODS

La pertenencia se aprecia al disponer de una sociedad inscrita formalmente y de la participación directa de los socios. La construcción de empresas locales, generación de empleo, el tratar de modificar la cultura local para adquirir productos locales y el fortalecimiento de la cadena de valor le da correspondencia. Se puede decir que es altamente sostenible, principalmente por la flexibilidad en la inscripción de productos y a la disposición de cambios en el plan de negocios. Es posible replicarse en otras comunidades, considerando la apertura para apoyar la idea de los ejecutores en inscribir una empresa social y en la selección de proyectos. La rendición de cuentas no dispone de documentación, pero contó con el apoyo técnico de otras contrapartes. Al inicio, se realizó una evaluación de riesgo, pero durante el proceso de ejecución se presentaron riesgos de: seguridad de la instalaciones, precios escalados de azúcar que repercutió en la producción de mermelada, pero ello contribuyó a utilizar materias primas locales. De igual forma, logró establecer alianza con la diáspora.

Proyecto 4+1

El proyecto 4+1 tiene pertenencia a través de la junta que selecciona los proyectos, aunque los criterios de selección no están muy claros. La correspondencia se muestra a través de responder a necesidades básicas de desarrollo a la comunidad, tales como el abastecimiento de agua, trabajo y educación. Es muy prematuro indicar la sostenibilidad, pero las iniciativas del proyecto son exitosas, lo cual es prometedor. Se puede replicar, pero se requiere de la incorporación de recursos financieros gubernamentales, lo cual es difícil que los gobiernos tengan esta disposición. Para la rendición de cuentas, se tienen mecanismos de seguimiento y monitoreo de las propias comunidades y grupos de migrantes organizados, como la Federación de Clubes Zacatecanos. El riesgo por el compromiso de las partes involucradas es mínimo, el mayor riesgo es con los recursos financieros gubernamentales. Se ha

logrado una alianza generada de la construcción de relaciones entre la diáspora, los comités locales y sector privado.

Zafen.org

La pertenencia deriva de la presentación y ejecución de los proyectos por los beneficiarios. Los proyectos tienen correspondencia con el desarrollo de las comunidades, generan empleo e inversión local. La sostenibilidad aún no es medible, porque se encuentra en etapa de implementación. Es un poco difícil su replicabilidad, debido a que se requiere encontrar inversiones numerosas y varias fuentes de financiamiento. Las organizaciones participantes se encuentran altamente comprometidas, pero aún hace falta la estructuración de metas y otro riesgo puede ser la alta dependencia de nuevas donaciones para alcanzar la meta. El riesgo financiero es alto, pero es compartido entre las partes y por ello se evalúa cada crédito. Asimismo, el proyecto establece alianza y confianza entre los beneficiarios y la diáspora.

African Diaspora Market (ADM)

Existe pertenencia al ser una sociedad constituida y además contar con la participación financiera de la diáspora. La correspondencia responde en general a cada proyecto y a los criterios de selección que consideran líneas de desarrollo. En relación con la sostenibilidad, no se puede indicar, debido a que se ejecuta en la segunda ronda. Es importante manifestar que actualmente se ha comenzado a realizar réplicas en Centroamérica (en fase de creación de un contexto y socios locales) y el Caribe (en fase de selección de proyectos). La rendición de cuentas es limitada, porque aún está en proceso de ejecución. Los riesgos han sido compartidos por las partes involucradas. En lo que se refiere al fortalecimiento, es conveniente la participación de los gobiernos. Se ha logrado crear alianza entre las contrapartes; permitiendo la confianza, gracias a la flexibilidad y al seguimiento individualizado.

Cuadro 26: Impacto de la inversión de capital migrante

Institución	Pertenencia	Correspondencia	Sostenibilidad	Replicabilidad	Rendición de cuentas	Riesgo	Alianza	Impacto
AACE Foods	15	13	14	6	10	11	13	82
4+1	14	11	12	4	9	11	12	73
Zafen.org	15	14	10	6	7	11	9	72
ADM	15	9	10	7	7	11	11	70

Inversión en filantropía para desarrollo local

Proyecto 3X1: Taller de costura (México)

El proyecto tiene una alta pertenencia con las socias de la cooperativa, ya que ellas son las actoras en la toma de decisiones, en la ejecución, comercialización, así como en las estrategias del negocio, tales como forma de pago de préstamo, contratación de personal y del aprovechamiento de los programas de gobierno. El proyecto corresponde contribuyendo a mejorar los ingresos familiares, generando empleo en la comunidad, promueve la equidad de género y dinamiza la economía local. Los resultados evidencian que es sostenible, lo que sí se requiere es mucho compromiso institucional y de parte del personal de los socios, a fin de lograr con éxito los resultados. Es importante indicar que la cooperativa no representa otros costos para la comunidad, porque es auto sostenible. El proyecto puede replicarse en otros contextos, ya que los actores se encuentran en otras comunidades. Sin embargo, se requiere de una buena organización de los grupos, además que cuente con la habilidad de costura y el acceso al capital para implementar físicamente el proyecto. Es importante que se requiere del apoyo de donaciones de equipo y que puede proceder de los clubes de emigrantes y/o de programas gubernamentales. El riesgo de inversión es compartido con beneficiarios, la diáspora (clubes de migrantes) y gobierno. La alianza se ha logrado bastante fuerte entre los clubes de migrantes, gobierno y socias de la cooperativa, así como la confianza en el mercado local, ya que sus principales clientes se encuentran en la comunidad y la ciudad cercana de Jerez.

Manos Unidas

La pertenencia inicia desde la propuesta y continúa con la ejecución y administración de los proyectos por parte de las comunidades beneficiarias y la diáspora, financiadora de los mismos. El tema educación es de suma importancia y con alta correspondencia a las necesidades de desarrollo. La sostenibilidad no es tan positiva al centrarse en dotación de infraestructura, especialmente en lo que se refiere a mantenimiento de laboratorios, bibliotecas etc., que se convierte en un costo permanente. Es limitada la participación de entidades gubernamentales y no requiere de muchos recursos, lo cual facilita la replicabilidad; lo único que se requiere es de un socio privado con capacidad de inversión. La rendición de cuentas dispone de información pública. El riesgo es mínimo, debido a que es un proyecto filantrópico, disminuyendo así los riesgos. Es muy positiva la construcción de alianzas entre diásporas y comités locales en el país de origen.

Cuadro 27: Impacto de inversión social desde la filantropía

Institución	Pertenencia	Correspondencia	Sostenibilidad	Replicabilidad	Rendición de cuentas	Riesgo	Alianza	Impacto
3x1	14	11	10	8	7	12	11	73
Manos Unidas	15	11	7	7	7	11	9	67

Reducción de informalidad y mejora de transferencias**FEDECACES**

FEDECACES dispone de una plataforma tecnológica que permitió la apertura de nuevos puntos de servicios y productos nuevos para la diáspora y los receptores de remesas, logrando alta pertenencia de los asociados. Tiene correspondencia al contribuir a la generación de unidades productivas y al ahorro de los beneficiarios de remesas, lo cual encamina al desarrollo de las comunidades. Tiene una alta sostenibilidad, ya que presta el servicio de pago de remesas en lugares lejanos y ha logrado asociar a receptores de remesas. El proyecto se puede replicar en otras comunidades, pero es importante trasladar el sentido de pertenencia. La rendición de cuentas se evidencia a través del crecimiento de transferencia de remesas y la capacidad de respuesta. El riesgo se minimizó al contar con legislación que le permitía el pago de remesas y el estudio de mercado que realizaron. Tiene una alianza con la diáspora, los receptores de remesas y socios

El Comercio

El Comercio logró acercamiento con la diáspora a través del estudio y la generación de productos diseñados, especialmente para los remitentes y receptores de remesas. La generación de productos financieros corresponde al desarrollo de las comunidades. La sostenibilidad no fue la esperada, debido a que el proyecto no contempló el acompañamiento de educación financiera. Se puede replicar en otras comunidades, pero se requiere un alto conocimiento del mercado y diseñar productos adecuados. La rendición de cuentas dispone de documentación y tiene los recursos organizativos. El principal riesgo determinado fue el tiempo planificado en algunas actividades. Se concretó alianza y confianza con la diáspora y receptores de remesas.

Cuadro 28: Impacto en la reducción de informalidad y mejora de transferencias

Institución	Pertenencia	Correspondencia	Sostenibilidad	Replicabilidad	Rendición de cuentas	Riesgo	Alianza	Impacto
FEDECACES	10	12	14	7	10	10	14	77
El Comercio	11	11	9	6	8	8	13	66
Ecofuturo	9	12	10	5	8	8	13	65
BANCO FIE	9	11	10	5	8	7	13	63
AIRAC	7	10	9	6	5	4	14	55
Síntesis	7	10	5	7	5	7	13	54
BANCOSOL	11	6	5	4	8	6	12	52

6. Recomendaciones preliminares

Para América Latina y el Caribe, retos importantes tales como la falta de acceso financiero (sobre todo para las personas en las zonas rurales), representan una prioridad económica porque la creación de activos es un componente clave de intersección entre remesas y desarrollo. Como se observó en las secciones anteriores, aumentos en remesas dan lugar a aumentos en el stock de ahorros y otros bienes, pero en su mayor parte éstos son informales. Por ejemplo, si se observa en el cuadro siguiente a pesar que hay personas que ahorran, los que lo hacen formalmente son muy pocos, aun y a pesar que los montos del stock de ahorro es significativo.

Cuadro 29: Remesas recibidas por año

Remesas recibidas por año							
	Porcentaje de personas que ahorran	De las cuales ahorran formalmente	No ahorran	Ahorran	Monto ahorrado	Remesas como % del PIB	Remesas como % de todas las fuentes de divisa
Georgia	40	7.30	.	.	\$ 1,500.00	8	20
Azerbaijan	30	2.30	.	.	\$ 150.00	10	
Paraguay	63	18.80	\$963	\$1,363	\$ 200.00	13	
Guatemala	69	86.00	\$3,036	\$4,107	\$ 209.26	10	25
Nicaragua	43	17.40	\$2,735	\$3,509	\$ 1,456.31	13	20
Tajikistan	33	32.30	\$1,747	\$2,299	\$ 498.57	47	67
Kyrgyzstan	38	14.30	\$1,744	\$2,244	\$ 1,636.00	29	30
Jamaica	79	89.00	\$2,192	\$3,899	\$ 1,455.85	14	25
Armenia	47	17.20	\$3,517	\$4,186	\$ 2,468.56	13	42
Mexico	59	11.90	\$2,431	\$3,190	\$ 620.75	2	
Uzbekistan	42	31.00	.	.	\$ 500.00	10	
Moldova	72	19.00	\$2,167	\$5,179	\$ 1,478.89	23	33
Morocco	66	21.30	850	1200	\$ 1749.00	7	15
Senegal	53	3.10	2600	1800	\$ 206.00	10	25

Por ello, una política de desarrollo puede basarse en la formalización de los activos de manera que funcionen como instrumentos de apalancamiento del desarrollo. La formalización de los activos derivados del aumento de la renta disponible como un subproducto de la creciente afluencia de remesas en un hogar trae a colación preguntas y opciones para el diseño y aplicación de políticas en los ámbitos clave de desarrollo estratégico.

La promoción de la inversión de capital migrante es también importante. Existen muchas barreras para entrar e invertir en su país de origen. Muchos países tienen un sistema financiero con requisitos muy exigentes para apertura de cuentas o solicitud de crédito, por lo tanto, además de crear incentivos y alianzas para la inversión, es importante concentrar esfuerzos en facilitar la entrada de inversión.

En lo referente a las transferencias de remesas aunque el mercado ha aumentado en su competencia, existen algunas realidades que pueden mejorarse, como la mejora en la transparencia. En la gran

mayoría de los casos existe transparencia y justo pago por el tipo de cambio a como se lo ofrecieron al cliente en el origen. Sin embargo, hay casos en donde no hay transparencia. Esta situación es más común en aquellos segmentos en donde la competencia está empezando. Se observa en casos como en el corredor Brazil-Bolivia.

En Estados Unidos para promover transparencia de promovió el reglamento de remesa.²⁸ Este reglamento vela por el abuso potencial que pueda ocurrir por una empresa. Hasta ahora los records muestran una cantidad ínfima de reclamos (menos de 50 al mes). Este modelo de transparencia es replicable. México una ventanilla de reclamo a través de Condusef. Entre las lecciones que Condusef ha aprendido es que es mejor realizar educación financiera que incluya temas de remesas para fortalecer la ventanilla.

En la actualidad existen varios instrumentos accesibles, entre ellos están la asistencia técnica, la comunicación, o la regulación, entre otros. A modo de ilustración el cuadro abajo muestra estos instrumentos y sus objetivos. Una de las prioridades dentro del contexto de la región es la oferta de asesoría financiera a quienes reciben remesa como estrategia que aumentaría el acceso al sistema financiero y la movilización de ahorros al sistema mismo.

Tabla 30: Los instrumentos de política sobre remesas y desarrollo

Instrumentos de la política	Objetivo	Métodos
Asistencia técnica	Fortalecer las instituciones y abordar una necesidad política en particular	El diseño de productos financieros, investigación, capacitación, formulación y evaluación de proyectos
Comunicación y difusión	Involucrar a una comunidad política (diásporas)	Talleres, diálogos de política, visitas, reuniones
Mecanismo de financiación	Proporcionar recursos materiales para lograr un resultado concreto	Los sistemas de préstamos, de subvenciones y de inversión
Asociaciones	Colaborar con las partes interesadas, por motivos de inversión	Los acuerdos de cooperación entre los gobiernos, las diásporas, organizaciones no gubernamentales, instituciones financieras, u otros gobiernos extranjeros
Regulación	Hacer cumplir las normas en beneficio del bien público	Revisión legal y reforma
Educación	Formar las habilidades necesarias entre los remitentes y receptores de remesas	Educación financiera

²⁸ <http://www.consumerfinance.gov/remittances-transfer-rule-amendment-to-regulation-e/>

Apéndice—Marco de evaluación de proyectos

Es de fundamental importancia tener presente que la realización u ejecución de proyectos de desarrollo conlleva a tomar en cuenta dos consideraciones, primero, el resultado esperado del proyecto y el impacto de éste en el desarrollo local o del entorno en donde se realiza. La siguiente sección ofrece un marco de referencia para el análisis y distinción de éstos.

para el análisis y distinción de éstos.

Resultados esperados y resultados finales

Esta sección identifica los factores que determinan el resultado de un proyecto y aquellos factores que influyen sobre el impacto en el desarrollo. Este apartado permite dar una línea de base que ayude a entender hasta dónde existe una contribución al desarrollo por parte de un proyecto.

Normalmente, los resultados de un proyecto se miden con base a las metas propuestas. Por ejemplo, cuando se tienen proyectos enfocados en apoyar a la educación primaria, la mayoría de las iniciativas se centran en la construcción o renovación de centros escolares, donación de útiles y materiales didácticos. En estos casos, el resultado esperado se mide en relación con el objetivo propuesto. De esta forma, por ejemplo, una asociación de inmigrantes o una organización que ejecuta proyectos logra alcanzar el éxito en la ejecución de sus tareas dependiendo de la capacidad de desarrollo que ellas tengan. Esa capacidad de desarrollo de la institución depende de al menos cinco factores: capacidad institucional, naturaleza organizativa, capacidad asociativa, durabilidad en el largo plazo y entrega de su cometido.

Capacidad de promover el desarrollo en la gestión de proyectos

Criterio	Concepto	Indicadores
Capacidad institucional	Posibilidad de contar con esfuerzos para abordar temas de política y actuar en éstos con asignación racional de recursos.	Identificación de proyectos, planeación de fondos, conocimiento y preparación en el tema y planeamiento general.
Naturaleza organizativa	Mecanismos de cómo una institución desarrolla sus funciones y decisiones.	Nivel o composición difusa o estructurada, eficiencia en la toma de decisiones, liderazgo, división de trabajo.
Capacidad asociativa y cooperación	Habilidad para implementar proyectos en colaboración con otras instituciones.	Número de proyectos en asociación, nivel de éxito logrado.
Durabilidad en el largo plazo	Capacidad organizativa de existir al menos cinco años.	Ciclo de vida de la organización y de los proyectos.

Criterio	Concepto	Indicadores
Resultado del producto	Resultado del trabajo en las áreas propuestas.	Cumplimiento y entrega del producto.

Fuente: Orozco, Manuel. *Hometown Associations and their Present and Future Partnerships: New Development Opportunities?*, Washington, DC: USAID, 2003.

Resultados de impacto en el desarrollo económico y social

La construcción de una escuela o de un laboratorio para capacitar a los trabajadores puede ser sinónimo de desarrollo, siempre y cuando a través de su construcción se pueda mejorar la calidad de vida y las circunstancias sociales y económicas de la comunidad. En este sentido, se introduce un marco analítico de evaluación que permite conocer hasta qué medida los resultados de un proyecto contribuyen con el desarrollo social y económico de las comunidades. El impacto en el desarrollo se logra cuando las condiciones materiales, la movilidad social y la calidad de vida mejoran en una población. Estos elementos se logran cuando un proyecto o iniciativa de desarrollo reúne al menos cuatro de los siete factores o criterios de desarrollo.

Estos criterios son: (1)pertenencia, (2)correspondencia, (3)sostenibilidad, (4)replicabilidad, (5)rendición de cuentas, (6)riesgos y (7)alianzas, los mismos que ayudaron a la evaluación de cada proyecto. De acuerdo con previas investigaciones, es fundamental la presencia de estos criterios para garantizar el éxito de un proyecto.²⁹ De esta forma, para poder evaluar los proyectos se utilizó una tarjeta de calificación que analiza cada uno de estos criterios.

²⁹ Manuel Orozco and Kate Welle, "Hometown Associations and Development: Ownership, Correspondence, Sustainability and Replicability" (2006)

Definición de siete criterios para evaluar el potencial de desarrollo³⁰

Pertenencia	Correspondencia	Sostenibilidad	Replicabilidad	Rendición de cuentas	Riesgos	Alianzas
-La comunidad participa en: Las decisiones -La implementación - Miembros de la comunidad deben tener control luego de la implementación	-El proyecto responde a necesidades básicas (educación, salud etc.) -Las necesidades que se cumplen son una prioridad para el desarrollo de la zona geográfica donde se implementa el proyecto -La implementación se da en coordinación con otras instituciones	-El proyecto fortalece metas de desarrollo -No constituye una carga adicional u otros costos -El proyecto tiene un ciclo de vida más allá del financiamiento	-Los recursos necesarios se encuentran fácilmente disponibles en otras comunidades -El ambiente institucional que facilita la implementación es disponible fácilmente en otras comunidades	-Líderes de diáspora responden a su organización de miembros base -La estructura organizativa incorpora revisiones y balances de sus operaciones y decisiones	-La inversión no se evalúa para la realidad -Los socios no participan en su totalidad en la implementación	-Grado de riesgo compartido -Grado de compromiso en términos de donación de recurso -Grado de confianza entre las partes

Existe un grupo de indicadores que ayudan a evaluar la efectividad o impacto en el desarrollo de proyectos o iniciativas relacionadas con remesas, filantropía o inversión de capital migrante.

A continuación, se explica con mayor detalle cada criterio y el porqué de su importancia en el proceso de evaluación de impacto en el desarrollo:

1. Pertenencia

Uno de los requisitos indispensables para fomentar el desarrollo de una comunidad es la de invitar a sus miembros a formar parte del proyecto. Los proyectos liderados con alianzas entre diversos actores, la diáspora y la comunidad local entre otros, no sólo deben beneficiar a todos los miembros de la comunidad, sino que además deben dar la pauta para que las propias comunidades tomen el control de los proyectos y así logren legitimarlo como propio. En otras palabras, el sentido de pertenencia se puede dar cuando los miembros de la comunidad participan en la toma de decisiones y en el proceso de implementación. La evidencia de que esto suceda, es la principal medición utilizada para este criterio: cómo se toman las decisiones y quiénes participan de la ejecución; a esto se agrega además el criterio de quién mantiene el control de la operación del proyecto luego de ejecutado.

En cada caso, la participación de la comunidad en los proyectos puede variar. Por ejemplo, en el caso de proyectos orientados a apoyar la educación laboral, debido a su naturaleza, requieren de asistencia técnica por parte de terceros actores, debilitando así el sentido de pertenencia. Por otro lado, en el caso de proyectos que apoyan a la educación primaria y/o secundaria a través de donaciones en especie, se

³⁰ Manuel Orozco and Kate Welle, "Hometown Associations and Development: Ownership, Correspondence, Sustainability and Replicability" (2006). Web Anthology on Migrant Remittances and Development: Research Perspectives. March 2009.

puede observar un fuerte sentido de pertenencia, al notar que los miembros de la comunidad tienen una participación más activa. Por ejemplo, proyectos como los educativos que involucran la participación del sector público reafirman generalmente la pertenencia del proyecto. Los ciudadanos y la sociedad manifiestan mayor interés en este tema (educación), ya que atañe de manera más directa a sus intereses personales o del hogar.

2. Correspondencia

Otro de los requisitos claves para brindar condiciones de desarrollo es el grado de correspondencia que existe entre las metas iniciales y las verdaderas necesidades de la comunidad. En este sentido, cuanto más se reflejan las necesidades básicas de una comunidad mediante la implementación de un proyecto, mayor es el grado de desarrollo. Para medir el grado de correspondencia en los proyectos liderados con las alianzas, se utilizaron los siguientes indicadores: el proyecto *“1) debe responder a una amplia gama de necesidades en las comunidades; 2) basarse en una clara comprensión o diagnóstico de la situación de salud pública, educación, infraestructura pública y de la base económica de la comunidad y 3) asignar sus recursos a las áreas definidas por la comunidad como sus máximas prioridades.”*³¹

3. Sostenibilidad

Otro factor importante que se debe contemplar en un proyecto enfocado en el desarrollo es su sostenibilidad. Un proyecto es sostenible cuando (1) brindan los medios necesarios para facilitar una mejor calidad de vida y que a su vez se (2) logren mejorar las circunstancias materiales de los miembros de la comunidad. Además, es importante asegurar que la inversión tendrá un impacto duradero y que este último no represente ningún obstáculo para las comunidades o sus futuras generaciones.

Es importante destacar que lograr que un proyecto sea sostenible requiere de tiempo. Sin embargo, existen mecanismos que facilitan la evaluación de este indicador. Se puede determinar la sostenibilidad de un proyecto cuando en el diseño se contemplan mecanismos que permitan la autofinanciación del mismo. Otra posibilidad se presenta cuando se cuenta con la participación del sector público.

4. Replicabilidad

Finalmente, *“un proyecto puede contribuir de manera exitosa con el desarrollo de la comunidad cuando sus atributos y funciones pueden replicarse con facilidad y no dependen de las circunstancias locales o exclusivas de una comunidad o alguna situación única para el donante institucional. Es así como la replicabilidad de un proyecto permite establecer estrategias regionales encaminadas a lograr metas de desarrollo que van más allá de beneficiar a una sola comunidad.”*³²

Por lo general, es fácil encontrar los componentes que integran un proyecto para determinar si los mismos son replicables. Por ejemplo, se puede obtener ayuda institucional en la medida que los miembros de asociaciones tomen la iniciativa para organizarse y tomen ventaja de estas oportunidades. Si bien existen recursos disponibles en lugares donde se pueden replicar proyectos, muchas veces se

³¹ Manuel Orozco and Kate Welle, “Hometown Associations and Development: Ownership, Correspondence, Sustainability and Replicability” (2006).

³² Manuel Orozco and Kate Welle, “Hometown Associations and Development: Ownership, Correspondence, Sustainability and Replicability” (2006).

desaprovechan estos recursos, debido a la falta de información. Para facilitar la replicabilidad de los proyectos, se requiere de una estrategia de comunicación que facilite la participación de otros actores en el mismo.

5. Rendición de Cuentas

La rendición de cuentas es un requisito indispensable para garantizar la responsabilidad y la transparencia en la ejecución e implementación de acuerdos conjuntos, como proyectos de desarrollo. La rendición de cuentas vertical y horizontal. Primero, para que exista rendición de cuentas en un proyecto es importante que los actores que forman parte de la alianza, como líderes de la diáspora, respondan ante su base sobre la forma en que se administran e implementan proyectos, y asuman responsabilidad sobre sus acciones. Igualmente la estructura organizativa incorpora revisiones y balances de sus operaciones y decisiones y las hace accesible y transparente. Segundo, la rendición de cuentas se produce de manera simétrica entre todos los miembros de la alianza para el desarrollo.

6. Riesgos

El riesgo se refiere a la posibilidad o probabilidad que un evento pueda tener o representar un efecto adverso sobre una actividad, persona o institución. Algunos riesgos pueden ser más mitigables que otros, como aquellos que ocurren por error humano. Tanto en el diseño como en la implementación de un proyecto se deben de identificar los riesgos que se puedan presentar y su efecto en el desarrollo. Algunos factores de riesgo incluyen la poca evaluación del entorno en donde se piensa implementar un proyecto, y la exclusión de la participación de sectores claves. Existen otros riesgos que están fuera del control de una organización, tales como los que se presentan por daños de terceros, o la naturaleza.

7. Alianzas

Una alianza consiste en el contrato, tácito y/o explícito, de contrapartes interesadas en trabajar y cooperar de manera conjunta en una actividad o proyecto. Más allá de los alcances legales, se refiere a la manera en que se participa, se aporta y se comparte como equipo. La iniciativa de un proyecto requiere que una organización posea la voluntad de compartir sus esfuerzos con otros entes con capacidad e interés en colaborar en la misma con el propósito de mejorar el resultado e impacto de éste. Esta iniciativa identifica una necesidad de cambio social. La capacidad de alianza permite determinar si una organización puede asumir compromisos conjuntos, llevarlos a cabo, sin arriesgar conflictos y mantener su compromiso durante el proceso.

El cuadro 23 ofrece una descripción de los temas que se ubican dentro de cada componente. Cada eje temático va acompañado de un puntaje que refleja el rendimiento de cada componente.

Temas para evaluar el potencial de los proyectos en términos de impacto en el desarrollo

Indicadores y criterios	Calificación máxima*	Justificación desarrollada
1. Pertenencia (5 puntos por tema)		
Participación en la toma de decisiones	5	
Participación en la ejecución	5	
Control del proyecto	5	
2. Correspondencia (5 puntos por tema)		
El proyecto atiende necesidades básicas de la comunidad	5	
Las necesidades atendidas son de prioridad para el desarrollo	5	
Implementación en asociación o coordinación con otras instituciones	5	
3. Sostenibilidad (5 puntos por tema)		
Permite metas de desarrollo	5	
No constituye una carga ni conlleva otros costos	5	
Incluye un ciclo de vida de larga duración	5	
4. Replicabilidad (5 puntos por tema)		
Los recursos están fácilmente disponibles en otras comunidades	5	
El ambiente institucional se encuentra en otras comunidades	5	
5. Alianza (5 puntos por tema)		
Grado o simetría del compromiso y riesgo compartido	5	
Grado de compromiso en términos de donación de recursos	5	
Grado de confianza entre las partes	5	
6. Riesgos (5 puntos por tema)		
No se evalúa la inversión para la realidad	5	
Los socios no participan en su totalidad en la implementación	5	
Apoyo/compromisos de gobierno	5	
7. Rendición de cuentas (5 puntos por tema)		
Líderes de diáspora responden a su organización de miembros base	5	
La estructura organizativa incorpora revisiones y balances de sus operaciones y decisiones	5	

*Calificación. La escala es del 1 al 5, siendo 5 la calificación más alta. En total, se consideran 95 puntos que cubren los 7 indicadores.

Los siete criterios en la tarjeta de evaluación que presenta el cuadro 21 son puntos medulares que deberán estar presentes en los proyectos que busquen mejorar los estándares de vida de las comunidades seleccionadas. Así mismo, el proceso de selección del proyecto y su posterior evaluación son pasos importantes para que se logren alcanzar los fines deseados.

Cabe destacar que la tarjeta de evaluación se utiliza para medir la participación en proyectos específicos, ejecutados en distintas comunidades por parte de las comunidades migrantes, el sector privado, gobierno y otros actores. También se podrá utilizar como marco analítico que ayude a definir políticas en aquellos tipos de proyectos seleccionados para cierto tipo de alianza o fondos. Para la elaboración de este trabajo, la presente tarjeta sirvió como marco analítico, a fin de evaluar proyectos implementados por el sector privado y las comunidades migrantes.