



Perspectivas Económicas de América Latina 2010



CENTRO DE DESARROLLO

Centro de Desarrollo

El Centro de Desarrollo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) fue establecido por decisión del Consejo de la OCDE el 23 de octubre de 1962 y reúne a 23 países miembros de la Organización: Alemania, Austria, Bélgica, Corea, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Islandia, Italia, Luxemburgo, México, Noruega, los Países Bajos, Polonia, Portugal, el Reino Unido, la República Checa, la República Eslovaca, Suecia, Suiza y Turquía. Son también miembros del Centro de Desarrollo de la OCDE los siguientes países: Brasil (desde marzo de 1994), Chile (noviembre de 1998), India (febrero de 2001), Rumanía (octubre de 2004), Tailandia (marzo de 2005), Sudáfrica (mayo de 2006), Egipto, Israel y Vietnam (marzo de 2008), Colombia (julio de 2008), Indonesia (febrero 2009); Costa Rica, Isla Mauricio, Marruecos y Perú (marzo 2009). La Comisión de la Unión Europea también participa en el Consejo Director del Centro.

El Centro de Desarrollo, cuya membresía está abierta tanto a países de la OCDE como a países no miembros de la OCDE, ocupa un lugar único tanto dentro de la propia OCDE como en el seno de la comunidad internacional. Los miembros financian las actividades del Centro y sirven en su Consejo Director, que determina el programa de trabajo bianual y supervisa la implementación del mismo.

El Centro de Desarrollo ofrece un vínculo entre los países miembros de la OCDE y las economías en desarrollo y emergentes, promoviendo el debate y la discusión en torno a la búsqueda de políticas creativas que permitan resolver los nuevos problemas globales y hacer frente a los desafíos del desarrollo. Los participantes en los eventos y actividades organizados por el Centro de Desarrollo son invitados a título personal.

Un pequeño núcleo de personal propio del Centro trabaja y colabora con expertos e instituciones de países de la OCDE y países socios para llevar a cabo el programa de trabajo del Centro. Los resultados se discuten en reuniones informales de expertos y en eventos de diálogo político, y se plasman en una serie de publicaciones de gran calidad e interés para las comunidades académica y política. La serie de Estudios del Centro presenta análisis en profundidad de temas fundamentales para el desarrollo. Los Cuadernos de Política Económica y la serie *Percepciones* resumen las principales conclusiones y las hacen especialmente accesibles a los actores políticos; los Documentos de Trabajo tratan los aspectos más técnicos del trabajo del Centro.

Para una visión general de las actividades del Centro de Desarrollo, puede visitar www.oecd.org/dev

Presentación

2010 será un año crucial para las economías latinoamericanas. Tras ser golpeadas de lleno por la crisis económica y financiera mundial, las economías de la región muestran signos de recuperación: las considerables mejoras de los fundamentos macroeconómicos y de la calidad de la gobernanza económica realizadas en los últimos años han permitido a varios países de la región recurrir a estímulos fiscales y monetarios de forma sostenible; además, la solidez de los sistemas financieros ha sido determinante para sortear la crisis financiera, que, por desgracia, había sido la excepción más que la norma en la región en anteriores episodios de conmoción económica internacional. Con todo, la volatilidad de los precios de los productos básicos, el recorte de las entradas de capital de cartera y de inversión y la ralentización de las remesas de los migrantes plantean serias incertidumbres a numerosos países.

Sobre esas incertidumbres para 2010, planean los desafíos a largo plazo, decisivos para la política pública de América Latina y el Caribe –precisamente los desafíos que nos motivaron a lanzar este informe anual hace tres años–, que siguen siendo los mismos que en épocas anteriores: alcanzar un desarrollo sostenible en términos sociales y medioambientales y crear oportunidades para todos mediante el fomento del crecimiento, la lucha contra la pobreza y la reducción de la desigualdad. Además, la mayoría de los países latinoamericanos aún tendrán que abordar las cuestiones relativas a la competitividad a largo plazo si desean lograr una mejora sostenible de su nivel de vida. Todo lo anterior exigirá continuar con las reformas estructurales, impulsar la innovación y evitar el proteccionismo.

Con la publicación de *Perspectivas Económicas de América Latina 2010*, el Centro de Desarrollo de la OCDE realiza una nueva aportación a los anteriores objetivos. Basándose en la experiencia analítica de la OCDE sobre mejores prácticas políticas, el informe de este año examina las implicaciones macroeconómicas de la crisis para América Latina y aborda cuestiones relativas a los nuevos modelos de inversión y de migración en el contexto de la presente crisis.

En la presente edición, se ha subrayado la necesidad de resistir a la llamada del proteccionismo. En este sentido, el informe, de hecho, llega a la conclusión de que los países latinoamericanos con mayores flujos comerciales y financieros han logrado reforzar simultáneamente su resistencia a los choques externos. Sin embargo, con el fin de triunfar en este ámbito, es preciso que los países diversifiquen sus exportaciones, protejan sus carteras financieras, aseguren sus ingresos frente a los riesgos de los términos de intercambio, creen reservas y equilibren sus cuentas públicas.

Este año, también se ha hecho especial hincapié en la relevancia que sin duda tendrán los flujos de personas y de capitales generados por la migración internacional en la recuperación de la región. Aunque por lo general las remesas son más estables que otros flujos de recursos en las economías latinoamericanas, su entrada en la región caerá por primera vez desde hace numerosos años en 2009. Los hogares más pobres, que dependen de esta fuente de ingresos, acusarán particularmente el recorte. El informe realiza una excelente labor de identificación de las implicaciones que esas nuevas tendencias tendrán en el desarrollo de la región, prestando especial atención a los efectos de la migración y de las remesas en los mercados laborales, la protección social y la profundización financiera.

Las recomendaciones adelantadas en *Perspectivas Económicas de América Latina 2010* invitan a los Gobiernos de la OCDE y de América Latina a maximizar los beneficios de la migración mediante un trabajo conjunto y una mejor coordinación. En concreto, los gobiernos de los países receptores de inmigración deberán adaptar sus políticas migratorias y actualizar sus marcos de integración, de forma que la migración pueda contribuir a responder a las necesidades laborales futuras, habida cuenta del contexto de envejecimiento de la población; con este fin, las nuevas políticas deberán incluir mecanismos que desalienten la migración irregular y potencien la utilización de canales legales, así como extender las prestaciones sociales a los inmigrantes y permitir la portabilidad transfronteriza de éstas. Por otra parte, para los países de emigración de América Latina y el Caribe, el informe presenta prácticas orientaciones sobre la forma en que las remesas pueden fomentar mejor el desarrollo mediante la formalización de los flujos de dinero actualmente informales; en este sentido, se aboga por promover un mayor acceso a los servicios bancarios y una mayor competencia en este ámbito, instaurar marcos normativos más adecuados y emprender políticas activas para incitar a las diásporas a enviar dinero a sus respectivos países de origen, ya de forma privada, ya a través de mecanismos impulsados por el sector público.

La incesante labor de investigación y de diálogo sobre políticas que lleva a cabo el Centro de Desarrollo de la OCDE a través de la serie de publicaciones *Perspectivas Económicas de América Latina* ha contribuido a acercar la experiencia de la OCDE a América Latina y, a un tiempo, ha potenciado la visibilidad de las cuestiones latinoamericanas entre los países miembros de la OCDE. Como todos hemos aprendido en los últimos meses, no hay crisis que por bien no venga. Si América Latina adopta las medidas adecuadas, es indudable que podría salir reforzada de la actual conmoción. La presente edición de *Perspectivas Económicas de América Latina 2010* constituye una brújula útil y valiosa para seguir esa dirección.

Ángel Gurría
Secretario General de la OCDE

AGRADECIMIENTOS

La publicación *Perspectivas Económicas de América Latina 2010* ha sido redactada conjuntamente por el equipo de la Oficina para América Latina y el Caribe del Centro de Desarrollo de la OCDE: Ángel Alonso Arroba, Rolando Avendaño, Francesca Castellani, Bárbara Castelletti, Rita Da Costa Pires, Christian Daude, Jeff Dayton-Johnson, Ángel Melguizo Esteso, Béatrice Melin, Alejandro Neut, Sebastián Nieto Parra y Caroline Paunov. La responsabilidad sobre los diversos capítulos se distribuyó de la siguiente forma: Perspectiva macroeconómica, Christian Daude y Alejandro Neut; capítulo 1, Jeff Dayton-Johnson; capítulo 2, Christian Daude y Jeff Dayton-Johnson; capítulo 3, Ángel Melguizo Esteso y Jeff Dayton-Johnson; capítulo 4, Rolando Avendaño y Sebastián Nieto Parra; capítulo 5, Rolando Avendaño y Sebastián Nieto Parra; capítulo 6, Jeff Dayton-Johnson; y Estudios de países, Bárbara Castelletti y Rita da Costa.

La redacción y elaboración de esta publicación ha sido coordinada por Christian Daude. La Oficina para América Latina y el Caribe está dirigida por Jeff Dayton-Johnson, bajo la supervisión de Javier Santiso, director y economista jefe del Centro de Desarrollo de la OCDE. Rita Da Costa ha respaldado sustancialmente la investigación de la mayoría de los capítulos. Ángel Alonso Arroba, Francesca Castellani y Caroline Paunov han realizado comentarios sobre los diversos borradores y observaciones a lo largo de todo el proceso de formulación. Béatrice Melin ha brindado su respaldo técnico en la preparación de la publicación. Queremos darle las gracias especialmente a nuestro editor, David Camier-Wright, que ha contribuido a transformar el manuscrito original en la publicación final.

La mayor parte de los capítulos se ha basado, además, en el trabajo de una red de incontables colegas, sin cuya ayuda y dedicación el presente informe no hubiera sido posible. Muchas de esas contribuciones se han plasmado en los recuadros de texto que jalonan las páginas de este informe. Rui Esteves, *Oxford University*, y David Khoudour-Castéras, *Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII)*, han aportado un recuadro del capítulo de perspectiva macroeconómica, al igual que Ángel Melguizo, Oficina para América Latina y el Caribe del Centro de Desarrollo de la OCDE, que ha participado asimismo en el subapartado relativo a los paquetes de estímulo fiscal. Rolando Avendaño y Rita Da Costa han elaborado un recuadro del capítulo 1; y Natalia Bajuk y Gregory Watson, Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo, uno del capítulo 2. El capítulo 3 ha contado con las aportaciones de Rita Da Costa sobre las redes de diásporas. El capítulo 4, por su parte, incluye sustanciales elementos sobre la banca móvil de Laura Recuero Virto, Oficina para Europa, África y Oriente Medio del Centro de Desarrollo de la OCDE, mientras el capítulo 5 presenta un recuadro de texto de Rui Esteves y David Khoudour-Castéras. Por último, el capítulo 6 ofrece recuadros de texto de Ángel Melguizo e Iliana Olivié, Real Instituto Elcano, y reposa en un documento previo de Francisco Alba, Colegio de México.

Los autores del presente informe desean agradecer su apoyo al resto de miembros del Centro de Desarrollo de la OCDE, cuya inestimable colaboración ha ayudado a completar este tercer volumen de la serie *Perspectivas Económicas de América Latina* de la OCDE. Numerosas observaciones y enriquecedoras sugerencias se han incorporado gracias a improvisados seminarios gastronómicos, tertulias informales en los pasillos y sugerentes discusiones. Nuestro especial agradecimiento a Kiichiro Fukasaku, Jason Gagnon, Johannes Jütting, Juan Ramón de Laiglesia, Andrew Mold, Charles Oman, Helmut Reisen y Abla Safir.

El equipo de la División de Publicaciones y Medios de Comunicación del Centro de Desarrollo de la OCDE, que incluye a Adrià Alsina, Kathryn Bailey, Ly Na Dollon, Magali Geney, Michèle Girard, Vanda Legrandgérard, Sheila Lionet y Olivier Puech, se encargó de la producción de la publicación, tanto en formato papel como electrónico.

La traducción al portugués fue revisada por el Banco de Desarrollo de Brasil – BNDES.

El informe se ha beneficiado también en gran medida de los consejos de particulares, cuyas aportaciones han coadyuvado en mucho a la calidad y pertinencia de la versión definitiva. Sería imposible mencionarlos a todos: sólo en la reunión de expertos organizada en París los días 18 y 19 de mayo de 2009 con el fin de revisar los esbozos iniciales de los primeros capítulos, participaron cincuenta expertos. El equipo quiere expresar su agradecimiento a todos cuantos nos han hecho llegar sus observaciones y sugerencias en esta última etapa del proceso de elaboración, incluidos Francisco Alba, Enrique Alberola, Adriana Arreaza, Johanna Avato, Diego Beltrand, Marcos Bonturi, Jean-Christophe Dumont, Pablo Fajnzylber, Norbert Gaillard, Sarah Gammage, Laurence Gerrert-Thomas, Robert Holzmann, Alejandro Izquierdo, Peter Jarrett, Johannes Koettl, Aitor Lacuesta, Georges Lemaître, Verónica López Sabater, Álvaro Martín Enríquez, Iñigo Moré, Dilip Ratha, Francisco Rodríguez, Aníbal Sánchez, David Tuesta y Fabio Villalba.

Quisiéramos asimismo mostrar nuestro reconocimiento a la encomiable labor del Consejo Asesor Informal de *Perspectivas Económicas de América Latina*, que ensalza la excelencia y la repercusión de nuestra publicación anual. El Consejo está compuesto por algunos de los más notorios actores políticos y expertos en cuestiones latinoamericanas, y su apoyo nos honra profundamente. Copresidido por el secretario general de la OCDE, Ángel Gurría, y el secretario general de la Secretaría General Iberoamericana, Enrique Iglesias, el Consejo incluye además a César Alierta (presidente de Telefónica), Joaquín Almunia (comisario europeo para asuntos económicos y monetarios), Alicia Bárcena (secretaria ejecutiva de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe), Guillermo Calvo (*Columbia University*), Luis Carranza (ministro de Economía y Finanzas, Perú), Agustín Carstens (secretario de Hacienda y Crédito Público, México), Pamela Cox (vicepresidenta del Banco Mundial para América Latina y el Caribe), Luciano Coutinho (presidente del *Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social do Brasil*), Juan Pablo de Laiglesia (secretario de Estado para Iberoamérica, España) Enrique García (presidente y director ejecutivo de la Corporación Andina de Fomento), Enrico Giovannini (director y estadístico jefe de la Dirección de Estadística de la OCDE), Ricardo Hausmann (*Harvard University*), José Miguel Insulza (secretario general de la Organización de los Estados Americanos), Barbara Ischinger (directora de la Dirección de Educación de la OCDE), Eduardo Lora (asesor jefe del Departamento de Investigación del Banco Interamericano de Desarrollo), José Luis Machinea (Universidad de Alcalá de Henares), Henrique Meirelles (gobernador del Banco Central de Brasil), Luis Alberto Moreno (presidente del Banco Interamericano de Desarrollo), Joaquim Oliveira Martins (economista senior del Departamento de Análisis Político Estructural de la OCDE), Emilio Ontiveros (presidente de Analistas Financieros Internacionales), Jeffrey Owens (director del Centro de Política Tributaria y Administración de la OCDE), Soraya Rodríguez (secretaria de Estado de Cooperación Internacional, España), Erik Solheim (ministro de Desarrollo Internacional, Noruega), José Manuel Campa (secretario de Estado de Asuntos Económicos, España) y Andrés Velasco (ministro de Economía, Chile).

El Centro de Desarrollo de la OCDE quiere manifestar igualmente su especial agradecimiento a los Ministerios de Economía y Hacienda y de Asuntos Exteriores de España, los Ministerios de Economía y Relaciones Exteriores de Chile, la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación, la Fundación Telefónica, Endesa y BBVA Pensiones y Seguros por su incesante respaldo financiero a *Perspectivas Económicas de América Latina*. Nuestro más sincero agradecimiento también a nuestros colegas de instituciones de primer orden en la investigación económica y social de América Latina, a los que hemos consultado frecuentemente, incluidos el *Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social* (Brasil), la Secretaría General Iberoamericana, el Banco Interamericano de Desarrollo, la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, la Organización de los Estados Americanos, la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe y el Banco Mundial. Nuestro más cordial agradecimiento asimismo a nuestros colegas de otros departamentos de la OCDE, en particular, la Dirección de Empleo, Trabajo y Asuntos Sociales, el Departamento de Economía,

8 la Dirección de Estadística, la Oficina de la Secretaría General y la Dirección de Asuntos Públicos y Comunicación.

Por último, nos gustaría tributar nuestro agradecimiento al apoyo y los comentarios de las siguientes instituciones: Embajada de Argentina en Francia, Ministerio del Interior de Argentina, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto de Argentina, Embajada de Brasil en Francia, Ministerio de Trabajo y Empleo de Brasil, Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil, Embajada de Chile en Francia, Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, Ministerio del Interior de Chile, Embajada de Colombia en Francia, Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia, Embajada de Costa Rica en Francia, Dirección General de Migración y Extranjería de Costa Rica, Embajada de la República Dominicana en Francia, Embajada de El Salvador en Francia, Delegación Permanente de México ante la OCDE, Consejo Nacional de Población del Gobierno de México, Embajada de Perú en Francia y Ministerio de Relaciones Exteriores de Perú.

Índice de materias

PREFACIO	11
ACRÓNIMOS Y ABREVIACIONES	14
RESUMEN EJECUTIVO	17
PRIMERA PARTE: PERSPECTIVA MACROECONOMICA	27
SEGUNDA PARTE: MIGRACIÓN Y REMESAS EN AMÉRICA LATINA	71
CAPÍTULO UNO	73
Flujos de personas, de dinero y de ideas	
CAPÍTULO DOS	85
Flujos de migrantes y de dinero: cuántos y cuánto	
CAPÍTULO TRES	127
Migración, mercados laborales y protección social	
CAPÍTULO CUATRO	159
Flujos de remesas y desarrollo financiero	
CAPÍTULO CINCO	183
Remesas y mercados de capitales en América Latina	
CAPÍTULO SEIS	205
Gestión de la migración en Latinoamérica: ¿es necesaria la acción pública?	
TERCERA PARTE: ESTUDIOS DE PAÍSES	229
Argentina	231
Brasil	237
Chile	241
Colombia	245
Costa Rica	249
México	253
Perú	257
República Dominicana	263
Anexo Estadístico	267

Prefacio

PRE FACIO

La presente edición de *Perspectivas Económicas de América Latina* se publica en un momento crucial para América Latina y el Caribe. Es cierto que, en medio de la primera contracción indiscutible del PIB en 25 años, de la considerable caída del comercio exterior y de la inversión extranjera y del aumento acelerado del desempleo, la perspectiva económica general de la región para 2010 es, con todo, sustancialmente positiva. Sin embargo, la cuestión esencial consistirá en saber en qué medida el pragmatismo económico que ha caracterizado a América Latina en la última década será capaz de traducirse en la estabilidad necesaria para abordar los numerosos desafíos de desarrollo pendientes, en un contexto económico mundial aún incierto.

Una vez más, la publicación *Perspectivas* ha centrado su atención en los retos a largo plazo de América Latina en términos de desarrollo, más que en las fluctuaciones a corto plazo que, con frecuencia, desvían nuestra atención diaria de las cuestiones subyacentes en juego. Tras explorar las implicaciones de la política fiscal en *Perspectivas 2009* y subrayar la forma en que los ingresos tributarios y el gasto público podrían ser más útiles en la lucha contra la pobreza y la desigualdad, la presente edición de nuestra publicación estrella anual sobre América Latina vuelve la vista a otro de los principales desafíos de la región: maximizar la contribución de la migración y las remesas con el fin de mejorar el bienestar de los numerosos latinoamericanos afectados por este fenómeno.

Con más de 20 millones de latinoamericanos residiendo fuera de su país de nacimiento –casi el 5% de la población total de la región–, el efecto de la crisis mundial sobre los modelos de migración y sobre los incontables migrantes que ya viven en el extranjero se convertirá pronto sin duda en una cuestión de peso para la mayoría de los países latinoamericanos. De hecho, en la mayor parte de los países de la OCDE, los inmigrantes se encuentran entre los grupos de población activa más afectados, y sus tasas de desempleo han crecido más rápidamente que las de los nativos, debido principalmente a su gran concentración en sectores particularmente golpeados por la desaceleración (por ejemplo, la construcción o el turismo). Examinando las repercusiones que los flujos de personas, de dinero y de ideas pueden tener en el empleo, la protección social y el desarrollo financiero, esperamos generar propuestas concretas sobre la forma en que tanto los países de origen como los de destino pueden beneficiarse de la migración.

Este año, la edición de *Perspectivas Económica de América Latina* de la OCDE ha introducido dos importantes novedades, que responden a los comentarios y recomendaciones de los lectores sobre las dos anteriores ediciones. En primer lugar, se ha abierto la publicación con una perspectiva macroeconómica; por descontado, la perspectiva macroeconómica de este año analiza los efectos en la región de la crisis económica mundial, centrándose en las dimensiones estructurales. En segundo lugar, el informe presenta un compendio de estudios de países, en los que se examinan las recientes tendencias y políticas migratorias en los seis países latinoamericanos pertenecientes al Consejo Director del Centro de Desarrollo de la OCDE –Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México y Perú–, así como en Argentina y República Dominicana, países que negocian actualmente su adhesión. Estos estudios de países, así como información similar relativa a otros países de la región, estarán disponibles en el sitio web del informe.

Contrariamente a la creencia general que sostiene que una mayor exposición a los flujos comerciales y de capitales torna más vulnerables a las economías, la perspectiva macroeconómica de esta publicación defiende que la multiplicación de los intercambios mercantiles y financieros ha venido

12 acompañada en la mayoría de los casos del fortalecimiento de la resistencia para contrarrestar la crisis, lo que ha facilitado que la mayor parte de los países latinoamericanos estén soportando mejor el golpe. Considerando los vínculos por cuenta corriente y financieros, se han elaborado nuevos índices de exposición y resistencia y, con ellos, se ha comparado la reacción de los países de la región ante la presente crisis y ante la crisis de 1981-1982.

La conclusión resulta inapelable: la región está capeando el presente revés desde una posición mucho más sólida que en anteriores ocasiones, lo que ha permitido a numerosos países de la región recurrir a instrumentos fiscales y monetarios de estímulo de la demanda sin poner en peligro con ello los fundamentos macroeconómicos. De hecho, algunas de las mejores prácticas del mundo en términos de política fiscal se registran en la región, con Chile como punto de referencia en este ámbito, incluso para numerosos países de la OCDE. Sin embargo, el informe no deja de señalar acertadamente que las políticas fiscales que han cosechado éxito son aquellas que tienen en cuenta las perspectivas de desarrollo a largo plazo y mantienen el equilibrio entre la creación de empleo de elevada calidad y el gasto en los segmentos más vulnerables de la población.

El informe *Perspectivas Económicas de América Latina 2010* de la OCDE reafirma el compromiso del Centro de Desarrollo de la OCDE por servir de puente de acercamiento entre la OCDE y América Latina. Este compromiso se plasma primero en la esfera institucional, ya que los seis países latinoamericanos anteriormente mencionados participan en las actividades cotidianas del Centro en calidad de miembros del Consejo Director. Pero también se refleja en la multiplicación de actividades en materia de diálogo sobre políticas, incluidos seminarios, reuniones de expertos, encuentros de información con autoridades públicas y acontecimientos de presentación, que garantizan la difusión y la visibilidad de nuestra labor. El Foro Económico Internacional sobre América Latina y el Caribe, celebrado en París y organizado conjuntamente por el Banco Interamericano de Desarrollo y el Ministerio francés de Economía, Industria y Empleo, constituye un buen ejemplo de la forma en que se fomenta la presencia de las cuestiones latinoamericanas en los países de la OCDE. La reciente participación del antiguo presidente chileno Ricardo Lagos y del Secretario de Estado de Economía, Planificación y Desarrollo dominicano, Juan Montás, en las reuniones del Consejo Director del Centro de Desarrollo evidencia asimismo el creciente intercambio de experiencias con funcionarios de alto nivel de la región.

Desde su lanzamiento en 2007, la publicación *Perspectivas Económicas de América Latina* de la OCDE ha contado con la estrecha e incesante colaboración de otros destacados actores y entidades, sobradamente conocidos por su labor en el desarrollo de la región. Más allá de la presentación anual de este informe en la correspondiente Cumbre Iberoamericana, se ha mantenido una relación constante con gobiernos, académicos, líderes empresariales, representantes de la sociedad civil y organizaciones internacionales, entre otras, el Banco Interamericano de Desarrollo, la Organización de los Estados Americanos, la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe, la Secretaría General Iberoamericana, el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, la Corporación Andina de Fomento o el Banco Centroamericano de Integración Económica.

En ese mismo sentido, se lanzó recientemente *INNOVALatino*, una pionera iniciativa de tres años que pretende referenciar y evaluar las diversas dimensiones de la innovación en América Latina, en colaboración con la escuela de negocios INSEAD y la Fundación Telefónica. El primer informe de este nuevo proyecto se presentará en la Sexta Cumbre Unión Europea-América Latina y el Caribe, que se celebrará en Madrid. A los citados estudios y publicaciones, viene a sumarse un amplio abanico de actividades de investigación, como el recién publicado documento de trabajo *Revisiting Political Budget Cycles in Latin America* (Nieto Parra & Santiso, agosto de 2009). A título de ejemplo, valga señalar que, sólo en 2008, el Centro de Desarrollo de la OCDE publicó tres documentos de trabajo, siete exámenes generales de políticas, tres síntesis sobre políticas y cinco artículos en revistas y periódicos especializados.

Como foro de encuentro entre la OCDE y las economías emergentes, el Centro de Desarrollo de la OCDE se ha comprometido plenamente en mejorar la comprensión de los procesos y cambios que están configurando un nuevo mundo. Junto con *Perspectivas del Desarrollo Mundial*, de próxima publicación, que reflejará el cambiante panorama de la economía mundial y su impacto en términos de desarrollo, la labor de nuestras oficinas regionales, centrada en las cuestiones relativas a América

Latina, África y Asia, pretende hallar soluciones innovadoras para los desafíos que plantean a escala mundial el crecimiento, la pobreza y la desigualdad. **13**

Esperamos sinceramente que *Perspectivas Económicas de América Latina 2010* pueda contribuir a esa pretensión y aporte nuevas ideas sobre la forma de construir una América Latina más fuerte, más diáfana y más justa.

Javier Santiso
Director y economista jefe
Centro de Desarrollo de la OCDE
Octubre de 2009

ACRÓNIMOS ABREV.

Acrónimos y Abreviaciones

ACC	Agencia de calificación crediticia
AEB	Asociación Española de Banca
ALD	Regulación antilavado de dinero
AOD	Ayuda oficial al desarrollo
BCE	Banco Central Europeo
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BLS	Bureau of Labor Statistics (Oficina de Estadísticas Laborales)
CA	Cajero automático
CARICOM	Comunidad del Caribe
CECA	Confederación Española de Cajas de Ahorros
CEPAL	Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe
CIDE	Centro de Investigación y Docencia Económicas
DHS	Department of Homeland Security (Departamento de Seguridad Interior de Estados Unidos)
DIOC	Database on Immigrants in OECD Countries (Base de datos sobre inmigrantes en los países de la OCDE)
DPR	Diversified Payment Rights (Derechos de pago diversificados)
ECODAR	Encuentro de Cooperación Diáspora Argentina
EMBI	Emerging Markets Bond Index (Índice de bonos de los mercados emergentes)
Fed	Reserva Federal de Estados Unidos
FLACSO	Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales
FMI	Fondo Monetario Internacional
GDF	Global Development Finance en línea
HH	Herfindahl-Hirschman (índice)
HP	Hodrick-Prescott (filtro)
IECC	Índice de exposición por cuenta corriente
IED	Inversión extranjera directa
IET	Índice de exposición total
IFS	International Financial Statistics en línea
IPC	Índice de precios al consumo
IRCA	Immigration Reform and Control Act (Ley de Reforma y Control de la Inmigración de Estados Unidos)
IRF	Índice de resistencia fiscal
IRM	Índice de resistencia monetaria

- IRT Índice de resistencia total
- KYC Know Your Client (Conozca a su cliente)
- LFT Regulación de lucha contra el financiamiento del terrorismo
- MERCOSUR Mercado Común del Sur
- MTO Money Transfer Operator (operador de transferencias de dinero, remesadora)
- NBER National Bureau of Economic Research (Oficina de Investigaciones Económicas de Estados Unidos)
- NEML Nueva Economía de la Migración Laboral
- NHS National Health Service
- ONG Organización no gubernamental
- PIB Producto interior bruto
- PPA Paridad de poder adquisitivo
- PTF Productividad total del factor
- SAWP Seasonal Agricultural Workers Programme (Programa de Trabajadores Agrícolas Temporales)
- Sedesol Secretaría de Desarrollo Social
- SEDLAC Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean (Base de datos socioeconómicos para América Latina y el Caribe)
- SELIC Sistema Especial de Liquidação e Custodia
- SIM Subscriber Identity Module (Módulo de identificación del usuario)
- SPS Sistema de Pensiones Solidarias
- TARP Troubled Asset Relief Program
- TED Treasury Bill-Eurodollar (spread) (Diferencial TED)
- TI Términos de intercambio
- TLCAN Tratado de Libre Comercio de América del Norte
- UE Unión Europea
- UNCTAD United Nations Conference on Trade and Development (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo)
- USSD Unstructured Supplementary Services Data (Datos de servicio desestructurados suplementarios)
- WAP Wireless Application Protocol (Protocolo de aplicación sin cable)
- WDI World Development Indicators (Indicadores de Desarrollo Mundial, Banco Mundial)
- WEO World Economic Outlook (Perspectivas de la Economía Mundial)

Resumen ejecutivo

América Latina no ha escapado a la crisis económica mundial, pero la está soportando con una resistencia renovada. Aunque todos los países de la región han acusado los efectos del decrecimiento y se espera que el producto interior bruto (PIB) general se contraiga un 3.6% en 2009, es manifiesto que América Latina se está recuperando del choque más rápidamente que la mayoría de las economías desarrolladas y, es más, lo está haciendo sin poner en peligro el notable progreso realizado en pro de la consecución de sus objetivos de desarrollo a largo plazo. Se prevé que el índice de recuperación sea sustancial en 2010 aun cuando diste mucho de igualar las tasas de crecimiento superiores al 5% que han caracterizado a la región durante el periodo de bonanza 2004-08. La duración de la recesión mundial constituirá tan sólo uno de los determinantes de las tasas de crecimiento futuras: para los países de la región, resultará al menos tan importante su capacidad para estimular sus respectivas economías nacionales mediante políticas sostenibles. Además, en numerosos países, la transformación de los patrones de migración internacional y de las remesas influirá asimismo en la incidencia de la crisis y en la lista de opciones políticas disponibles.

PERSPECTIVA MACROECONÓMICA: INEXISTENCIA DE RELACIÓN INVERSA ENTRE LA EXPOSICIÓN INTERNACIONAL Y LA RESISTENCIA

Contrariamente a lo que dictaría la lógica general, los países latinoamericanos que han abierto sus mercados a la competencia internacional durante la última década no se han mostrado más vulnerables ante el actual revés económico mundial. Esto supone un llamativo logro, que contrasta nítidamente con la experiencia de estos países en pasadas crisis internacionales. Desde principios de los años 1990, la mayor parte de América Latina ha venido abandonando el falso sentimiento de seguridad que parecen proporcionar las políticas proteccionistas y, en su lugar, ha comenzado a cosechar los beneficios a largo plazo de la globalización. La clave esta vez es que la apertura comercial y financiera ha venido respaldada por la instauración de mecanismos de resistencia, que refuerzan la capacidad para soportar choques negativos.

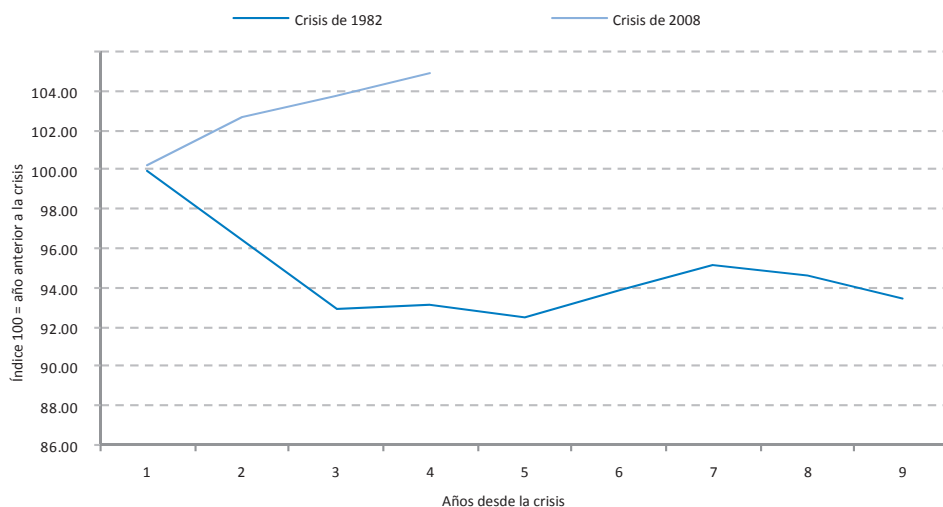
La comparación de índices de exposición y resistencia demuestra que, en los últimos 30 años, América Latina ha aprendido algunas de las duras lecciones que le impuso la crisis de la deuda de los años 1980. La balanza por cuenta corriente evidencia que los países de la región están cada vez más expuestos –y más dispuestos a estarlo– a un mundo más globalizado a través de flujos comerciales y de remesas cada vez mayores pero, también, que han diversificado tanto la composición como el destino de sus cestas de exportaciones. Y similar tendencia se observa en el ámbito financiero: si bien la apertura y la exposición financieras son mayores que durante la crisis de los años 1980, todas las economías latinoamericanas han apuntalado su resistencia, mediante la gestión de déficits más sostenibles, la extensión del perfil de vencimiento de su deuda pública y la constitución de reservas extranjeras para contrarrestar posibles recortes de liquidez; además, en los últimos 5 años, la mayoría de sistemas bancarios nacionales han incrementado su nivel de provisiones para hacer frente a los créditos morosos y han evitado las operaciones especulativas que tan perjudiciales han demostrado ser en otras partes.

18 El decrecimiento actual ha resaltado como nunca antes que la clave para el crecimiento a largo plazo de América Latina reside en una gestión política responsable y sostenible. Para la mayoría de los países latinoamericanos, la crisis de los años 1980 se saldó con políticas fiscales y monetarias que fueron las que, en última instancia, condujeron a cargas de deuda insostenibles, ciclos inflacionarios y una pérdida de credibilidad institucional generalizada. En una crisis, la presión conduce a aumentar la magnitud del paquete de estímulos –y, por ende, los beneficios para el rendimiento a corto plazo–, pero esto debe sopesarse siempre con la sostenibilidad a largo plazo de las medidas adoptadas en ese sentido. Por suerte, la elaboración de políticas responsables y creíbles que viene dándose en América Latina desde los años 1990 ha abierto un espacio sustancialmente más amplio que en los años 1980 para aplicar estímulos fiscales y monetarios eficaces y sostenibles. Al respecto, Chile, que optó sensatamente por acumular cuantiosos recursos fiscales durante el auge de los precios del cobre, es el país mejor situado, seguido de cerca por Perú y México y, algo más alejados, Brasil y Colombia.

Las autoridades monetarias de la práctica totalidad de países latinoamericanos han redoblado esfuerzos estos últimos años por ganar credibilidad, lo que se ve recompensado hoy por un conjunto de instrumentos de política monetaria más robustos. La autoridad y la integridad de los bancos centrales están cada vez más enraizadas en la elaboración de políticas responsables que en la aplicación *de iure* del control del tipo de cambio o de los precios. Los actores políticos pueden hoy movilizar reservas para subsanar posibles faltas de liquidez, en lugar de ver cómo se desangran en vanos intentos por proteger el valor de la moneda nacional. El control de la inflación en países como Brasil, Chile, Colombia, México y Perú ha resultado particularmente eficaz a la hora de afianzar la solidez institucional.

La necesidad de destinar gasto directo a los miembros más vulnerables de la sociedad resulta capital durante un periodo de decrecimiento. Las últimas previsiones sobre el PIB para 2009 y 2010, combinadas con mediciones comúnmente aceptadas del vínculo entre la pobreza y el crecimiento, parecen apuntar a que la pobreza podría crecer casi 7 puntos porcentuales para finales de 2010, lo que significaría que aproximadamente 39 millones de personas volverían a caer por debajo de las líneas de pobreza nacionales en la región; esto, a su vez, implicaría que quedaría anulado casi por entero el progreso realizado durante los cinco años anteriores a la presente crisis. Obviamente, la reducción de la pobreza no proviene sólo del crecimiento, sino también de políticas sociales eficaces en sentido amplio. Por desgracia, aquellos países que han obtenido significativos logros en la redistribución de ingresos –en particular, Argentina– carecen hoy de los recursos necesarios para mantener las políticas que han permitido esos logros. Aquí, de nuevo, la prioridad deberá ser el paliar los daños causados por la recesión mundial sin comprometer la sostenibilidad a largo plazo.

PIB per cápita relativo en los países de América Latina y los países de la OCDE en las crisis de 1982 y de 2008



Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, con base en OCDE (2009), Consensus Forecasts (2009) y la base de datos de *Perspectivas de la Economía Mundial* del FMI (abril de 2009).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/725704165836>

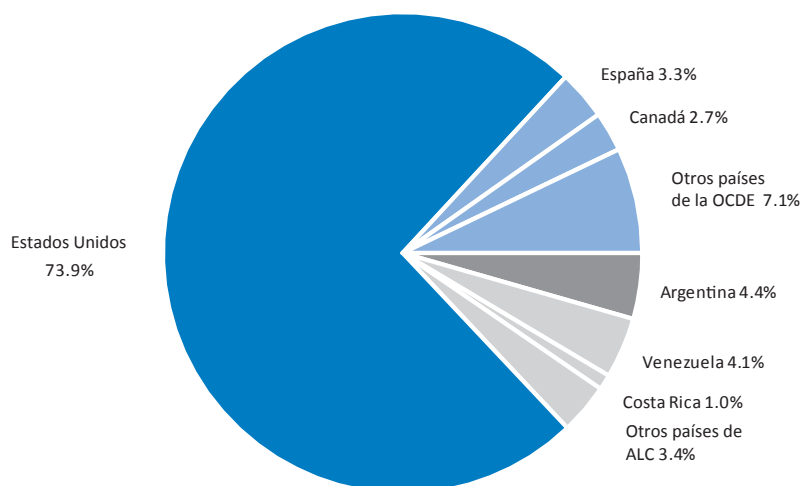
MIGRACIÓN INTERNACIONAL: UN FACTOR DETERMINANTE PARA LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA DE LA REGIÓN

La migración internacional se halla en el centro del debate político público. La crisis económica ya ha repercutido en las corrientes y tendencias migratorias, y numerosas comunidades de latinoamericanos que viven en el extranjero se han visto golpeadas de lleno por la pérdida de puestos de trabajo en los países de la OCDE, como resultado de su elevada concentración en actividades particularmente afectadas por el decrecimiento, como la construcción o el turismo. El aumento del desempleo ha endurecido la percepción pública sobre los migrantes en numerosos países de destino, lo que ha provocado la revisión de las políticas de inmigración. Los migrantes latinoamericanos y caribeños se hallan en pleno corazón de esos debates, ya que representan cerca del 25% de los no nativos en países de la OCDE.

La capacidad de los gobiernos para aprovechar el potencial que la migración internacional puede suponer en términos de desarrollo puede constituir un nuevo instrumento para ayudar a la región a emerger a la superficie tras la presente crisis. La decisión de migrar y el destino elegido suelen estar motivados por mejores oportunidades de ganancias, cuestiones de reunificación familiar o la presencia de comunidades de migrantes preexistentes. Entender mejor esas motivaciones y sus interacciones facilitará la adopción de políticas que maximicen los efectos positivos de este fenómeno y minimicen sus (menores) repercusiones negativas. Los actores políticos deberán tener en cuenta la compleja naturaleza de la migración, que no implica sólo un tipo de flujo, sino tres: de personas, del dinero que éstas envían a sus países de origen y de ideas, propagadas a través de redes de migrantes y diásporas.

Migrantes latinoamericanos y caribeños por país de destino

(Porcentaje, aprox. año 2000)



Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, con base en *Database on Immigrants in OECD Countries* (DIOC) (OCDE, 2008) y en la ronda de censos nacionales de 2000 en América Latina (procesamiento con Redatam+SP de la CEPAL en línea).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/726464100160>

20 CRECIENTE COMPLEJIDAD DE LA MIGRACIÓN, DECRECIENTES FLUJOS DE DINERO

Más de 20 millones de latinoamericanos y caribeños residen fuera de su país de nacimiento. Cerca de tres cuartos de ellos se encuentran en Estados Unidos y muchos de los restantes en Argentina, Venezuela, España y Canadá, por este orden. Las corrientes migratorias entre los propios países de la región resultan también cada vez más relevantes, con importantes corredores de centroamericanos hacia México, de colombianos a Ecuador y entre Brasil y Paraguay en ambas direcciones. Asimismo, de forma creciente, la migración está dejando de ser un movimiento sólo de ida: numerosos migrantes retornan a su país de origen, mientras muchos otros circulan entre varios países durante un tiempo.

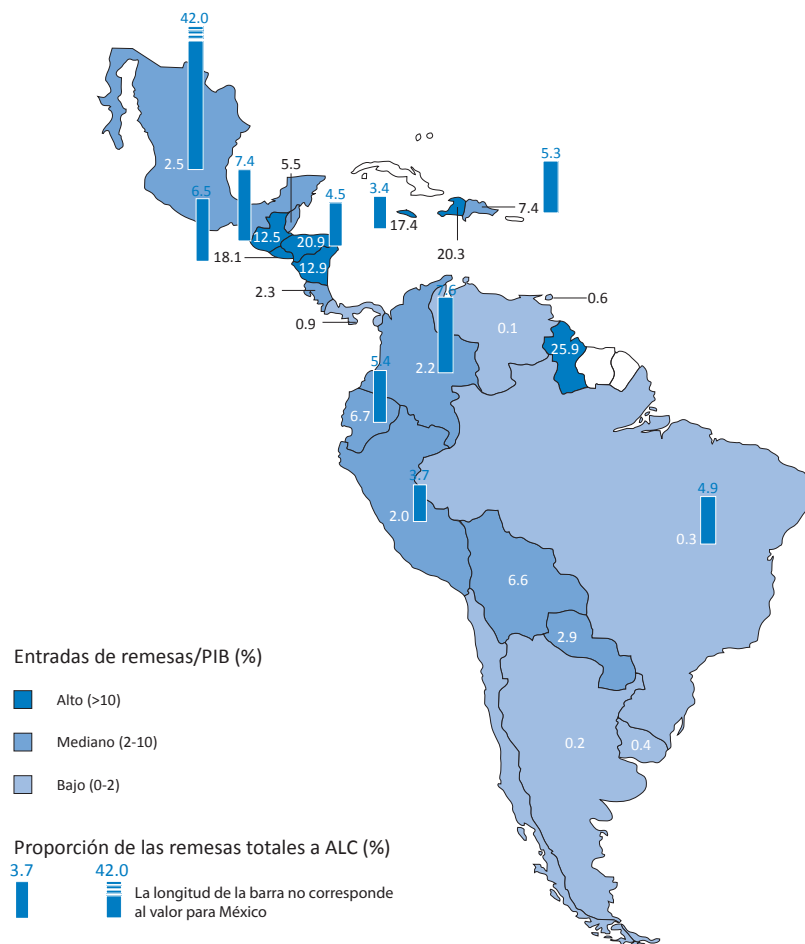
Además, los migrantes son cada vez menos uniformes. Aunque el nivel educativo medio de los migrantes latinoamericanos está por debajo de la media del de los países en los que se implantan, existen sustanciales diferencias de un corredor a otro y, así como más de dos tercios de los mexicanos adultos en Estados Unidos tan sólo cuentan con educación primaria, aproximadamente tres cuartos de los sudamericanos residentes en ese mismo país tienen un nivel secundario o terciario. De igual modo, la diferenciación de los migrantes por razón de sexo varía en función de los corredores: por ejemplo, los flujos hacia Estados Unidos tienden a ser predominantemente masculinos (56% frente al promedio del 50% de los migrantes internacionales). E igualmente heterogéneas son las condiciones socioeconómicas de los hogares receptores de remesas: en México, por ejemplo, las familias que reciben remesas pertenecen principalmente al tramo inferior de la distribución de rentas, mientras que, en Perú, cuanto más rico sea el hogar, más proporción de remesas recibirá.

La preocupación económica más acuciante es la caída de las remesas como resultado de la actual crisis. Según las previsiones de agosto de 2009 del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), las remesas enviadas a la región disminuirán un 11% en dólares estadounidenses (USD) corrientes. El dinero que los migrantes remiten a sus países de origen constituye un cuantioso flujo, que representa más del 10% del PIB en algunas economías de la región, sobre todo, en el Caribe y América Central, y este primer retraimiento de los envíos desde que el BID empezara a evaluar los flujos de remesas en 1999 será decisivo para la región. El impacto será casi inmediato en numerosas familias de migrantes que, en el país de origen, tienden a utilizar esas remesas para completar el consumo. Contrariamente a la opinión más generalizada, este consumo incitado por las remesas puede ser bastante productivo y traducirse en la práctica en una inversión en capital humano, como, verbigracia, la posibilidad de brindar una escolarización más larga a los niños o gastar más en asistencia sanitaria.

A nivel macroeconómico, aunque las remesas son aún mucho menos volátiles que otros flujos, en particular, menos que la inversión extranjera directa o las ganancias que generan las exportaciones, su respuesta en caso de deterioro de las condiciones económicas en el país de origen varía de un país a otro: para algunos países, el empeoramiento de sus condiciones económicas parece alentar a los migrantes que se hallan en el exterior a aumentar sus envíos de dinero, mientras que para otros países parece ocurrir todo lo contrario; en el contexto actual, la correlación existente entre las remesas y las condiciones económicas de los países de destino de los migrantes reviste el mismo interés.

Remesas de trabajadores a América Latina y al Caribe

21



Nota: a) Las remesas se han medido utilizando las evaluaciones de las remesas de trabajadores en la partida de transferencias de la cuenta corriente de la balanza de pagos. b) Se han establecido tres niveles (alto, mediano, bajo). c) Las barras corresponden a los diez países con mayor proporción de remesas a ALC: México (42.0), Colombia (7.9), Guatemala (7.4), El Salvador (6.5), Ecuador (5.4), República Dominicana (5.3), Brasil (4.9), Honduras (4.5), Perú (3.7) y Jamaica (3.4).

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, según las bases de datos *International Financial Statistics* y *Balance of Payments Statistics* del FMI.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/726852664813>

POSITIVOS EFECTOS DE LA MIGRACIÓN EN LOS SALARIOS Y EL CRECIMIENTO, PESE A RESTRICCIONES DE MOVILIDAD Y RETORNO

Una de las vías por las que la migración influye en el desarrollo económico de los países latinoamericanos es a través de los mercados laborales. Hasta la fecha, aunque difusa, la evidencia empírica parece apuntar a que la emigración induce un incremento salarial para aquellos que permanecen en el país de origen, como ha sucedido en el caso de trabajadores con buen nivel educativo en México en las últimas décadas. Al mismo tiempo, en numerosos países, en particular en el Caribe y América Central, crece la preocupación ante la posibilidad de que la emigración de personas altamente cualificadas a países de la OCDE esté transformándose en una "fuga de cerebros", aunque, esto, en realidad, puede ser más un síntoma que una causa de la existencia de problemas de desarrollo.

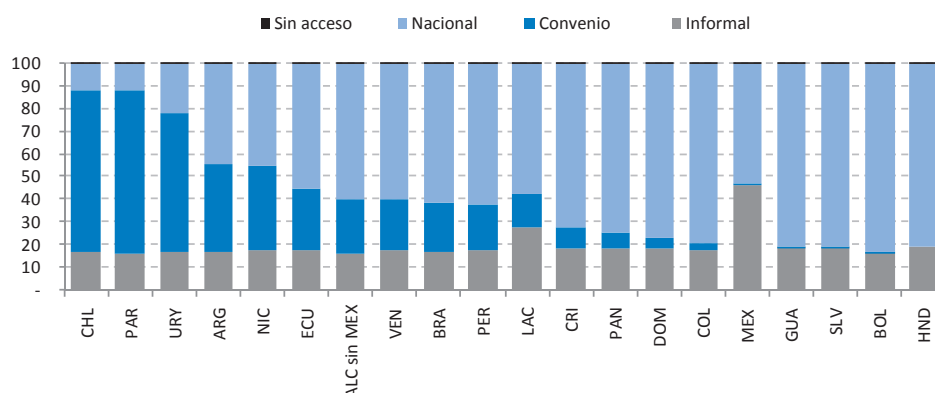
22 Por su parte, para las economías anfitrionas, la migración no ejerce una presión a la baja sobre los salarios o el empleo local, como suele pensarse, lo que se explica por el hecho de que los trabajadores inmigrantes y los nativos no suelen competir por los mismos puestos de trabajo y, en este sentido, los migrantes se circunscriben con frecuencia a aquellas actividades relacionadas con la construcción, la agricultura, el turismo y el servicio doméstico; la experiencia ha demostrado que este modelo no competitivo se repite también en los países latinoamericanos de destino, como Argentina, Costa Rica y Venezuela. Además, la inmigración puede contribuir al dinamismo económico, algo sobradamente probado en el caso del auge económico español: se calcula que la entrada de más de 4.5 millones de inmigrantes ha supuesto un tercio del crecimiento económico del país entre 1996 y 2006.

Con todo, la presente crisis ha hecho resurgir medidas de fomento de la migración de retorno, que parecen haber aprendido algunas de las lecciones, pero en modo alguno todas, de los programas europeos de retorno inducido de los años 1970 y 1980. El éxito de estas nuevas políticas puede verse mermado además por la atemperación que sufrirá cualquier incentivo de retorno si las condiciones económicas en los países de origen de los migrantes también resultan poco alentadoras.

Un impedimento más estructural a la movilidad laboral internacional –y un serio obstáculo para la migración de retorno– es la falta de “portabilidad de pensiones”. Con demasiada frecuencia, por el solo hecho de atravesar una frontera, los migrantes pierden las prestaciones de pensión acumuladas o deben soportar tremendos (aunque en ocasiones ocultos) costes. La creación de una red de convenios bilaterales entre países que protejan a los migrantes latinoamericanos y caribeños es un proceso en curso, que podría tener positivos efectos en la migración de retorno en beneficio tanto de los países de origen como de los de destino.

Sistemas de portabilidad de pensiones en América Latina

(Porcentaje del total de migrantes por país de origen, 2000)



Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, con base en Avato et al. (2009).

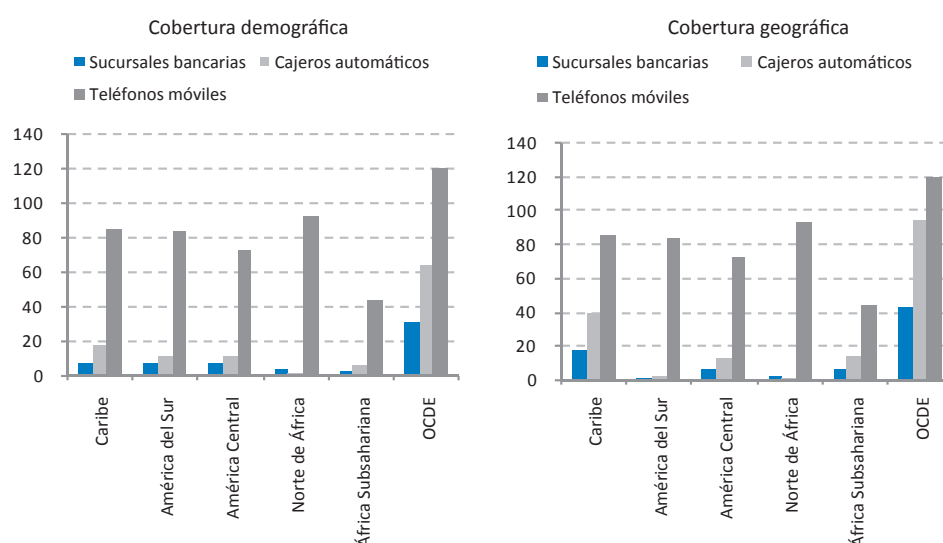
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/727401073611>

UNA MAYOR FORMALIZACIÓN DE LOS FLUJOS DE REMESAS PUEDE FOMENTAR EL DESARROLLO FINANCIERO

La migración está intrínsecamente relacionada con la profundización financiera a través de las remesas. La experiencia de países de la OCDE que fueron en su tiempo países de origen de migración, tales como España, Grecia, Italia o Portugal, pone de manifiesto la importancia de crear incentivos con el fin de alentar el uso de los cauces formales para el envío de remesas. Los incentivos necesarios hoy son diferentes de los de antaño, pero pueden encontrarse ejemplos prácticos en programas existentes en la región, no exentos de éxito (como, por ejemplo, el plan colombiano *Mi Casa con Remesas*, o el fondo peruano *Mi Vivienda*).

Aunque algunas iniciativas para alentar la “bancarización” de las remesas ofrecen interesantes vías de acción futura, la primera prioridad debe seguir siendo el combatir la escasa educación financiera de aquellos que tienen dificultades para acceder a los servicios financieros. En el negocio del envío de dinero, es esencial contar con mercados competitivos y contestables a fin de rebajar los precios, y las medidas políticas en este ámbito deberán fomentar la transparencia en el sector. Habida cuenta de la aparente importancia de las fluctuaciones del tipo de cambio, tanto para los receptores como para los remitentes de remesas, los gobiernos deberían considerar posibles medidas para paliar el riesgo cambiario, tales como la creación de fondos de estabilización que garanticen los ingresos procedentes de las remesas en moneda nacional y, de forma más general, cualesquiera otras medidas que contribuyan a formalizar los flujos de remesas. En este sentido, por ejemplo, los pagos móviles están surgiendo en la región como una alternativa a la bancarización tradicional, gracias a sus extensas redes de distribución y a los reducidos costes de envío, pero su desarrollo se está viendo frenado por la falta de un marco normativo claro.

Redes de distribución – Cobertura demográfica y geográfica²



Nota: La *cobertura geográfica* de sucursales y cajeros automáticos (CA) se entiende como el número de sucursales y de CA por cada 1 000 km², respectivamente. La *cobertura demográfica* de sucursales y CA se define como el número de sucursales y de CA por cada 100 000 personas, en cada caso. Para los teléfonos móviles, la cobertura hace referencia al número de líneas móviles por cada 100 habitantes.

Fuente: Centro de Desarrollo de la OCDE, con base en Recuero Virto (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/727575840114>

LAS REMESAS TAMBIÉN PUEDEN IMPULSAR LOS MERCADOS DE CAPITALES

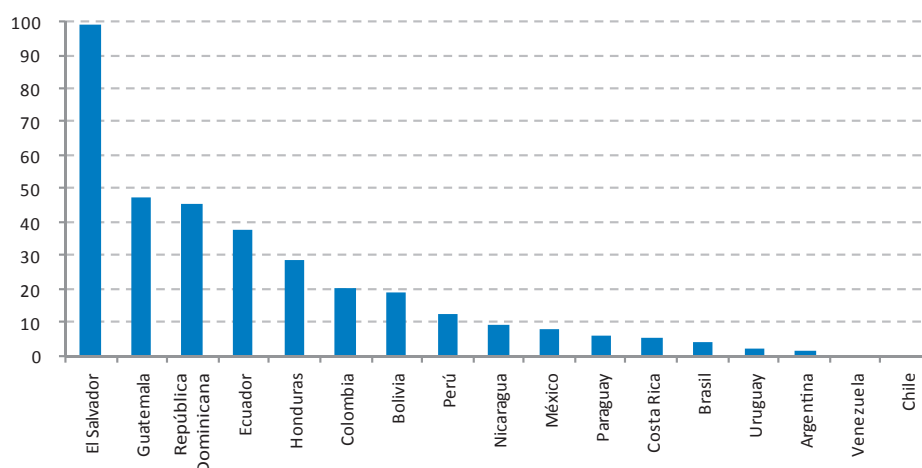
Las remesas pueden actuar a mayor escala que en los mercados financieros minoristas y su potencial para mejorar el desarrollo de los mercados de capitales latinoamericanos permanece aún ampliamente desaprovechado. En numerosas economías de América Latina y el Caribe, los bajos niveles de ahorro nacional o el insuficiente desarrollo de los mercados de capital privado han hecho de los prestamistas extranjeros fuentes de capital más fiables que los nacionales. Las remesas podrían convertirse en una nueva fuente de financiamiento macroeconómico para la región, no sólo poniendo dinero sobre la mesa, por decirlo de algún modo, sino también mejorando el sentimiento en los mercados de capitales.

24 Los flujos de remesas pueden explotarse de dos modos para que brinden un acceso inmediato al capital: mediante la titulización de futuros flujos de remesas (y otros recursos) y mediante los “bonos diáspora”. En cuanto a la titulización de flujos futuros –esto es, un instrumento de deuda, cuyo principal e intereses están garantizados por futuras remesas a través de una institución financiera dada–, la investigación demuestra que la calificación disponible y el rendimiento logrado pueden superar a los correspondientes indicadores de los prestatarios soberanos y, por ende, atraer inversores no inclinados a la deuda soberana. Por su parte, los bonos diáspora –títulos emitidos por los gobiernos con el fin específico de aprovechar la riqueza de sus ciudadanos residentes en el extranjero– constituyen un interesante vehículo de inversión que, una vez más, puede proporcionar nuevos fondos; su éxito dependerá de lo atractivo que resulte el país, en términos de inversión, para sus propios migrantes, y esto, a su vez, suele venir condicionado por variables tales como la estabilidad económica y el control de la corrupción. Brasil, Colombia, El Salvador, México, Panamá y Perú parecen los países mejor posicionados para explorar la viabilidad de estos instrumentos.

Por último, en lo relativo al sentimiento de los mercados, las remesas pueden influir en la visión que tengan del país los mercados de capitales mediante su impacto en el trabajo de las agencias de calificación crediticia, sobre el que tienen principalmente efectos indirectos a través de la volatilidad de los flujos externos. La investigación realizada en la materia sostiene que las agencias de calificación sí tienen en cuenta los flujos de remesas a la hora de evaluar a los prestatarios soberanos. Una tendencia favorable en las remesas puede mejorar las calificaciones, pero también lo contrario es válido. Además, la repercusión de las remesas sigue siendo limitada en comparación con otros factores que inciden en las calificaciones. Con todo, las calificaciones réplica –es decir, las calculadas para países no calificados por las principales agencias– confirman el significativo efecto que las remesas tendrían en las calificaciones para el caso de pequeños países centroamericanos y caribeños de ingreso bajo y mediano, donde la magnitud relativa de estos flujos es grande.

Volatilidad de los flujos externos entrantes con y sin remesas de trabajadores

Variación de la volatilidad en porcentaje, sin remesas (media 1993-2007)



Nota: La longitud de cada barra representa la variación porcentual en variación anual de los flujos externos entrantes en el periodo 1993-2007 si las remesas de trabajadores son eliminadas; una barra mayor significa que las remesas reducen en mayor medida la volatilidad de los flujos externos.

Fuente: Avendaño et al (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/727703715314>

CINCO ACTUACIONES CONCRETAS PARA MAXIMIZAR EL POTENCIAL DE LA MIGRACIÓN EN PRO DEL DESARROLLO EN AMÉRICA LATINA

Por su naturaleza, la migración internacional constituye una responsabilidad política compartida entre países de origen y países de destino. Cinco actuaciones concretas proporcionan sendos pilares de reforma para mejorar la vida de los migrantes y de sus familias y contribuir, a un tiempo, a que tanto las sociedades de los países latinoamericanos como las de los países de la OCDE maximicen los beneficios de la migración y minimicen los riesgos de este fenómeno.

- 1. Crear un acceso legal y flexible al mercado laboral a la altura de la demanda laboral.** Los empresarios de numerosos sectores buscan abiertamente inmigrantes para colmar lagunas de su mercado laboral e incluso así no siempre encuentran suficientes trabajadores. El desfase entre la oferta y la demanda laboral y los marcados diferenciales de ingresos entre sus países de origen y los de destino harán que numerosos migrantes latinoamericanos y caribeños salgan a buscar esas oportunidades de empleo, haya o no cauces legales disponibles. La opción de la migración irregular –y los costes humanos que implica– podría limitarse mediante la extensión de los cauces legales.
- 2. Extender la protección social a más migrantes latinoamericanos.** La falta de beneficios asociados al empleo, en particular la portabilidad de pensiones, es uno de los principales obstáculos a la movilidad migratoria y a la migración de retorno. Dotar a los derechos sociales de una portabilidad plena –como ya es el caso para algunos migrantes latinoamericanos– haría aumentar el salario social percibido por los migrantes y reduciría su vulnerabilidad en la vejez. Los pasos necesarios para lograr este objetivo son claros y pueden darse a corto plazo, en especial mediante la ratificación del Convenio Multilateral Iberoamericano de Seguridad Social (aprobado en la XVII Cumbre Iberoamericana, celebrada en noviembre de 2007) y, en el caso particular de Estados Unidos y México, mediante la ratificación del convenio en materia de seguridad social firmado entre estos dos países en 2004.
- 3. Impulsar los beneficios de las remesas.** Aunque las agencias de calificación tienen en cuenta las remesas a la hora de calcular el riesgo soberano de las economías emergentes, dejan al margen de sus evaluaciones a numerosos países que cuentan con elevados niveles de remesas en relación con el PIB, sobre todo en Centroamérica y el Caribe. Una colaboración público-privada podría impulsar la cobertura de esos países y proporcionar información útil sobre países no calificados hasta ahora, lo que redundaría en beneficio del coste de su deuda pública. Los gobiernos de la región deberán comprobar si están haciendo cuanto es necesario para alentar a los migrantes a canalizar sus remesas en inversiones en la comunidad, siguiendo el ejemplo mostrado por proyectos como Tres por Uno en México.
- 4. Reducir los costes de envíos de las remesas.** Los costes de envío de las remesas a América Latina han disminuido drásticamente en la última década, en parte por la competencia entre proveedores de servicios y en parte por iniciativas públicas dirigidas precisamente a la reducción de costes. Los pagos móviles están surgiendo en la región como un sistema de transmisión alternativo y barato. Sin embargo, será necesario un marco normativo más claro que permita a esos servicios explotar plenamente su potencial.
- 5. Recurrir a las diásporas.** Las comunidades de latinoamericanos y caribeños que se extienden por todo el mundo y sus descendientes nacidos en el extranjero representan incipientes fuerzas políticas transnacionales a las que pueden recurrir tanto los países de origen como los de destino. Los gobiernos deberán trabajar estrechamente con esas redes para conseguir objetivos políticos en los ámbitos de los mercados laborales, la protección social, la integración, la cooperación al desarrollo y la migración internacional.

26 REFERENCIAS

AVATO, J., J. KOETTL y R. SABATES-WHEELER (2009), "Definitions, Good Practices and Global Estimates of the Status of Social Protection for International Migrants", *Social Protection Discussion Paper* No. 0909, Banco Mundial, Washington, DC.

AVENDAÑO, R., N. GAILLARD y S. NIETO-PARRA (2009), "Are Workers' Remittances Relevant for Credit Rating Agencies?", *Working Paper* No. 282, Centro de Desarrollo de la OCDE, París.

CONSENSUS FORECASTS (2009), *Latin American Consensus Forecasts*, junio.

OCDE (2008), *A Profile of Immigrant Populations in the 21st Century: Data from OECD Countries*, OCDE, París.

OCDE (2009), *Economic Outlook*, No. 85, OCDE, París.

RECUERO VIRTO, L. (2009), "La téléphonie mobile, l'avenir des transferts d'argent ?", *Techniques Financières et Développement* 95.

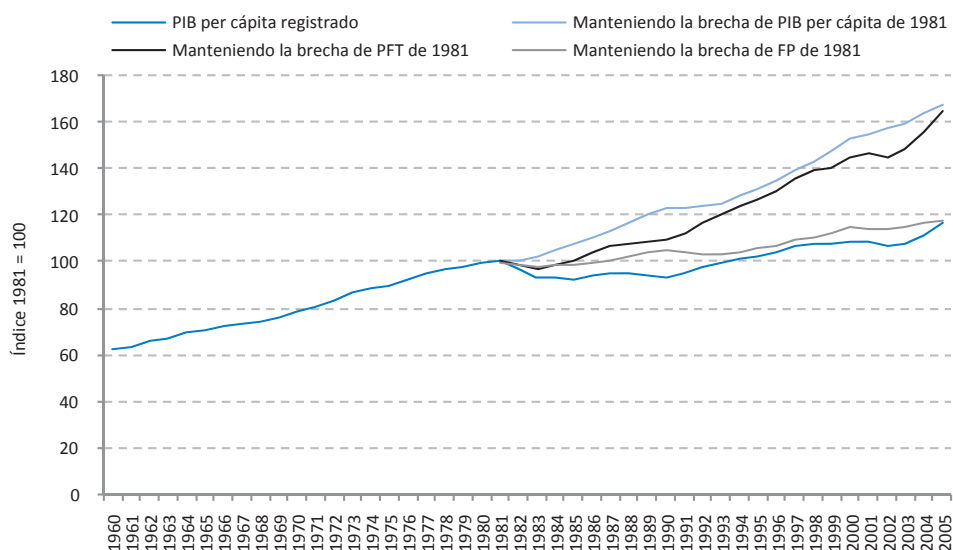
AMÉRICA LATINA Y LA CRISIS

“Cuando Estados Unidos estornuda, América Latina se resfría” reza el dicho popular. Pero ¿qué ocurre cuando la economía estadounidense tiene gripe? Si nos guiamos por la Historia, la respuesta es desazonadora. De julio de 1981 a noviembre de 1982, Estados Unidos atravesó su segunda mayor recesión de posguerra (la anterior comenzó en noviembre de 1973 y también duró 16 meses), que se extendió rápidamente a toda América Latina. Pero, por profundas que fueran esas primeras recesiones, el drama real de la región no había hecho más que comenzar. Mientras que las economías desarrolladas se recuperaron con el tiempo y volvieron a sus sendas económicas anteriores a la crisis, América Latina cayó en una crisis de deuda que atajó drásticamente su crecimiento potencial. Este freno al crecimiento perduró durante más de una década –en algunos países, un cuarto de siglo y dejó hondas cicatrices en los ingresos y el desarrollo de América Latina.

Las consecuencias a largo plazo de la crisis de los años 1980 fueron devastadoras. Hasta 1981, la renta real per cápita había aumentado a la par –aproximadamente un 3.6% medio anual– en América Latina y el Caribe (ALC) y en las economías de la OCDE. Tras 1981, el ritmo de crecimiento de las dos regiones divergió, y los países de la OCDE tomaron la delantera: la renta real per cápita media de las economías de la OCDE pasó de ser 2.5 veces la de ALC a representar 3.6 veces. Como refleja la gráfica 0.1, si América Latina hubiese seguido creciendo del mismo modo que la OCDE, el PIB real per cápita en la región sería hoy casi un 70% más elevado que en 1981, en lugar de apenas un 20% mayor, como es el caso¹. Y, en toda lógica, el segmento más pobre de la población resultó el más afectado. Como se indicará más adelante, la proporción de población que se halla por debajo del umbral de pobreza fluctúa según las fases del ciclo económico, en principio, disminuyendo en las de auge y aumentando en las de recesión. Sin embargo, los bajos niveles de crecimiento posteriores a la crisis de los años 1980 impidieron toda reducción a largo plazo del índice de pobreza de la región, cercano al 40%.

Sin embargo, hoy, existe cierto optimismo y se espera que la Historia no vuelva a repetirse. En el último trimestre de 2008, las economías desarrolladas siguieron a Estados Unidos en una nueva recesión, calificada por muchos como la más severa desde la Gran Depresión. Pero, según las previsiones de mercado y los analistas, esta vez se espera que América Latina sufra sólo un decrecimiento cíclico, sin que se vea comprometido su reciente y significativo progreso en términos de desarrollo a largo plazo.

La crisis de los años 1980 afectó profundamente a la región a largo plazo. Sin embargo, hoy, la mayoría de los países se enfrentan a la nueva crisis desde una posición más sólida

Gráfica 0.1. Evolución del PIB real per cápita y contrafactuales en América Latina

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, con base en Blyde *et al.* (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/725705221872>

Se prevé que el PIB per cápita regional descienda un 3.6% en 2009, con un repunte del 1.6% en 2010, frente al descenso del 4.1% en los países de la OCDE en 2009

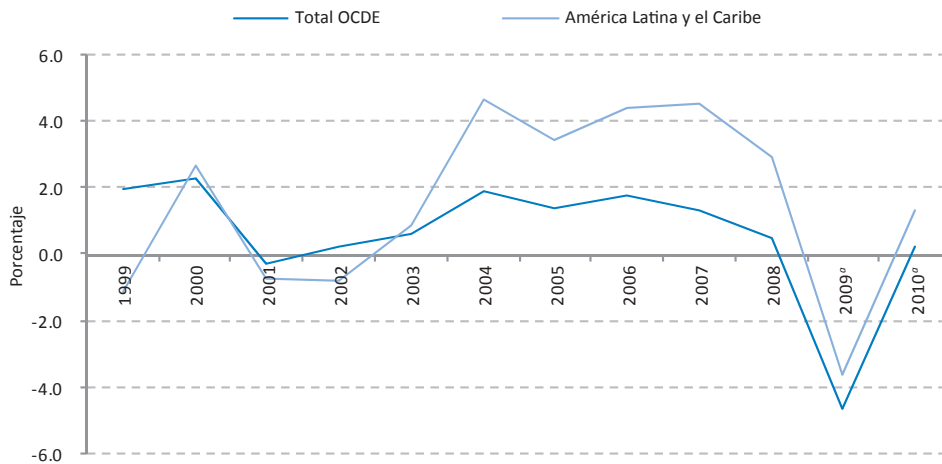
Las previsiones que figuran en la gráfica 0.2 apuntan a una aguda contracción del 3.6% del PIB per cápita durante 2009, seguida de un modesto repunte del 1.6% en 2010 (Consensus Forecasts, junio de 2009)². Aunque estas cifras acallaron de golpe las voces que, con exagerado optimismo, abundaban en la idea de una "disociación" de América Latina, son, en cualquier caso, alentadoras respecto al futuro a largo plazo, ya que no sólo se espera que se reanude el crecimiento, sino que se prevé que la evolución de varios países de la región supere el promedio de la OCDE. Y así, se estima que Perú, Panamá y Uruguay, por ejemplo, registrarán un crecimiento positivo del PIB en 2009 (del 2.2%, el 0.9% y el 0.2% respectivamente), mientras en la mayoría de los países de la región se calcula que la contracción oscilará sólo entre el 1% y el 2%, frente al descenso medio del 4.1% previsto en los países de la OCDE³. Estas cifras parecen corroborar en cierta medida la opinión de numerosos economistas que defienden que América Latina está haciendo frente a la crisis actual con una resistencia renovada.

Para entender y evaluar dicha resistencia, es preciso comprender primero los mecanismos mediante los cuales los decrecimientos cíclicos obstaculizan el crecimiento a largo plazo. Las recesiones son costosas a corto plazo, pero –al menos en principio– pueden brindar la ocasión de emprender el tipo de reestructuración profunda y de medidas necesarias pero impopulares, que, políticamente, sería imposible realizar en tiempos mejores. Por lo tanto, las recesiones pueden producir un efecto purificador en la economía y aportar con ello ventajas a largo plazo. Desgraciadamente, numerosas experiencias prácticas han demostrado que las recesiones tienden a entorpecer, antes que a impulsar, el crecimiento a largo plazo. Tras las crisis financieras, las economías no suelen alcanzar de nuevo su trayectoria de producto potencial (Cerra y Saxena, 2008). Además, las crisis suelen conllevar un descenso constante de la tendencia del PIB, debido, principalmente, al derrumbe de la productividad del factor total (PFT) (Blyde *et al.*, 2009), cuya amplitud y persistencia refleja el significativo deterioro de las políticas y las instituciones durante las crisis⁴.

Unos elevados niveles de desigualdad de ingresos combinados con un acceso desigual a la protección frente a los efectos del ciclo son terreno abonado para que las respuestas políticas resulten ineficaces e insostenibles⁵. No cabe duda de que esta combinación de problemas se dio tras la crisis de los años 1980, a raíz de la cual los países latinoamericanos quedaron abrumados por una carga de deuda insostenible.

Gráfica 0.2. PIB real per cápita

(Cambio porcentual en relación con el año anterior)



Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, con base en *Economic Outlook* (OCDE, 2009), Consensus Forecasts (2009) y la base de datos de *Perspectivas de la Economía Mundial* del FMI (julio de 2009).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/725712224854>

El empleo de mejores prácticas y la existencia de un mayor margen para recurrir a la política fiscal y monetaria son, por tanto, los factores decisivos que explican el optimismo actual, a pesar de que la crisis mundial sea, en muchos sentidos, más profunda que la de los años 1980 (el PIB de los países de la OCDE cayó en aquel entonces un 0.8%, es decir, bastante menos que el 4.1% previsto para 2009). Algunos gobiernos y bancos centrales han generado tanto la credibilidad como los recursos financieros necesarios que podrán ayudarlos a combatir el peor de los decrecimientos, sin comprometer con ello la senda de desarrollo esbozada –y, en algunos casos, consolidada– con éxito durante la última década. Esto pone de relieve que uno de los principales riesgos para la región reside en la duración de la crisis en las economías de la OCDE, ya que, si ésta se prolonga, la respuesta política en América Latina podría ir deteriorándose paulatinamente a medida que se estrecha el margen de maniobra y reaparece la presión para tomar medidas insostenibles.

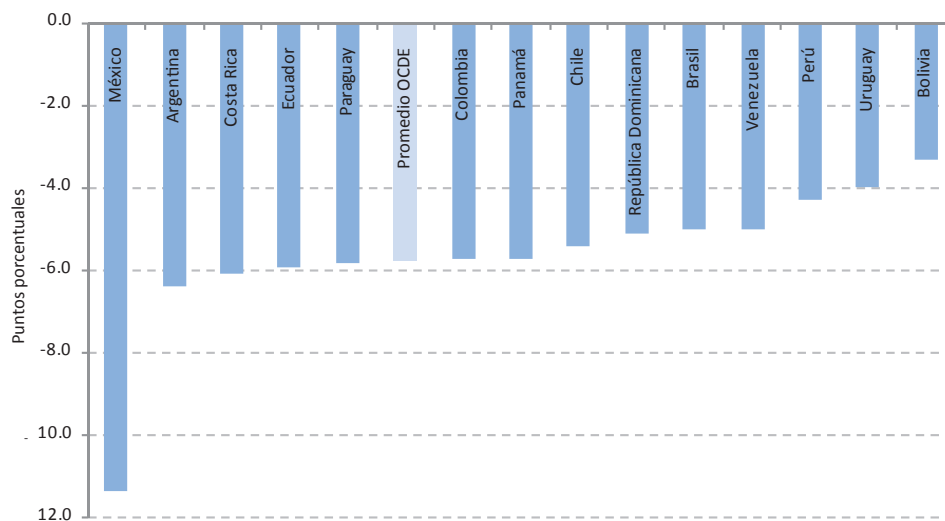
Pero la mejora de la política fiscal y monetaria no es el único factor que está contribuyendo a que varios países latinoamericanos resistan a la actual conmoción. De igual importancia resulta un cierto número de cambios estructurales, que, en cierto modo, explican la variedad de grados de exposición y resistencia hallados entre los diferentes países de la región. El mercado refleja esta heterogeneidad, y sus previsiones difieren sustancialmente de un país a otro.

Para aislar el efecto de la crisis, la gráfica 0.3 presenta el cambio entre las previsiones sobre el PIB para 2009 realizadas poco antes del hundimiento de Lehman Brothers a mediados de septiembre de 2008 y las de previsiones a junio

Una mayor resistencia es el resultado de las recientes políticas fiscales y monetarias, así como de un cierto número de cambios estructurales en las economías de la región

de 2009. Mientras que México ha perdido más de 11 puntos porcentuales de lo esperado en 2009, la caída de las expectativas para países como Chile o Perú es menor que el promedio de la OCDE de 5.8 puntos porcentuales.

Gráfica 0.3. Coste a corto plazo de la crisis sobre la producción
(Cambio en el crecimiento previsto del PIB en puntos porcentuales)



Nota: Cambio en puntos porcentuales entre las previsiones de crecimiento del PIB real para 2009 realizadas en junio de 2009 y en junio de 2008.

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, con base en *Economic Outlook* (OCDE, 2008b, 2009) y Consensus Forecasts (2009).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/725717223835>

¿Qué factores explican reacciones tan dispares ante una misma crisis mundial? La respuesta reside en la fortaleza de los dos vínculos a través de los cuales las economías latinoamericanas interactúan con el resto del mundo:

- **El vínculo por cuenta corriente**, a través del cual se intercambian bienes y servicios (exportaciones e importaciones) y se realizan otras transferencias corrientes, tales como los flujos de ingresos o de remesas.
- **El vínculo financiero**, a través del cual el ahorro se convierte en inversión y préstamo transfronterizos.

Una crisis profunda y prolongada en las economías desarrolladas afecta a ambos vínculos, ya que reduce a un tiempo la demanda para las exportaciones latinoamericanas y el ingreso disponible de los emigrantes que envían remesas; además, ante una crisis, los agentes económicos de las economías desarrolladas suelen reaccionar desviando la inversión hacia valores nacionales, tradicionalmente más seguros. Como resultado de todo lo anterior, una crisis altera el curso normal de flujos de cuenta corriente y financieros y, por ende, se propaga a todas las economías de una región por el proceso conocido como "contagio".

La incidencia de la crisis en cada uno de esos dos vínculos dependerá de dos elementos: el grado de exposición de una economía a los flujos y la resistencia de ésta a los choques transmitidos por cada canal. Desde los años 1990, la mayor parte del mundo, incluida América Latina, ha tendido hacia la globalización. Los países han abierto progresivamente sus fronteras a los mercados comerciales y financieros, al tiempo que se han ido distanciando de las políticas más proteccionistas que imperaron en la mayor parte del siglo XX. Esta mayor exposición e interdependencia no tiene por qué implicar obligatoriamente una

mayor vulnerabilidad, porque, de hecho, a medida que se han multiplicado los movimientos financieros y comerciales, los países han ido adquiriendo simultáneamente una mayor resistencia a posibles choques adversos. De este modo las economías han diversificado cada vez más sus exportaciones, han defendido sus carteras financieras, han establecido provisiones de liquidez en moneda extranjera, han protegido sus ingresos de los riesgos asociados a los términos de intercambio y han estabilizado su macroeconomía a fin de disponer del espacio necesario para aplicar estímulos fiscales y monetarios sostenibles. Como se analizará más adelante en este capítulo, desarrollar esa resistencia protege más adecuadamente a una economía que el atenuar simplemente la exposición a los intercambios financieros y comerciales.

Con el fin de evaluar el estado económico actual de América Latina y su perspectiva general, en el presente capítulo, se examinará en primer lugar la magnitud y las características de la presente crisis mundial, comparándola con anteriores crisis en la región, en particular, la de los desastrosos años 1980. Seguidamente, se elaborará y analizará una serie de indicadores sobre el grado de exposición de determinadas economías a los choques internacionales y sobre la resistencia de dichas economías a éstos. Tras ello, se estudiará la posibilidad de aplicar políticas fiscales y monetarias contracíclicas y la posible eficacia de éstas. En la conclusión, se debatirán las expectativas de desarrollo a largo plazo en América Latina y los riesgos que implican.

DESARROLLO DE LA PRESENTE CRISIS

Crisis mundial de liquidez: de agosto de 2007 a agosto de 2008

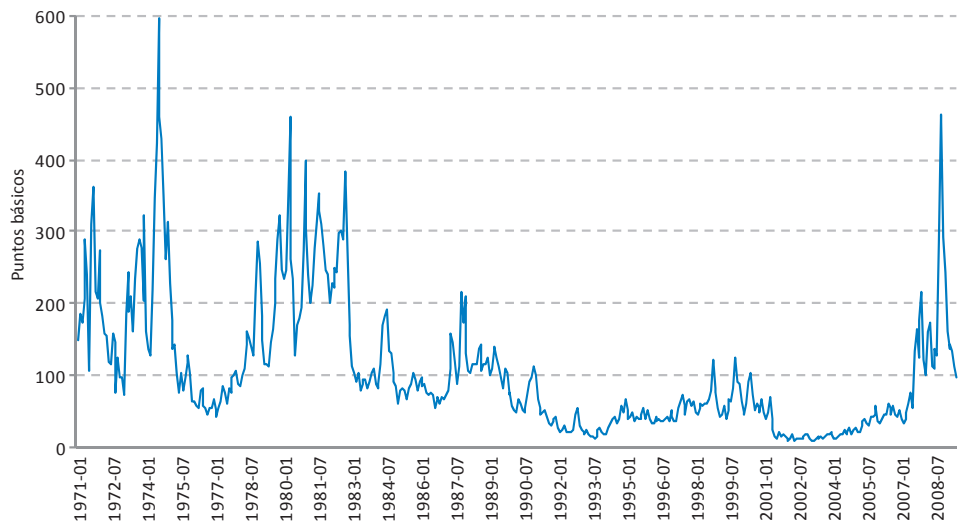
Los mercados financieros mundiales sintieron la primera ráfaga de aire frío a mediados de agosto de 2007, cuando la escasez de liquidez generalizada obligó al Banco Central Europeo (BCE), a la Reserva Federal (Fed) y a otros grandes bancos centrales a inyectar rápidamente 326 000 millones de dólares estadounidenses (USD) en el mercado financiero mundial. Este esfuerzo monetario concertado pretendía restaurar la súbita caída del préstamo interbancario. El desplome del mercado interbancario –parte de la savia del sistema financiero– vino provocado por el atesoramiento de liquidez de los bancos, que se mostraban poco dispuestos a prestarse unos a otros. Esta reacción, por repentina que pareciera, fue en realidad el resultado de la progresiva espiral de temor que se extendió entre los bancos ante la posibilidad de haber evaluado erróneamente la exposición de su balance y del de sus homólogos a los créditos de alto riesgo (*subprime*) del mercado hipotecario estadounidense.

Y el temor era justificado. Tras la explosión de la burbuja de los créditos de alto riesgo un año antes, se habían multiplicado las víctimas, entre las que, cada vez con mayor frecuencia, no sólo se contaban las esperadas, como la hipotecaria New Century Financial⁶. Un sinnúmero de departamentos de importantes instituciones financieras buscaban extraordinarias inyecciones de capital o entraban en crisis. Las discordancias en balance proliferaron a diestro y siniestro, mientras las empresas empezaron a tener serios problemas o tuvieron que anunciar enormes saneamientos de activos en un número cada vez mayor de países: a los fondos de inversión libre (*hedge funds*) de Bear Sterns vinieron a sumarse HSBC Holdings en el Reino Unido, la aseguradora AXA en Francia y el banco IKB Deutsche en Alemania. La consiguiente pérdida de confianza puede evaluarse claramente con el diferencial TED (*TED spread*) –definido como la diferencia entre el tipo de interés interbancario y aquél implícito en el precio de la deuda a corto plazo del Gobierno estadounidense–, que permite medir el riesgo de crédito percibido

La crisis mundial se ha desarrollado en dos etapas. La primera fue la contracción de la liquidez a partir de agosto de 2007

en los préstamos a bancos comerciales. La evolución del diferencial TED se ha recogido en la gráfica 0.4. En septiembre de 2007, había alcanzado niveles olvidados desde la crisis de las *Savings and Loans* (cooperativas de ahorro y crédito estadounidenses) desatada hacia 1987.

Gráfica 0.4. Diferenciales TED
(Puntos básicos)



Nota: Diferencial en puntos porcentuales entre el tipo de interés diario de un depósito en euros a tres meses y el tipo de interés de una letra del Tesoro a tres meses en el mercado secundario (emitida al descuento); promedios mensuales.

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, según la base de datos *Selected Interest Rates* de la Junta de la Reserva Federal.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/725804813702>

En los siguientes 12 meses que siguieron a ese agosto de 2007 y, a pesar de los enormes esfuerzos de las principales economías, la falta de liquidez inicial se fue convirtiendo progresivamente en una auténtica contracción crediticia. Para agosto de 2008, la Fed no sólo había reducido los tipos de interés al 1.5% (frente al 5.25% del año precedente), sino que había desplegado asimismo una batería de instrumentos poco convencionales para aportar mayor liquidez al sistema financiero. Le siguieron el BCE, el Banco de Inglaterra y el Banco de Japón aunque con una progresión menos sostenida: en Europa, los tipos pasaron del 5% al 4.25%; en el Reino Unido, del 5.75% al 5% y, en Japón, se mantuvieron en un discreto 0.75%. Simultáneamente, en el ámbito fiscal, se lanzaron varios paquetes de estímulos. Pero, pese a todas esas medidas monetarias y fiscales, el crédito mundial siguió drenándose, y los diferenciales TED no remitieron.

La rentabilidad de los títulos latinoamericanos aumentó, aunque menos de lo que hubiera cabido esperar. Los mercados parecían reconocer la mejora del perfil de riesgo de la región

Cuando la crisis financiera se propagó en los países desarrollados, la configuración del escenario se ajustó inicialmente a lo previsible: creció la incertidumbre; los inversores comenzaron a reequilibrar sus carteras para protegerse del riesgo; la "huida hacia la calidad" resultó casi una estampida, y las primas de riesgo subieron como flechas. Pero haciendo caso omiso de la Historia, América Latina aguantó el encadenamiento de los acontecimientos admirablemente bien. Durante los precedentes episodios de conmoción financiera, como la crisis de la deuda de 1982, la crisis del Este Asiático de 1997-98 o la crisis rusa de 1998, "la huida hacia la calidad" provocó que las primas de riesgo sobre los bonos soberanos de América Latina se dispararan a la par que las de los bonos de alto rendimiento –o "bonos basura"– en las economías desarrolladas. Pero esta vez, los mercados financieros mundiales diferenciaron y disociaron los riesgos

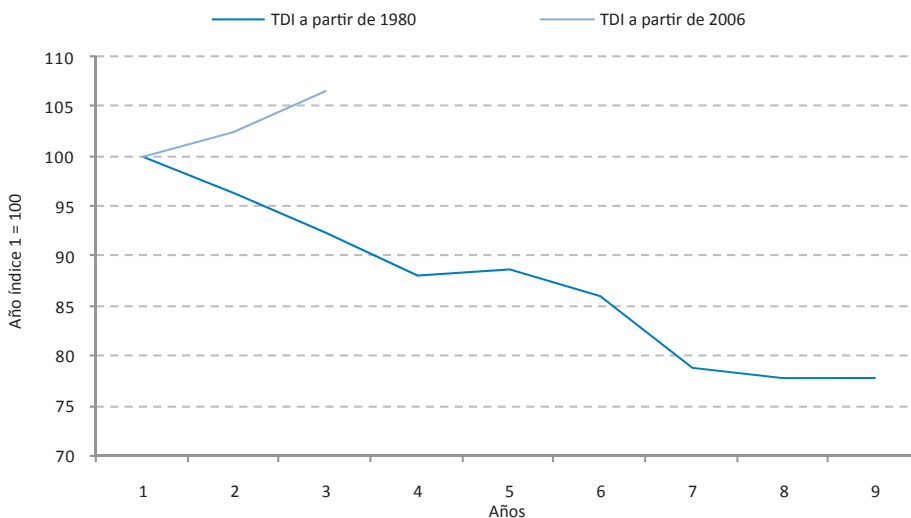
inherentes a las inversiones latinoamericanas de los de otros activos considerados tradicionalmente como arriesgados. Como resultado, los diferenciales de los bonos soberanos latinoamericanos aumentaron más lentamente. Tres razones explican la modesta repercusión de la crisis de liquidez en los resultados financieros latinoamericanos:

- **El vínculo por cuenta corriente se mantuvo sólido.** Como muestra la gráfica 0.5, los términos de intercambio de América Latina permanecieron firmes, gracias a los elevados precios de los productos básicos respaldados por el continuo crecimiento de China y las expectativas sobre su demanda futura. A su vez, las fuertes exportaciones aportaron la garantía necesaria para calmar a los inversores internacionales cada vez más inquietos. Las remesas siguieron estables, dado que la presión de los diversos mercados laborales de las economías de la OCDE se contuvo hasta el segundo trimestre de 2008. (En ese momento, la tasa de desempleo media de la OCDE era del 5.8%; en Estados Unidos y España, dos importantes fuentes de remesas, la tasa de desempleo era del 5.4% y del 10.5% respectivamente.)
- **Las economías se mostraron más resistentes a los choques financieros.** Una menor cantidad de deuda soberana con vencimientos más largos y una proporción mayor de deuda denominada en moneda nacional limaron el riesgo de que se produjeran fugas de capitales retroalimentadas y sus efectos. Además, los bancos centrales, liberados de mandatos (potencialmente peligrosos), habían ido ganando la suficiente credibilidad como para defender el tipo de cambio.
- **La mayoría de los países de la región se enfrentaron a la crisis como exportadores netos de capital.** La gráfica 0.6 evidencia que, contrariamente a la crisis de los años 1980, esta vez, la mayoría de los países de la región contaban con balanzas por cuenta corriente positivas (aunque seguían siendo deudores netos de stocks totales).

Los términos de intercambio se mantuvieron sólidos, la denominación y la cantidad de deuda soberana eran más sostenibles, y la mayoría de las naciones se habían convertido en exportadores de capital

Por desgracia, ese primer año no iba a marcar el final de la crisis. Muy al contrario, el mes de septiembre de 2008 trajo con él una nueva fase, a la vez más profunda y con visos de ser más prologada.

Gráfica 0.5. Evolución de los términos de intercambio (TDI) en América Latina: 1980 frente a 2006

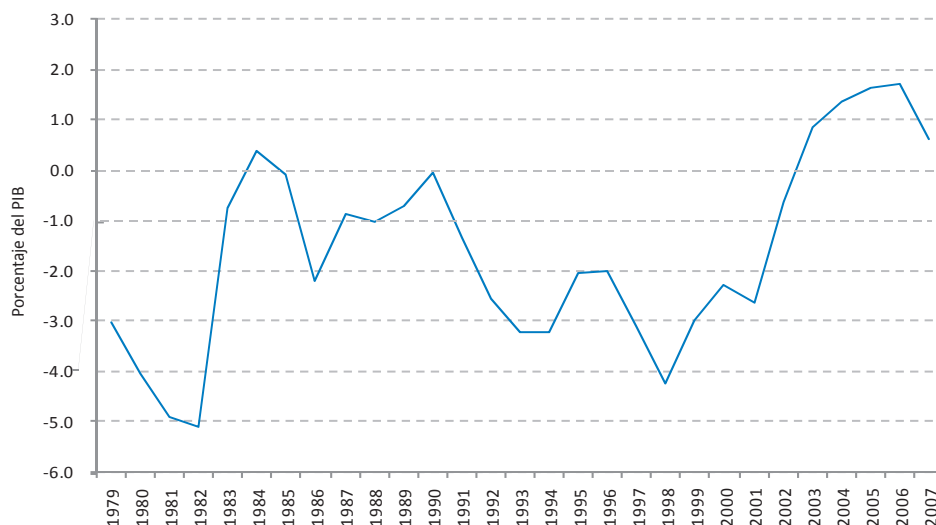


Nota: Índices 1980 y 2006 = 100 respectivamente.

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, según la base de datos Estadísticas e Indicadores Económicos (BADECON) de la CEPAL.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/725833080102>

Gráfica 0.6. Balanza por cuenta corriente latinoamericana
(Porcentaje del PIB)



Nota: Datos agregados de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Perú, República Dominicana y Venezuela.

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, según las bases de datos *International Financial Statistics (IFS)* del FMI y *World Development Indicators (WDI)* del Banco Mundial.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/725834338324>

CONGELACIÓN DEL CRÉDITO Y RECESIÓN MUNDIAL: DE SEPTIEMBRE DE 2008 EN ADELANTE

El descalabro de Lehman Brothers en septiembre de 2008 desencadenó la segunda etapa de la crisis, mucho más profunda

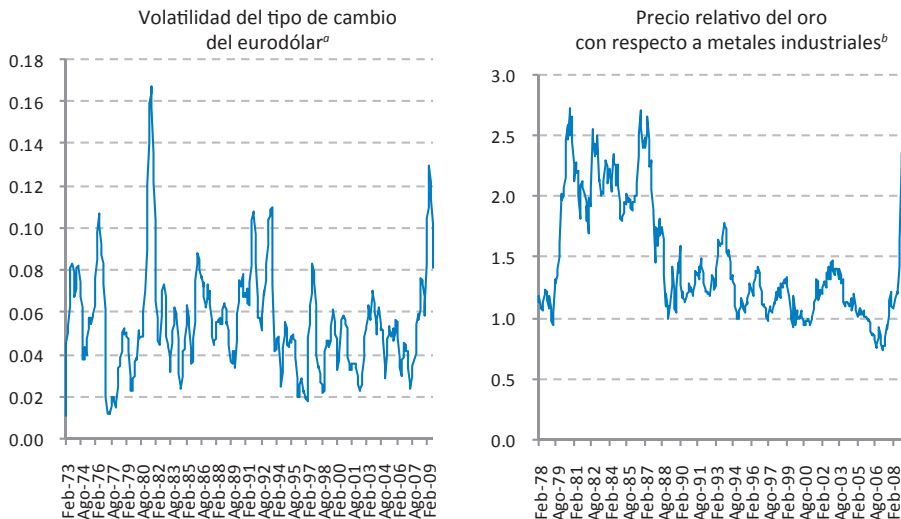
El 15 de septiembre de 2008, el banco de inversiones estadounidense Lehman Brothers se declaró en quiebra, desencadenando así una crisis bancaria generalizada. Los agentes económicos de los países industrializados (empresas, consumidores y gobiernos) revisaron sus expectativas a la baja y se prepararon para hacer frente a la peor recesión mundial desde la Gran Depresión. Esta vez, América Latina fue sacudida por fuertes ondas negativas a través de sus vínculos financiero y comercial: por el primero de esos vínculos, llegó a la región el revés sufrido por los mercados crediticios mundiales, mucho mayor que el año precedente; y, por el segundo, el desplome del ingreso mundial y del comercio internacional.

La conmoción financiera se manifestó inmediatamente en el sector bancario, y los diferenciales TED alcanzaron niveles nunca vistos desde 1973 –una fecha en la que el mundo lidiaba con el colapso del sistema de Bretton Woods, la crisis del petróleo y el desplome bursátil de 1972-73. El revés afectó a algo más que los mercados de crédito, y las acciones se hundieron en todo el mundo. Al mismo tiempo, el valor de las principales monedas comenzó a tornarse cada día más incierto. La volatilidad del tipo de cambio del eurodólar subió a niveles sin precedentes desde los años 1980, como lo muestra el panel izquierdo de la gráfica 0.7. Los inversores corrieron a refugiarse. El incremento del precio

relativo del oro -tradicionalmente, un puerto seguro en tiempos de incertidumbre- constituye una elocuente muestra de este comportamiento; su evolución se ha plasmado en el panel derecho de la gráfica 0.7.

Gráfica 0.7. Mediciones de aversión general al riesgo y volatilidad

35



Notas:

- a) Desviación estándar por periodos sucesivos de 12 meses.
b) Razón entre los precios al contado en USD.

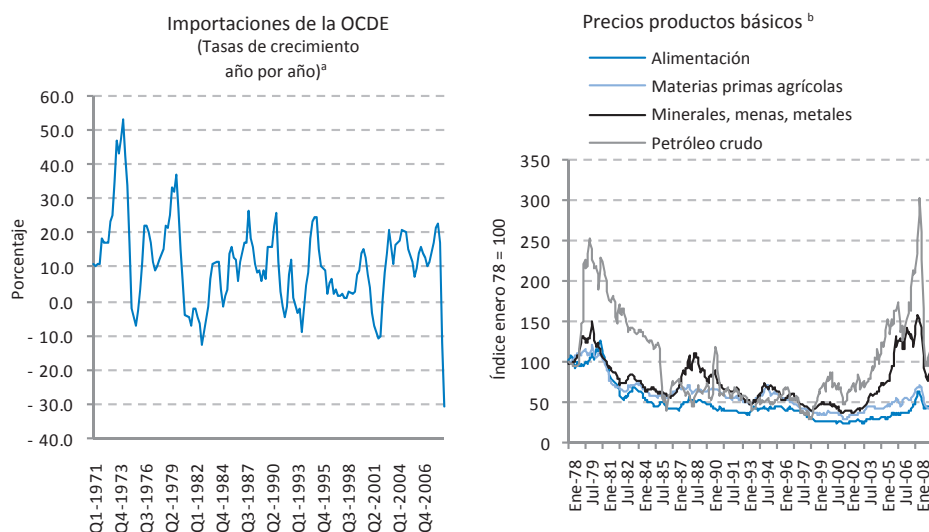
Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, según la base de datos *Datastream*.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/725837845883>

Y, lo que es peor, esta vez el choque financiero llegó acompañado de un considerable choque comercial. El comercio mundial se hundió en el último trimestre de 2008 y el primer trimestre de 2009, debido al agotamiento del crédito para el financiamiento del comercio y el consiguiente atrincheramiento de la demanda mundial. La OCDE prevé un descenso del comercio mundial del 16% en 2009 (previsiones a junio 2009).

Como bien plasma la gráfica 0.8, se estima que, en 2009, se producirá el mayor desmoronamiento de la demanda mundial desde la Gran Depresión, que arrastrará a la baja los precios de las exportaciones latinoamericanas y de los productos básicos en general (ilustrado en el panel de la derecha). Las remesas, que han caído ya en picado, seguirán bajo presión como resultado de las crecientes tasas de desempleo en los países de la OCDE; al respecto, la OCDE prevé un fuerte desempleo en dos países clave para los envíos de remesas: Estados Unidos, en el que espera un 10.1% de desempleo en 2010, y España, con un desempleo previsto del 19.6% para la misma fecha.

La volatilidad alcanzó niveles históricos, y el comercio mundial y los precios de los productos básicos se desmoronaron

Gráfica 0.8. Demanda externa y precios de los productos básicos

Notas:

a) Las importaciones están denominadas en USD corrientes.

b) Precios en USD deflacionados por el IPC de Estados Unidos –excepto la alimentación– desestacionalizado.

Fuentes: *Key Short-term Indicators* (2009) de la OCDE, y cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, según las bases de datos *Commodity Price Statistics* de la UNCTAD y BLS.
 StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/725880833481>

EXPOSICIÓN Y RESISTENCIA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

El contexto exterior es al menos tan negativo como en los años 1980. La capacidad de la región para hacer frente a este reto se ha evaluado realizando mediciones de la exposición y la resistencia

La combinación de los choques comercial y financiero descritos anteriormente resulta alarmante. Numerosos indicadores mundiales se encuentran en niveles vistos por última vez a principios de los años 1980 –es decir, al inicio de la crisis de la deuda latinoamericana y de la “década perdida”–. Sin embargo, dados los múltiples cambios estructurales operados en las economías latinoamericanas desde finales de los años 1980 y principios de los años 1990, cabe preguntarse si la Historia tiene por qué repetirse. ¿Esos cambios han mejorado o empeorado la capacidad de las economías de la región para hacer frente a la crisis actual? Por una parte, la globalización financiera y comercial implica que los países latinoamericanos están cada vez más expuestos a la conmoción mundial. Por otra parte, América Latina ha desarrollado también su resistencia.

A fin de evaluar y comparar la forma en que los choques mundiales afectan a las diferentes economías latinoamericanas, se han elaborado índices para los vínculos comercial y financiero. Estos índices distinguen entre exposición y resistencia de la siguiente forma:

- **Exposición:** envergadura del vínculo externo, medida tanto por su tamaño en relación con la economía del país como por su importancia para el crecimiento.
- **Resistencia:** atributos que pueden resistir a los choques externos canalizados por cada vínculo o disiparlos, tales como la diversificación de las exportaciones o las provisiones de liquidez internacional; otra importante fuente de resistencia, común tanto al vínculo comercial como al financiero, es la disponibilidad de instrumentos de política contracíclica.

Vínculo por cuenta corriente y diversificación

Para varias economías latinoamericanas, las exportaciones se han convertido en motor cada vez más consistente de su crecimiento. Pero, precisamente, la crisis generalizada reduce el poder adquisitivo mundial y, en consecuencia, debilita a un significativo número de industrias. Con el fin de evaluar hasta qué punto los países de América Latina y del Caribe se hallan a expensas de una caída del comercio mundial, se han analizado nueve países: las siete mayores economías de la región (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela) y dos representantes de Centroamérica y del Caribe (Costa Rica y República Dominicana).

En cada país, el nivel de exposición a los choques comerciales mundiales se ha plasmado mediante dos mediciones. La primera es el grado de apertura comercial: un mayor volumen de transacciones comerciales amplificará los efectos macroeconómicos de los choques en las exportaciones o en los términos de intercambio. A fin de calibrar el grado de la apertura comercial, se ha recurrido a una razón bien asentada en la literatura científica: la proporción del volumen de transacciones comerciales (exportaciones más importaciones) en el PIB; con objeto de centrarse en la estructura productiva de los países, los valores a paridad de poder adquisitivo (PPA) se han corregido con los términos de intercambio (de *Penn World Tables* 6.2). Para cada país, se ha considerado la apertura en 1981 y 2007, es decir, en los años inmediatamente anteriores a las crisis de 1982 y 2008. Una vez así definida la apertura, se ha graduado ésta en una escala de 0 a 1, donde los valores más elevados representan un mayor grado de exposición. De esta forma, a Costa Rica, por ejemplo, le corresponde el valor 1 en 2007, año en que su volumen de transacciones comerciales representó el 98% del PIB; Argentina y Brasil arrojan un valor 0 en 1981, ya que sus respectivos volúmenes de transacciones representaron tan sólo un 12% de su PIB ese año.

La exposición por cuenta corriente se ha medido teniendo en cuenta la combinación de la apertura comercial, la dependencia del crecimiento de las exportaciones y las remesas

La segunda dimensión evaluada, de naturaleza dinámica, se detiene en el papel que desempeñan las exportaciones en la estrategia de desarrollo de cada país. La estrategia de desarrollo elegida determinará la importancia que revista el comercio en el crecimiento a largo plazo. Para medir esta dimensión, se ha considerado la contribución de las exportaciones al crecimiento del PIB durante la década precedente a cada crisis. Los flujos se han valorado en USD y no en términos de PPA, a fin de reflejar debidamente el peso de la demanda externa en el ingreso total generado por cada economía. Tras lo anterior, se ha procedido a la gradación de los países al igual que en el caso de la apertura comercial. Y así, para 2007, Chile registra el valor 1 (ya que el aumento de las exportaciones había contribuido en un 67% al crecimiento total del PIB en la década anterior), mientras el nivel 0 corresponde a Argentina en 1981 (ya que sus exportaciones contribuyeron sólo en un 6% del crecimiento total)⁷.

Pero, además del comercio, también la emigración genera otros vínculos por cuenta corriente que afectan significativamente tanto a los países de origen como a los receptores. Las remesas constituyen un vínculo de esta clase, y las entradas netas positivas corren paralelas al comercio en las operaciones por cuenta corriente de la mayoría de los países latinoamericanos. Esta particular fuente de intercambio con el extranjero ha ido aumentando sin cesar, en particular, en México –donde las entradas de remesas superaron los ingresos internacionales del petróleo en 2007– y en la República Dominicana –donde las remesas representan hoy un impresionante 10% del PIB⁸. Unas entradas de remesas sustanciales exponen a las economías latinoamericanas a los ciclos de los mercados laborales de los países de la OCDE, puesto que los salarios son la principal fuente de ingresos de los emigrantes. El recuadro 0.1 pasa revista a la experiencia histórica en este ámbito y evidencia que las remesas pueden resultar ser menos volátiles que otros flujos financieros.

Los flujos de remesas se han calculado de modo similar al indicado anteriormente, es decir, calculando primero la proporción de las remesas en el PIB de los nueve países latinoamericanos seleccionados en el año anterior a cada una de las dos fuertes crisis consideradas (1981 y 2007) y ordenando posteriormente los resultados de 0 a 1, con las siguientes pautas: a las remesas que representaban menos del 0.3% del PIB se les ha asignado un valor de 0 y a aquellas cuya proporción superaba el 5% del PIB, se les ha otorgado el valor 1. Existe una considerable heterogeneidad entre los diferentes países; así, en Chile y Brasil, las remesas estaban cerca de 0 en ambos periodos, mientras que, en la República Dominicana, las remesas han crecido del 3% a aproximadamente el 10% del PIB y tienen, por lo tanto, una puntuación de 1.

Recuadro 0.1. Remesas en tiempos difíciles: lecciones del patrón oro

El depender económicamente de las transferencias de los emigrantes no es un fenómeno exclusivo de los países en desarrollo actuales. Hace un siglo, fueron muchas las naciones europeas que tuvieron que vérselas con los altibajos de los flujos de remesas. Atraídos por el rápido desarrollo del Nuevo Mundo, millones de europeos se trasladaron allende los mares, y el dinero que éstos enviaban alimentó las economías europeas y espoleó el consumo, el ahorro y la inversión. Al igual que hoy, esos flujos eran sensibles al ciclo económico de los países que acogían a los emigrantes.

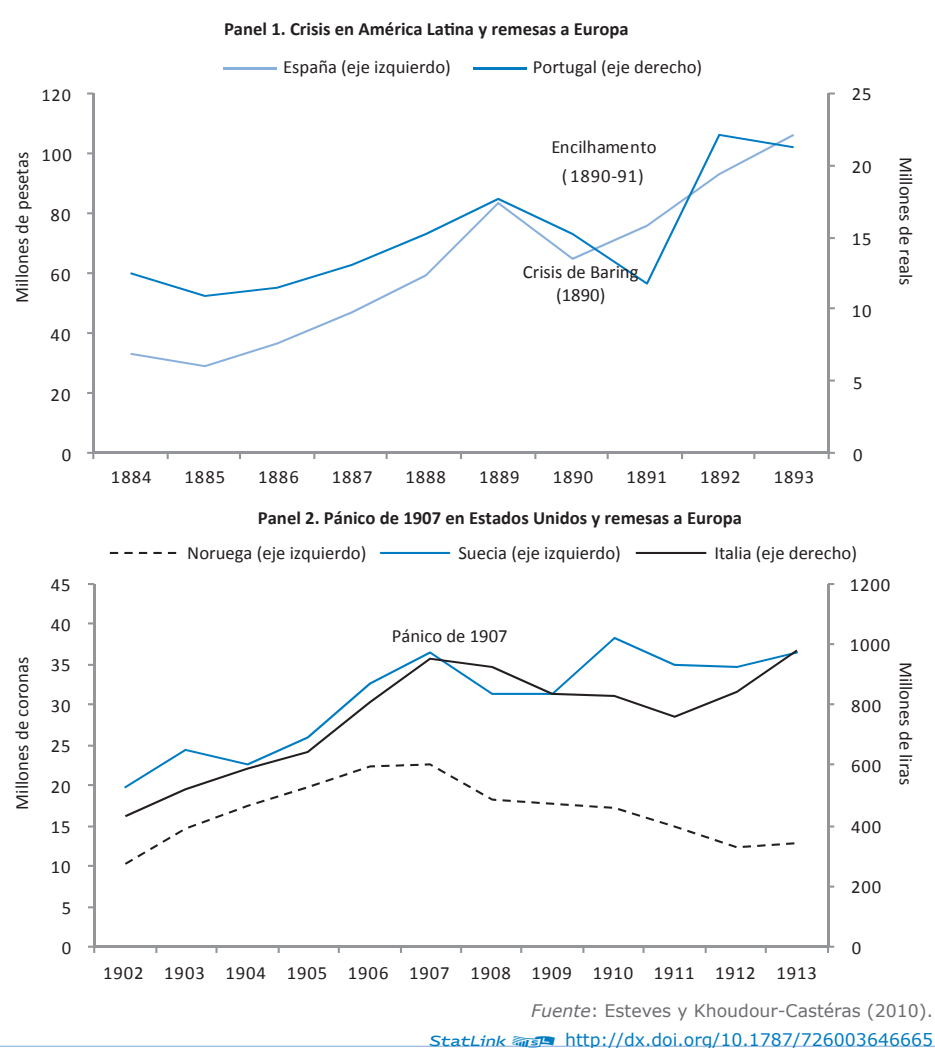
La gráfica 0.9 ilustra la clara repercusión que tuvieron las crisis financieras en los países de acogida de los emigrantes europeos sobre las remesas dirigidas al Viejo Continente. Tras la crisis de Baring en Argentina, las transferencias a España cayeron un 22% en 1890, mientras, en Brasil, el *Encilhamento* de 1890-91 hizo que las remesas a Portugal se redujeran un 14% en 1890 y un 23% en 1891 (panel 1). De igual modo, el Pánico de 1907 en Estados Unidos se vio acompañado de una acusada reducción de las remesas a Europa entre 1907 y 1909: la caída fue del 12% en las remesas hacia Italia; del 15% en las destinadas a Suecia; y del 21% en las enviadas a Noruega (panel 2). Con todo, la pendiente descendente solió ser de corta duración y, por lo general, no afectó a la tendencia a largo plazo de las entradas de remesas.

Pero, al igual que hoy, en ese periodo anterior a la I Guerra Mundial, las remesas eran, pese a todo, mucho menos volátiles que otros ítems de la balanza de pagos de los países de origen de los emigrantes. En épocas de inestabilidad financiera o de ralentización económica en los países de origen, el capital extranjero tendía a huir, mientras que los emigrantes que vivían en el exterior tendían a enviar *más* dinero a sus familias, instaurándose así un modelo de remesas contracíclico. Según Esteves y Khoudour-Castéras (2010), las remesas contribuyeron a preservar la estabilidad financiera en las economías europeas periféricas, en particular en aquellas con tipos de cambio fijos. Partiendo de un muestreo de las economías con una fuerte emigración (Austria-Hungría, España, Italia, Portugal y Suecia) en el periodo 1880-1913, estos autores muestran cómo las remesas redujeron notablemente la probabilidad de incidencia de las perturbaciones financieras, tales como, entre otras, las paradas repentinas y las reversiones en cuenta corriente⁹. El papel de ajuste que desempeñaron las remesas fue particularmente significativo para los países que habían adoptado el patrón oro y que, por lo tanto, no podían apoyarse en fluctuaciones del tipo de cambio.

Esos resultados coinciden con los hallados recientemente por Bugamelli y Paternò (2006), que llegan a la conclusión de que, para un conjunto de datos relativo a 110 países en desarrollo entre 1976 y 2003, un elevado nivel de remesas (superior al 3% del PIB) limita el riesgo de reversión en cuenta corriente. Las remesas facilitan que los países con limitado acceso a los mercados internacionales de capitales o que se enfrentan a movimientos de capitales procíclicos puedan compartir el riesgo internacional.

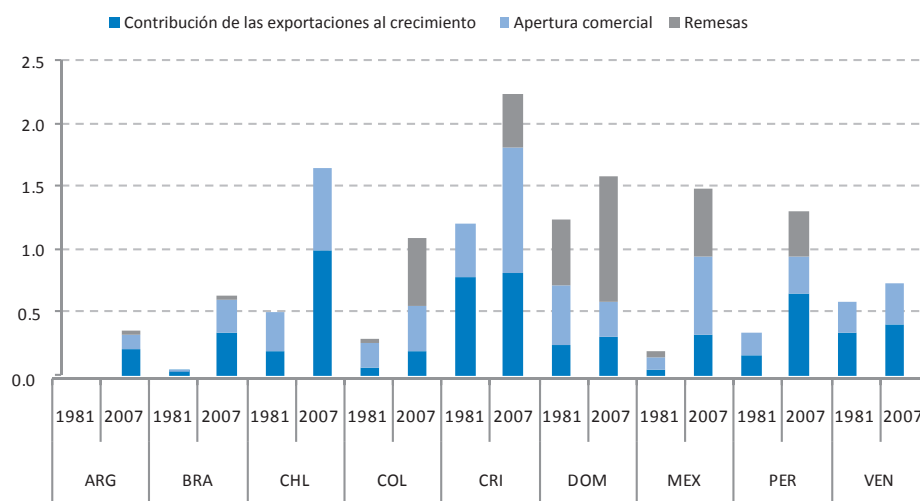
Puede que, en un principio, la apertura a los mercados internacionales haga que los países se muestren más vulnerables a la volatilidad financiera, pero esos países pueden obtener beneficios de la apertura financiera si existen suficientes mecanismos amortiguadores –entre ellos, las remesas–, que contribuyan a compensar los costes derivados de los choques financieros internacionales.

Gráfica 0.9. Crisis financieras y remesas antes de la I Guerra Mundial



El “índice de exposición por cuenta corriente” (IECC) se obtiene sumando los tres resultados graduados anteriormente descritos, es decir, los dos relacionados con el comercio y uno con los flujos de remesas. En consecuencia, puede decirse que la evolución del IECC refleja el proceso de globalización emprendido por la región desde los años 1990. Como pone de manifiesto la gráfica 0.10, el IECC ha aumentado en todos los países. Costa Rica aparece en la actualidad como la economía más expuesta de la región, seguida de cerca por Chile, México y Perú, y también la República Dominicana, ésta debido principalmente a su dependencia de las cuantiosas entradas de remesas.

Gráfica 0.10. Índice de exposición por cuenta corriente



Nota: Cada indicador se ha graduado de 0 a 1; los valores más elevados representan un mayor grado de exposición. Véase el texto para más detalles sobre la elaboración de estos indicadores.

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, según la base de datos IFS del FMI, *Penn World Tables 6.2* y la base de datos WDI del Banco Mundial.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/726017652173>

El IECC capta la exposición relativa, pero no indica necesariamente qué países son más o menos vulnerables a los choques globales. Un país puede estar más abierto al exterior y, por consiguiente, más expuesto a los ciclos económicos mundiales, pero también puede haber desarrollado al mismo tiempo valiosos puntos de resistencia. Al respecto, la diversificación comercial es la primera barrera que se alza frente a los choques transmitidos por cuenta corriente. De hecho, desde los años 1980, la cesta de exportaciones latinoamericana se ha venido diversificando, lo que ha reducido el riesgo de los términos de intercambio, ya que esta mayor diversidad se traduce en que la caída del precio de un ítem de exportación dado sea proporcionalmente menor.

La resistencia por cuenta corriente combina la diversificación de las exportaciones, tanto en términos de producto como de mercados, y la dispersión geográfica de las remesas

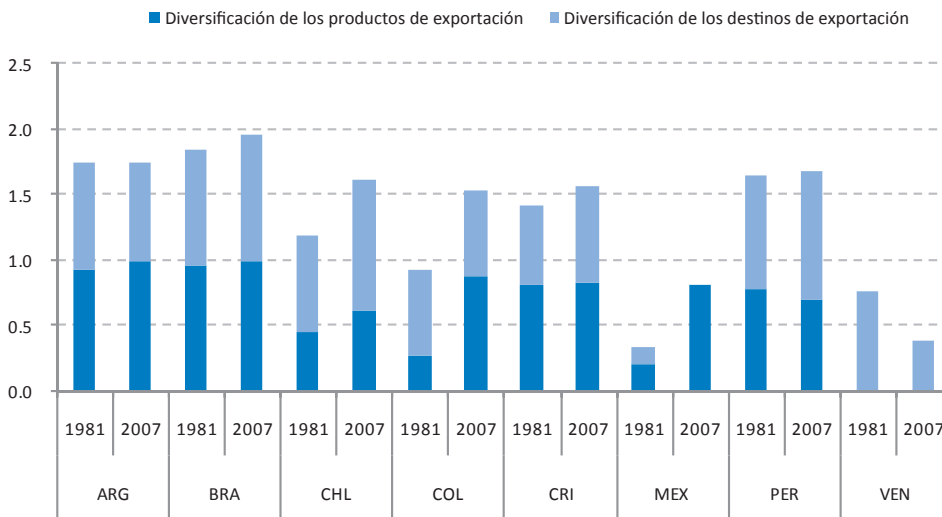
Para dar cuenta de la diversificación de productos, se ha construido un índice de concentración Herfindahl-Hirschman (HH), que alcanza el nivel máximo de 1 si todas las exportaciones se concentran en una actividad y el nivel mínimo de $1/N$ si las exportaciones se distribuyen por igual entre las N diferentes ramas industriales disponibles en una economía. Si se examina el valor en USD de las exportaciones en cada una de las 90 actividades catalogadas por la base de datos UNCTAD TRAINS (clasificación de 2 dígitos CUCI, versión 1), cabe afirmar que las economías latinoamericanas se han diversificado notablemente desde los años 1980: en 1981, las exportaciones latinoamericanas estaban muy concentradas –con un índice de 0.16 frente al 0.07 correspondiente al comercio mundial total–, pero, hacia 2007, esto es, justo antes de la presente crisis, la diversificación de las exportaciones latinoamericanas había igualado el índice HH del comercio mundial, que seguía siendo de 0.07.

Sin embargo, no todos los países de la región comparten este fenómeno de diversificación de las exportaciones. Y así, mientras que Chile redujo significativamente su dependencia de las exportaciones de cobre (con un índice de concentración que descendió de 0.4 en los años 1970 a 0.13 en la década previa a la crisis de 2008), las exportaciones de Venezuela han continuado dependiendo en gran medida del petróleo (con un índice de concentración que permaneció cerca de 0.85 durante prácticamente todos los años 1970 y de 0.70 en la década anterior a la crisis de 2008).

Sin embargo la diversificación de productos constituye sólo un elemento de esta historia. Muchos de los bienes y servicios que se exportan desde América Latina aún no están aún completamente integrados en los mercados mundiales, por lo que buena parte de su comercio se lleva a cabo a través de acuerdos bilaterales. Esto significa, pues, que un país se cubrirá del riesgo no sólo diversificando el objeto de sus exportaciones, sino también el destino geográfico de éstas¹⁰. Considerando seis zonas destinatarias de exportaciones (Estados Unidos, la Unión Europea, Japón, China, otros países latinoamericanos y "otros países orientales"¹¹), se ha aplicado de nuevo el índice Herfindahl-Hirschman para cada país usando las exportaciones totales a cada una de esas zonas. Dado que, por una parte, la creciente importancia de China para países como Argentina, Brasil, Chile y Perú ha hecho aumentar la diversificación, pero que, por otra parte, Estados Unidos ha consolidado su posición como principal destino de las exportaciones de otros países latinoamericanos, como Colombia, Costa Rica, México y Venezuela, la conclusión es que, en términos agregados, América Latina no ha diversificado sus destinos de exportación.

El "índice de resistencia por cuenta corriente" (IRCC) se ha plasmado en la gráfica 0.11. Este índice recoge el nivel de diversificación tanto de los productos de exportación como de los destinos geográficos de la siguiente forma: para cada una de estas dos dimensiones, se ha definido un índice igual a 1 menos el correspondiente índice de concentración HH, tras lo que se ha procede a la gradación de cada índice asignando un valor de 0 a los resultados pequeños (inferiores a 0.5) y de 1 para el escenario que registra mayor diversificación. En cuanto a los productos, Brasil es el país que cuenta actualmente con una cesta de exportación más diversificada, mientras las exportaciones chilenas son las más diversificadas en términos de destinos.

Gráfica 0.11. Índice de resistencia por cuenta corriente



Nota: Cada indicador se ha indexado entre 0 y 1; los valores más elevados representan un mayor grado de resistencia. Véase el texto para más detalles sobre la elaboración de estos indicadores.

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, según la base de datos UNCTAD TRAINS.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/726032364045>

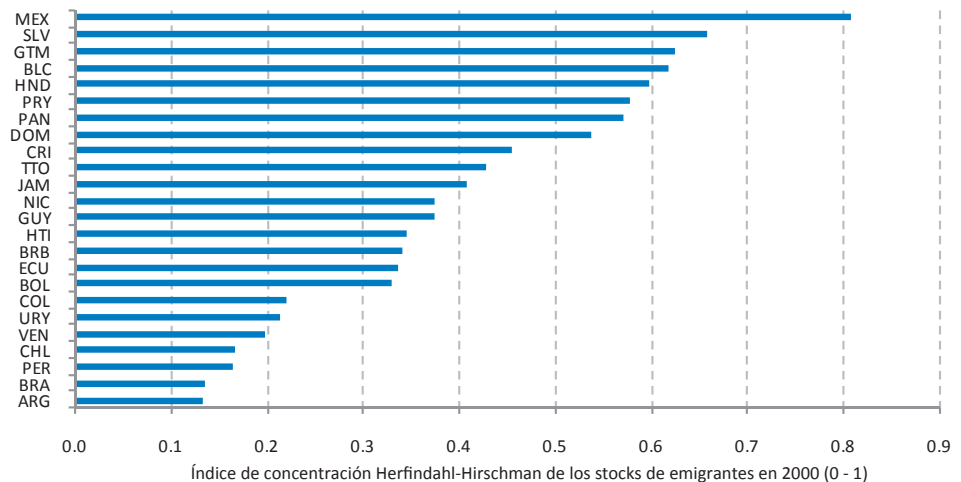
Todos los países del muestreo han diversificado su cesta de exportaciones. La diversificación geográfica es más matizada, y podría parecer mayor por la aparición China como socio comercial

En cualquier caso, todos los países del muestreo disponen de una cesta de exportaciones más diversificada que en los años 1980. Aunque la mejora pueda haber sido débil en algunos casos, en otros, como ocurre en Colombia y México, el cambio es amplio y significativo. La diversificación geográfica, por su parte, no muestra una tendencia tan clara. Brasil, Chile, Costa Rica y Perú son las únicas economías en las que ha aumentado esta diversificación, gracias en su mayor parte a la irrupción de China como importante socio en la escena comercial mundial. Las exportaciones mexicanas son las menos diversificadas desde el punto de vista geográfico, ya que casi el 80% de éstas cruzan la frontera norte del país con destino a Estados Unidos.

Brasil obtiene la mayor puntuación en términos de diversificación total, con una gran variedad tanto de productos como de destinos, seguido de cerca por Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica y Perú. México, por su parte, pese a disponer de la cesta de exportaciones más diversificada, viene muy por detrás de los anteriores, debido a la gran concentración geográfica de sus exportaciones, mientras Venezuela queda relegada a la última posición por su dependencia de un producto de exportación en concreto: el petróleo.

Pero un país puede gozar de diversificación no sólo en sus flujos de exportación, sino también en las remesas que recibe. Los flujos de remesas son más resistentes si los ingresos de los emigrantes provienen de un amplio abanico de actividades o si los emigrantes están repartidos en numerosos países anfitriones. Por desgracia, en la práctica, los países muy expuestos a las remesas resultan ser también los menos diversificados. La gráfica 0.12 evidencia que los emigrantes de México, la República Dominicana y Costa Rica se hallan muy concentrados (de forma general, en Estados Unidos), lo que conviene contrastar con la distribución de emigrantes mucho más variada de países como Chile, Brasil y Argentina. Perú es el único país que cuenta a la vez con gran exposición a las remesas y con una significativa resistencia.

Gráfica 0.12. Concentración de emigrantes por destino geográfico



Nota: El índice de concentración Herfindahl-Hirschman (HH) se ha elaborado computando los stocks bilaterales de emigrantes de cada país de la región en relación con los países del resto del mundo; el índice tiene por límites 0 y 1, donde los valores más elevados representan un mayor nivel de concentración geográfica de los migrantes.

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, con base en Ratha y Shaw (2007).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/726044360458>

Vínculo financiero y resistencia

Al leer la historia de América Latina, se observa rápidamente que el malestar financiero es el origen de la mayoría de las crisis de la región. Esta vulnerabilidad histórica ante las vicisitudes financieras tiene sus raíces en la constante necesidad de financiamiento externo que ha padecido América Latina, reflejada, al menos hasta fecha reciente, en las entradas netas positivas de capital (la otra cara de la moneda del déficit por cuenta corriente observado históricamente en América Latina). Pero, en la actualidad, la región se encuentra en una situación muy diferente, ya que, al principio de la presente crisis, muchos países latinoamericanos registraban superávits por cuenta corriente. En el transcurso de la pasada década, los balances externos nacionales mejoraron ostensiblemente en numerosos países latinoamericanos, creando así el potencial necesario para una adecuada estabilidad macroeconómica.

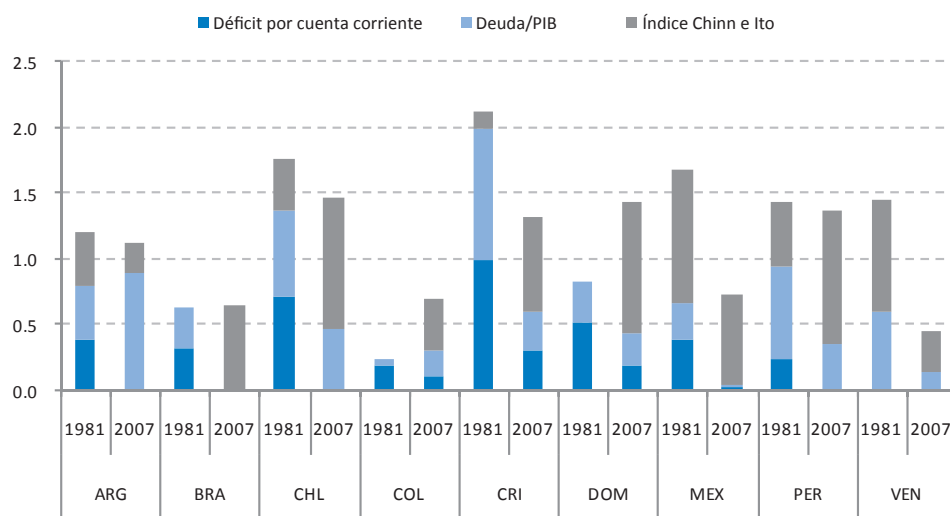
Pero un superávit neto por cuenta corriente no excluye en sí la *necesidad* de financiamiento externo. En primer lugar, América Latina sigue siendo deudora neta. En segundo lugar, pueden existir necesidades de liquidez, a corto plazo pero constantes (por ejemplo, para financiar el comercio), que quedan claramente anotadas en cualquier contabilidad anual o trimestral. En tercer lugar, un préstamo que pagar en diez años es muy diferente de un préstamo renovable cada seis meses. Por último, un país no está constituido por un conjunto de entidades uniformes que se comportan de idéntico modo, y en toda economía existen al menos tres agentes esenciales muy diferentes: los hogares, las empresas y el Gobierno. El que un país sea prestamista neto del resto del mundo no significa necesariamente que todos sus agentes gocen de autosuficiencia financiera. Por todos esos motivos, la valoración de la exposición a los choques financieros no deberá basarse en las entradas netas, ya que las entradas brutas de capital y los vencimientos de la deuda revisten la misma importancia.

Con el fin de examinar este particular, se ha recurrido a un índice de exposición financiera basado en tres variables. En primer lugar, los déficits por cuenta corriente como proporción del PIB, variable utilizada para representar las continuas necesidades financieras; los déficits se han calculado como el promedio de déficits de los tres años anteriores a cada una de las crisis mundiales de 1982 y 2008. En segundo lugar, para reflejar la carga de la deuda, se ha recurrido a la deuda externa en relación con el PIB. Y en tercer y último lugar, se ha computado el indicador de apertura financiera elaborado por Chinn e Ito (2008), con datos del informe anual del FMI *Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions*; este indicador intenta plasmar el marco normativo, centrándose en la existencia de multiplicidad de tipos de cambio, en las restricciones que pesan sobre las operaciones por cuenta corriente o por cuenta de capital, y en los controles del tipo de cambio, tales como la exigencia impuesta a los exportadores de abandonar una parte de sus intercambios con el extranjero¹².

Al igual que anteriormente, estas tres dimensiones se han graduado de 0 a 1 y se han sumado posteriormente para crear el índice de exposición financiera que aparece en la gráfica 0.13. Los países que han abierto notablemente sus mercados financieros, como Chile y Perú, no se hallan necesariamente más expuestos hoy a los choques financieros que en los años 1980, puesto que ya no arrastran déficits de peso y su carga de deuda es menor.

La exposición financiera se ha medido combinando la proporción del déficit por cuenta corriente y de la deuda externa como proporción del PIB con un indicador de apertura financiera

Gráfica 0.13. Índice de exposición financiera



Nota: Cada indicador se ha graduado de 0 a 1, donde los valores más elevados representan una mayor exposición. Véase el texto para más detalles sobre la elaboración de estos indicadores.

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo, según las bases de datos IFS del FMI, WDI y *Global Development Finance* (GDF) del Banco Mundial, y en Chinn e Ito (2008).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/726074713436>

La exposición teórica debida a la presencia de bancos extranjeros en los sistemas financieros nacionales se ve mitigada por circunstancias particulares de la región

Algunos analistas han argumentado que la presencia de bancos extranjeros en el sistema financiero nacional podría ser otra posible vía de contagio. Por lo general, la inversión extranjera directa (IED) en el sector bancario ha contribuido a que los mercados financieros de la región fuesen más eficaces y funcionasen mejor (Micco *et al.* 2004). No obstante, si las filiales de los bancos internacionales se ven obligadas a seguir una estrategia de grupo, un problema grave de liquidez en la sede o en otro punto de la red corporativa (por ejemplo, en Europa Central y Oriental para los bancos europeos) podría provocar una contracción del crédito en América Latina. Dada la gran presencia de bancos mundiales en varios de los sistemas financieros de la región, esta vía de transmisión podría resultar potencialmente importante.

Tal y como señala el FMI en su informe *Perspectivas Económicas: las Américas* de mayo de 2009 (FMI, 2009a), los problemas sistémicos en el sector financiero latinoamericano se ven mitigados por cuatro factores: en primer lugar, las operaciones de préstamo de los bancos internacionales en la región se llevan a cabo esencialmente por las filiales locales de éstos y están denominadas en moneda nacional, en lugar de basarse en préstamos transfronterizos en moneda extranjera; por otra parte, las filiales no dependen fundamentalmente del crédito de las sedes para financiar los préstamos en el mercado local; además, la proporción de préstamo interbancario a corto plazo en divisas es baja; y, por último, los bancos internacionales que operan en América no se hallan expuestos significativamente a los bancos de Europa Central y Oriental.

En definitiva, lo que era válido para el vínculo comercial vale igualmente para el financiero. El impacto de la crisis no depende sólo del grado de exposición, sino también de la resistencia de cada país. En este ámbito, América Latina parece hoy mejor posicionada que en el pasado. Al contrario que en los países de la OCDE, en América Latina y el Caribe el sector bancario no se encontraba materialmente expuesto a los mercados financieros estadounidenses a los que cabe imputar el desencadenamiento de la crisis, premisa confirmada por la

ausencia de voluminosos paquetes de rescate destinados a las financieras de la región. Mientras que el FMI calcula que el respaldo aportado a los bancos en las economías avanzadas del G20 representa aproximadamente un 50.4% del PIB agregado de 2009, las cifras para Argentina y Brasil son del 0.9% y del 1.5% respectivamente¹³. Las últimas investigaciones en la materia (véase, por ejemplo, Reinhart y Rogoff, 2009) parecen indicar que las crisis bancarias son especialmente costosas en términos del esfuerzo fiscal que implican para reestructurar el sector financiero. En este sentido, si la región puede resistir al presente decrecimiento mundial sin mayores sobresaltos en dicho sector, podría ser capaz de repuntar.

Con el fin de analizar la resistencia de la región a los choques financieros, se ha elaborado un índice que mide la liquidez, el riesgo de vencimiento y la sostenibilidad de la cuenta externa. Para la evaluación de la liquidez, se ha empleado la proporción de las reservas en relación con la deuda externa a corto plazo¹⁴; se trata pues de un indicador de la liquidez externa a menudo derivado de la "regla de Greenspan-Guidotti", según la cual las reservas deberían cubrir al menos un año de obligaciones externas¹⁵. Dado que no todas las reservas estarán disponibles en un momento dado para responder de las obligaciones externas a corto plazo, se ha asignado el valor máximo de 1 a un umbral equivalente a dos veces la deuda a corto plazo¹⁶.

La resistencia financiera combina la medición de la liquidez, del riesgo de vencimiento y de la sostenibilidad de la cuenta externa

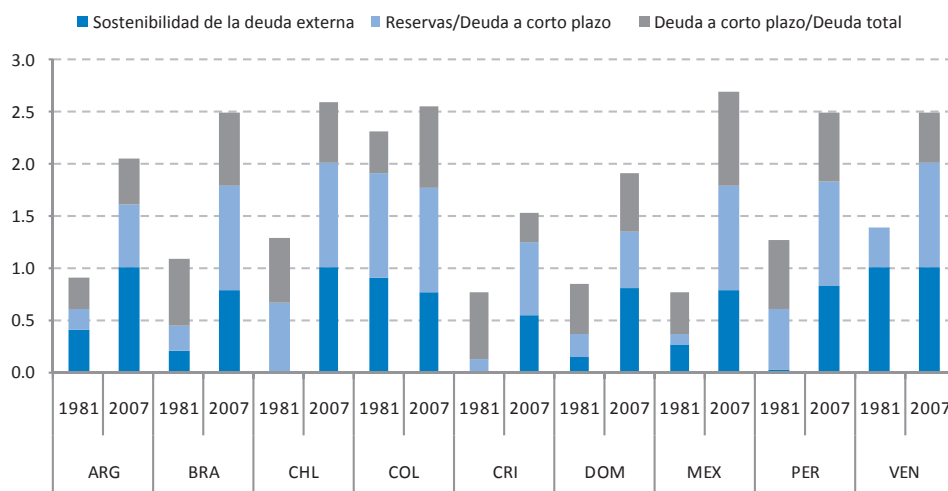
El riesgo de vencimiento se ha valorado considerando la estructura de vencimiento de la deuda externa, ya que un elevado nivel de deuda a corto plazo deja a los países expuestos a todo cambio súbito que pudiera darse en las condiciones del mercado financiero, lo que socava la sostenibilidad de la deuda¹⁷. La estructura de vencimiento de la deuda externa se ha captado calculando la proporción de deuda externa a corto plazo en relación con la deuda externa total. El valor de este subíndice será igual a 1 si el país no cuenta con deuda a corto plazo y equivaldrá a 0 si el porcentaje de deuda a corto plazo alcanza el 52.9%, que es el mayor valor de todos los países y todos los periodos considerados (alcanzado por Venezuela en 1981).

El tercer indicador de resistencia mide la sostenibilidad de las obligaciones de deuda externa. Para elaborarlo, se ha cuantificado en primer lugar la carga de la deuda utilizando la razón deuda/PIB, ajustada mediante la aplicación del tipo de cambio real y por ciclo económico¹⁸. A fin de medir la balanza por cuenta corriente necesaria para mantener esta carga de deuda constante, es preciso contar con las tasas de crecimiento del PIB y los tipos de interés: para el primer elemento, se ha recurrido a las tasas medias de crecimiento del PIB en los diez años anteriores al periodo considerado; para el segundo elemento, se ha tomado el tipo medio de interés pagado en las obligaciones externas en el mismo periodo. Por último, se ha comparado la balanza sostenible con la observada en los últimos diez años. Si la balanza por cuenta corriente observada es mayor que la balanza necesaria, la posición externa es sostenible, y se atribuye a este tercer subíndice el valor de 1; a valores inferiores, menor sostenibilidad de las posiciones hasta llegar a un umbral de ajuste necesario de 10 puntos porcentuales del PIB; los valores por debajo de este umbral tendrán un valor de índice de 0.

El "índice de resistencia financiera externa" (IRFE) representa la suma de los tres anteriores indicadores. Como puede verse en la gráfica 0.14, todos los países han mejorado significativamente su resistencia desde principios de los años 1980¹⁹. Según el índice, México es el país más resistente en este ámbito, seguido de cerca por Chile, Colombia, Perú, Venezuela y Brasil, por este orden. Si se examina el subíndice relativo a la sostenibilidad de la deuda externa, se observa que, aunque a principios de los años 1980 sólo Venezuela contaba con una posición externa sostenible, hoy en día tanto Argentina y Chile como la propia Venezuela tienen posiciones claramente sostenibles, y Brasil, Colombia, México,

Perú y la República Dominicana necesitarían únicamente un pequeño ajuste para alcanzar una posición sostenible. Sólo Costa Rica tendría que proceder a un ajuste algo mayor. Aunque el déficit por cuenta corriente de Costa Rica ha venido acompañado de cuantiosas y constantes entradas de IED, la elevada proporción de la deuda a corto plazo y unos niveles comparativamente bajos de reservas hacen de Costa Rica un país más vulnerable que otros países de la región, según este índice de resistencia financiera. Por lo tanto, el reciente acuerdo de derecho de giro del país con el FMI parece un paso preventivo razonable.

Gráfica 0.14. Índice de resistencia financiera externa



Nota: Cada indicador se ha graduado de 0 a 1, donde los valores más elevados representan un mayor grado de resistencia. Véase el texto para más detalles sobre la elaboración de estos indicadores.

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, según las bases de datos IFS del FMI y GDF del Banco Mundial.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/726088361810>

Los sistemas financieros nacionales parecen contar con una resistencia renovada: con algunas excepciones, la dolarización está reduciéndose y las provisiones son superiores a las de los países de la OCDE

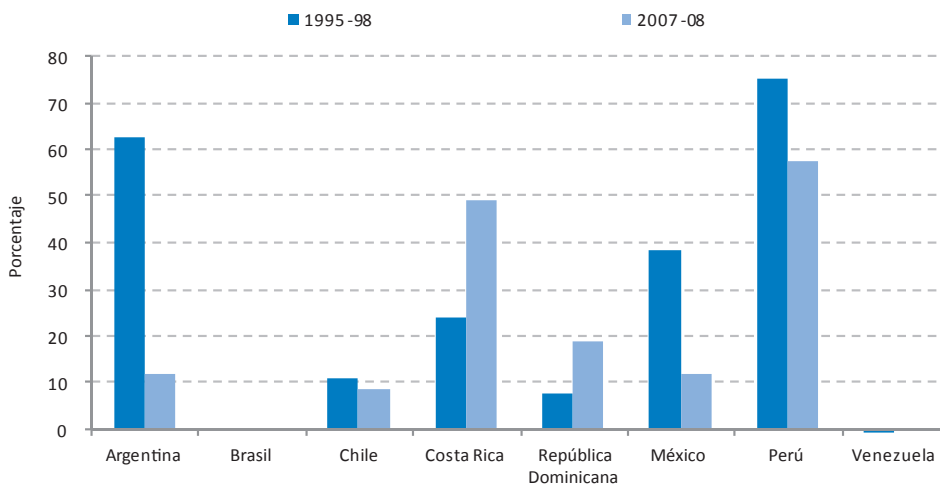
Como se ha visto, los anteriores indicadores se centran en la resistencia financiera externa. Sin embargo, los choques financieros pueden propagarse y dañar a la economía real a través de la estructura nacional del sistema financiero; por lo tanto, para completar el precedente análisis, es preciso echar mano de otros indicadores relativos a la solidez financiera nacional. Al respecto, resulta de particular interés el sector bancario interno, dada su relevancia como fuente primaria de financiamiento en todas las economías latinoamericanas. Afortunadamente, como se comprobará seguidamente, la mayoría de indicadores de este ámbito parecen reflejar una estructura notablemente más resistente que en el pasado.

En primer lugar, la dolarización financiera y los desfases cambiarios del sector bancario no parecen tan serios como en el pasado, cuando numerosas economías de la región eran extremadamente susceptibles a las interrupciones repentinas de los flujos de capital, lo que obligaba a verdaderas depreciaciones, que, a su vez, desencadenaban profundas crisis bancarias. La gráfica 0.15 compara la dolarización financiera de los países de la región desde mediados de los años 1990. En esa época, Brasil, Venezuela y Chile no estaban prácticamente dolarizados y, hoy, siguen contando con un sistema bancario sustancialmente exento de depósitos y créditos dolarizados. Tras ellos, vienen Argentina, México y Perú, que han reducido significativamente su grado de dolarización (aunque el sistema financiero peruano aún registre un 60% de crédito denominado en

moneda extranjera). En el último grupo, se encuentran Costa Rica y la República Dominicana, en los que ha aumentado el grado de dolarización. Aunque no resulta fácil determinar el nivel óptimo de préstamos en moneda extranjera que puede permitirse una economía, en principio, un incremento de la magnitud registrada en esos dos países –en los que se ha duplicado la proporción de dichos préstamos– parece cuanto menos arriesgado.

Gráfica 0.15. Proporción del crédito denominado en moneda extranjera en el crédito total

(Porcentajes, promedios por periodo)



Nota: Para Brasil y Venezuela, el indicador se basa en los depósitos.

Fuente: Base de datos *Latin Macro Watch* del Banco Interamericano de Desarrollo.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/726156277777>

El riesgo del balance nacional de un país depende también de la composición de la deuda soberana. Tal y como se documentó en la anterior edición de *Perspectivas Económicas de América Latina* (OCDE, 2008a), varios países de la región han venido desarrollando activamente sus mercados de bonos nacionales y emitiendo deuda en moneda nacional (superando así el llamado “pecado original” de no ser capaces de financiarse a sí mismos a largo plazo en su propia moneda), lo que contribuye a reducir su vulnerabilidad ante las fluctuaciones del tipo de cambio.

Los países de la región han logrado recabar financiamiento en moneda local, reduciendo así su riesgo cambiario

Una serie de indicadores de liquidez y de solvencia demuestran que el sistema financiero de la región está globalmente en relativo buen estado de forma. Un claro ejemplo es el cociente de provisiones y de préstamos morosos, que ha venido aumentando desde 2003 y, generalmente, supera al de los países de la OCDE. Y así, mientras las provisiones representaban un 92% de los préstamos morosos en 2008 en un país tipo de la OCDE, en América Latina este indicador superaba con creces el 100%²⁰. Chile, Brasil, Costa Rica, México y Venezuela tienen los mayores cocientes de provisiones/préstamos morosos. Y un mensaje similar se desprende de la razón capital/activos ponderados por el riesgo, para la que los nueve países arrojaron un resultado superior al umbral del 8% recomendado por el Comité de Basilea.

Ni que decir tiene que esta resistencia mejorada constituye tan sólo un telón de fondo, mientras que la capacidad de América Latina para capear una crisis mundial estará determinada, en el fondo, por el alcance y la sostenibilidad de

su respuesta política. Una política fiscal y monetaria activa podría impulsar la demanda a corto plazo, pero, sin el debido control, podría plantar la semilla de una estagnación a largo plazo. Por consiguiente, la capacidad de la región para conciliar los estímulos fiscales y monetarios con la consecución de objetivos a largo plazo será el objeto de nuestro siguiente análisis.

RESISTENCIA POLÍTICA Y MARGEN DE MANIOBRA

Para la mayoría de los países latinoamericanos, la crisis de los años 1980 se saldó con políticas fiscales y monetarias que fueron las que, en última instancia, condujeron a cargas de deuda insostenibles, ciclos inflacionarios y una pérdida de credibilidad institucional generalizada. En una crisis, la magnitud de los paquetes de estímulos es importante para los resultados a corto plazo, pero debe venir acotada por consideraciones a largo plazo sobre la sostenibilidad de dichas políticas. ¿La sostenibilidad del programa de políticas actual de América Latina se ve afectado por la crisis? En caso negativo, ¿de qué margen de maniobra disponen los países para aplicar eficazmente estímulos de política contracíclica? Para responder a esas preguntas, se ha construido un "índice de resistencia fiscal" (IRF) y otro de "resistencia monetaria" (IRM). Al igual que antes, se ha analizado una serie de dimensiones que afectan a la capacidad de los países para llevar a cabo una política activa y sostenible en el actual entorno económico. Con el fin de contar con una perspectiva histórica de los puntos fuertes relativos de la región, se ha comparado de nuevo la situación presente con la de principios de los años 1980.

Resistencia de la política fiscal

El índice de resistencia fiscal mide la capacidad de un país para financiar una política contracíclica. Combina mediciones de solvencia, costes de financiamiento y equilibrio presupuestario

En lo que a la sostenibilidad fiscal se refiere, una de las principales inquietudes reside en determinar si los gobiernos pueden financiar una política fiscal contracíclica sin poner en peligro el balance externo del país. Por ello, la primera medición que se ha incluido en el IRF es la proporción de deuda externa en relación con las exportaciones, el indicador estándar de solvencia; un país con una proporción de deuda externa baja en relación con las exportaciones tendrá por tanto un balance externo fuerte, que permitirá un apalancamiento adicional a los agentes económicos nacionales –el gobierno en particular–. El segundo indicador mide la credibilidad de mercado de los gobiernos en cuanto al reembolso de la deuda; la considerable variación que existe entre los diferentes gobiernos se plasma en los diferentes costes de financiamiento, por lo que el segundo elemento del IRF estará constituido por el diferencial (*spread*) del índice de bonos de los mercados emergentes (EMBI por su sigla inglesa) de JPMorgan –esto es, la diferencia de rendimiento entre un bono soberano de referencia de un país dado y un bono similar del Tesoro estadounidense²¹. Por último, la tercera medición considera el balance presupuestario de un gobierno como proporción del PIB, lo que refleja la sostenibilidad de las políticas emprendidas. Estos tres indicadores se han promediado sobre los cuatro años precedentes a cada una de las dos crisis de referencia. Estos indicadores anteriores a las crisis pueden constituir un tenue límite superior de sostenibilidad porque los ingresos fiscales pueden deteriorarse significativamente durante un decrecimiento mundial; por lo tanto, la fortaleza aparente que refleja este indicador puede ser fugaz.

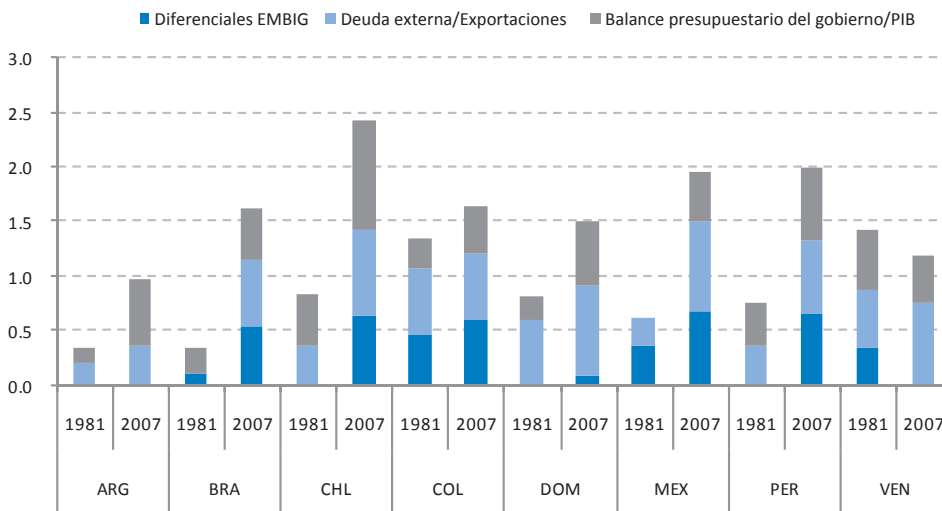
Al igual que anteriormente, cada una de las tres mediciones se ha repartido en una escala de 0 a 1, donde los valores más elevados representan un mayor grado de resistencia fiscal. El IRF es la suma de los tres subíndices. El subíndice deuda externa/exportaciones se ha referenciado entre 0 y el valor máximo

alcanzado en la región en los dos periodos considerados²². Para el subíndice que refleja el coste de financiamiento, se ha atribuido el valor 0 a los diferenciales del EMBI superiores a 500 puntos básicos; para diferenciales inferiores, el indicador varía entre 0 y su máximo de 1, que indicaría un diferencial nulo (o lo que es lo mismo, costes de financiamiento equivalentes a los del Tesoro estadounidense)²³. Por último, el subíndice relativo al balance presupuestario del Gobierno se ha distribuido de 0 a 1 siguiendo los valores más grandes y más pequeños del muestreo²⁴.

La gráfica 0.16 desvela varias interesantes características. En primer lugar, esta medición pone de manifiesto que todos los países, con la excepción de Venezuela, entraron en la presente crisis mejor posicionados que a principios de los años 1980. El mejor situado era Chile, país que, durante el *boom* de los precios del cobre en los cuatro años anteriores al inicio de la crisis, logró acumular notables recursos fiscales, como niveles de deuda más bajos, elevados superávits fiscales y reservas en los fondos de estabilización del país, que precisamente se están utilizando hoy para financiar un estímulo fiscal cercano al 3% del PIB. Los mercados financieros han reconocido la continuada resistencia de Chile recalificando al alza la evaluación financiera de la deuda soberana de este país²⁵ en un momento en que la de varios países de la OCDE ha sido recalificada a la baja²⁶. Otros signos del elevado nivel de credibilidad de que goza la política fiscal chilena son la caída de los diferenciales y la apreciación del peso tras el anuncio del paquete de estímulo fiscal. Perú y México le pisan los talones a Chile en este ámbito, y los tres países de este grupo disfrutaban de una buena credibilidad de mercado. Les siguen Brasil y Colombia, que también se hallan en una posición netamente mejor que en los años 1980 en términos de resistencia. Más abajo de la escala, se encuentran la República Dominicana y, en particular, Argentina; el margen de maniobra para estos dos países es mucho más limitado, según el IRF, debido esencialmente a sus costes de financiamiento y el riesgo de que éstos conduzcan a un ciclo vicioso de pérdida de credibilidad/sostenibilidad.

Todos los países, con salvedad de Venezuela, parecen mejor posicionados que en los años 1980

Gráfica 0.16. Índice de resistencia fiscal



Nota: Cada indicador se ha graduado de 0 a 1, donde los valores más elevados representan un mayor grado de resistencia. Véase el texto para más detalles sobre la elaboración de estos indicadores.

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, según las bases de datos GDF y WDI del Banco Mundial, Estadísticas e Indicadores Económicos (BADECON) de la CEPAL, IFS del FMI, *Institutional Investors* y *Datastream*.

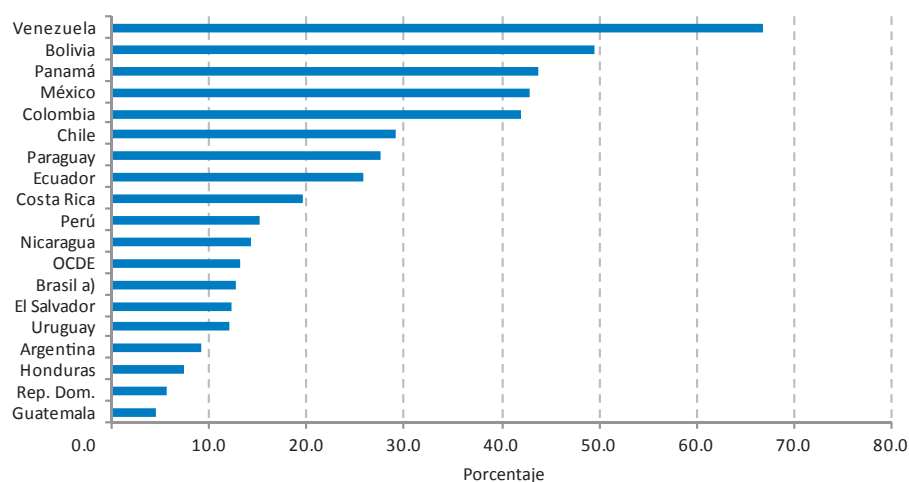
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/726178835018>

Las finanzas públicas de la región siguen estando muy expuestas a los precios de los productos básicos. Las normas estructurales, como las adoptadas por Chile, pueden ser eficaces para atenuar este riesgo

Al analizar la resistencia de las finanzas públicas, un aspecto que conviene tener en cuenta es el grado de vinculación de los ingresos fiscales a los precios de los productos básicos. Como se desprende de la gráfica 0.17, en 2006, el promedio de ingresos no tributarios –que, en la región, proceden principalmente de los productos básicos– representó cerca del 24.6% de los ingresos totales, casi el doble que el promedio de la OCDE del 13.3%²⁷. Obviamente, existe una considerable variación entre los países de la región; Venezuela y Bolivia son los más dependientes de los productos básicos en términos fiscales, como resultado de sus reservas de petróleo y gas natural, respectivamente. Aunque los precios de los productos básicos siguen manteniéndose hoy a niveles relativamente elevados en comparación con los antecedentes históricos, la dependencia de lo que ha demostrado ser una fuente de ingresos volátil continúa siendo un punto débil de varios países latinoamericanos. Los más expuestos son aquellos que, contrariamente a Chile, no han elaborado sus programas de gasto público basándose en normas estructurales que tengan en cuenta el precio de equilibrio a medio plazo de los productos básicos en cuestión.

Gráfica 0.17. Proporción de los ingresos no tributarios en los ingresos totales (2006)

(Porcentaje)



Nota: a) Los datos de Brasil son de 2005.

Fuente: OCDE (2008a).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/726201543473>

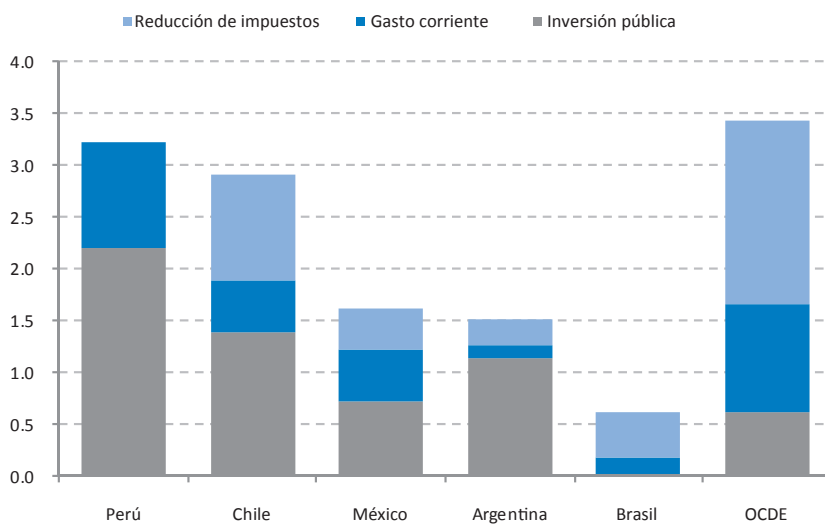
¿Cómo ha reaccionado la política fiscal en la presente crisis? La mayoría de las economías industrializadas y emergentes ha instaurado paquetes fiscales de tipo keynesiano (recortes del impuesto individual de la renta, reducciones de impuestos indirectos, mayor gasto en infraestructuras y mayores transferencias a los gobiernos locales, las familias y las empresas) en un intento por contrarrestar la caída de la demanda interna. Como se ha mencionado anteriormente, varias economías latinoamericanas están haciendo frente a la crisis con una capacidad fiscal sin precedentes, que les permite implantar políticas contracíclicas de forma sostenible. Los gobiernos han hecho uso de esa capacidad para crear paquetes de estímulo fiscal sin socavar el respaldo de los mercados financieros. El único reproche que cabría hacer es que sus actuaciones individuales hubieran podido lograr mayor eficacia si se hubiesen coordinado mejor tanto cuantitativa como cualitativamente.

Los gobiernos de la región han anunciado paquetes de estímulo fiscal de cuantías que van desde el 3% del PIB en Chile y Perú al 0.6% en Brasil, pasando por el 1.5% en Argentina y México (véase la gráfica 0.18). En todos los casos, salvo en el de Brasil, el medio de predilección ha sido la inversión pública, que constituye 2 puntos porcentuales del PIB en Perú, más de 1 punto porcentual en Chile y Argentina y más de medio punto en México. Por otra parte, Chile y Brasil han optado asimismo por reducir la tributación directa en beneficio de los hogares (y también de las empresas, en el caso de Chile). Una tercera vía, por la que se han decantado Perú y México, ha sido el gasto corriente, como realizar transferencias monetarias a los grupos de ingresos bajos. Para situar todas esas cifras en contexto, valga señalar que las economías de la OCDE han previsto gastar un promedio de 3.4 puntos porcentuales del PIB de 2008 a 2010 de la siguiente forma: un 50% mediante reducción de impuestos, un 30% destinado al gasto corriente y el 20% restante dirigido a la inversión en infraestructuras.

Los paquetes de estímulos en la región son inferiores a los de un país tipo de la OCDE y más orientados a la inversión pública

Gráfica 0.18. Estímulo fiscal en una selección de países latinoamericanos

(puntos porcentuales del PIB)



Fuentes: OCDE (2009), FMI (2009b) y Ministerios de Economía (Chile y Perú).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/726202574837>

El mayor o menor acceso al financiamiento puede determinar la cuantía de los paquetes fiscales. Cabe recordar que dicho financiamiento puede ser interno (procedente de los fondos de estabilización creados en los tiempos de prosperidad) o externo (préstamos de los mercados privados y de organizaciones multilaterales). A su vez, el acceso al financiamiento viene determinado en gran medida por la "resistencia fiscal". No es de extrañar por lo tanto que los tres mejores clasificados según el índice de resistencia fiscal –Chile, Perú y México– hayan anunciado los mayores estímulos fiscales.

Si bien es cierto que los paquetes de estímulo fiscal pueden impulsar la demanda interna a corto plazo, su impacto cuantitativo en el PIB resulta extremadamente difícil de evaluar. Sin embargo, hay un consenso casi general entre los economistas sobre algunos criterios cualitativos. En primer lugar, el multiplicador a corto plazo que se obtiene al incrementar el gasto fiscal es mayor que el multiplicador derivado

de la reducción de impuestos; la razón es que puede que los contribuyentes no gasten los ingresos derivados de una menor tributación, especialmente durante una crisis profunda, en la que prevalecen el ahorro y el desapalancamiento. En segundo lugar, se sostiene que una mayor inversión en infraestructuras puede tener la ventaja añadida de promocionar el crecimiento a largo plazo, pero que una aplicación lenta (debida a las habituales lagunas de todo proceso o a una inadecuada gobernanza) puede acabar con el objetivo del estímulo. En tercer lugar, se defiende la idea de que, dada esa incertidumbre, la mejor política consiste en diversificar los mecanismos empleados para estimular la economía. Por último, pero no menos importante, se esgrime que la credibilidad y una estrategia de salida de la crisis clara son fundamentales para que el estímulo produzca los resultados pretendidos y, lo que es más, para que no comprometa el desarrollo a largo plazo. Según esto, las respuestas fiscales de Chile, México y Perú parecen las mejor estructuradas²⁸.

Resistencia de la política monetaria

El margen de un país para utilizar la política monetaria se mide por su "índice de resistencia monetaria" (IRM), construido con el mismo espíritu que el IRF.

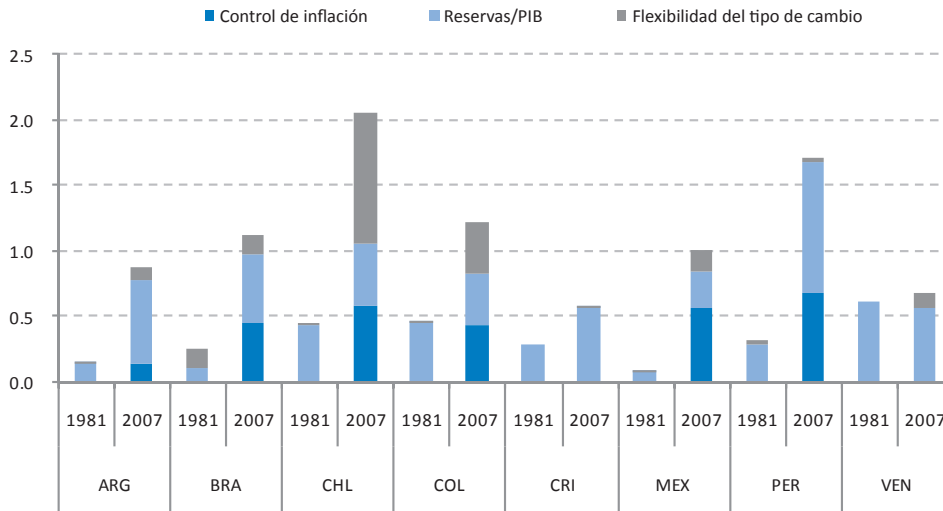
La resistencia de la política monetaria refleja una medición combinada de la credibilidad del banco central, la disponibilidad de reservas y la flexibilidad del tipo de cambio

El primer subíndice, que constituye un factor determinante, es la credibilidad del banco central a la hora de mantener la inflación a niveles bajos y predecibles. Este aspecto depende de los acuerdos institucionales existentes, tanto formales como informales (tales como la independencia legal y financiera del banco central), que eviten la predominancia fiscal (y la monetarización de los déficits fiscales) y establezcan objetivos e incentivos apropiados para los bancos centrales. La credibilidad de los bancos centrales se ha evaluado teniendo en cuenta la capacidad de éstos para mantener la inflación en cifras de un sólo dígito, es decir, que la credibilidad medida será escasa si la inflación supera el 10% anual en un periodo de cuatro años²⁹.

El segundo aspecto de este índice viene constituido por la disponibilidad de reservas, ya que éstas representan una medición de los recursos utilizables para cubrir los posibles problemas de liquidez del sector financiero. Este subíndice se ha calculado como el cociente reservas/PIB en relación con el máximo de todos los países en los dos periodos considerados.

Por último, el tercer subíndice, relativo a la flexibilidad del tipo de cambio, refleja las restricciones políticas, derivadas de necesidades legales o prácticas, que inciden en el manejo del tipo de cambio (véase Calvo y Reinhart, 2002). Por ejemplo, un país que carezca de compromiso formal en relación con el tipo de cambio, pero tenga un sistema financiero muy dolarizado, puede encontrarse con que, en la práctica, unas fuertes fluctuaciones del tipo de cambio generan en la economía unas transferencias inaceptables entre deudores y acreedores. Un país de este tipo –que no podrá dejar que el tipo de cambio flexible actúe como amortiguador de los choques en la cuenta externa– no podrá establecer su política monetaria únicamente con referencia al equilibrio nacional. El subíndice de flexibilidad del tipo de cambio presentado aquí se define como la razón entre la varianza del tipo de cambio en el tipo de cambio nominal con relación al dólar y la suma de las varianzas de las reservas internacionales y del tipo de cambio nominal nacional (Calvo y Reinhart, 2002). Las diferentes razones de varianza se han graduado luego partiendo del máximo general observado (en este caso, Chile en 2008).

La gráfica 0.19 presenta el consiguiente IRM compuesto.

Gráfica 0.19. Índice de resistencia monetaria

Nota: Cada indicador se ha graduado de 0 a 1, donde los valores más elevados representan un mayor grado de resistencia. Véase el texto para más detalles sobre la elaboración de estos indicadores.

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, según las bases de datos GDF y WDI del Banco Mundial, Estadísticas e Indicadores Económicos (BADECON) de la CEPAL, IFS del FMI, *Institutional Investors* y *Datastream*.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/726214583233>

Como puede observarse en esta gráfica, todos los países de la región para los que se dispone de datos muestran mayor resistencia en 2007 que en 1981. Con todo, al igual que en el caso de la política fiscal, existe una considerable variación entre ellos. Chile y Perú, aunque éste en menor medida, son a todas luces los países más resistentes desde el punto de vista de la política monetaria, ya que ambos han sabido dominar su inflación y reforzar sus reservas, pero Chile ha logrado permitir una mayor flexibilidad del tipo de cambio, mientras que Perú, más retrasado en este ámbito, ha compensado parcialmente manteniendo más reservas. Estas diferencias reflejan principalmente el diverso grado de "dolarización" de estas dos economías: los préstamos denominados en moneda extranjera representan el 56% del crédito bancario total en Perú y sólo el 9% en Chile.

Resulta interesante destacar que los países que parecen tener más margen de maniobra para aplicar medidas monetarias son precisamente aquellos que han adoptado un régimen centrado en el control de la inflación (Brasil, Chile, Colombia, México y Perú). Aunque la actual crisis es posiblemente la primera prueba seria a la que van a tener que enfrentarse esos regímenes monetarios, parece que los países de la región que han optado por el control de la inflación se hallan mejor posicionados para instaurar una política monetaria de forma creíble y sostenible. Igualmente interesante resulta observar el fuerte grado de correlación existente entre el IRM y el IRF, que es de 0.93, de lo que cabe inferir que la resistencia en el ámbito monetario va de la mano de la resistencia fiscal.

Los países de la región centrados en el control de la inflación han ido relajando su política monetaria desde principios de 2009 reduciendo los tipos de interés de referencia a medida que se iban atenuando las presiones inflacionistas. Chile ha sido el más agresivo en este campo, ya que ha rebajado su tipo de interés de referencia del 8.25% en diciembre de 2008 al 1.92% en abril de 2009, mientras Brasil ha reducido su tipo de interés de referencia SELIC a 8.75% (a

El margen de maniobra en materia de política monetaria parece estar estrechamente relacionado con la instauración de regímenes de lucha contra la inflación

julio de 2009), un nivel sin parangón desde los años 1960. Así pues, los países latinoamericanos gozan aún, en teoría, de un amplio margen para realizar recortes antes de llegar a tipos de interés nominal de cero, pero es probable que, en la práctica, se vean frenados por la necesidad de mantener la credibilidad anti-inflacionista antes de alcanzar dicho nivel.

Interpretación: exposición, resistencia y resultados

La premisa del análisis de este capítulo es que el efecto final de la presente crisis en un país dado dependerá tanto de la exposición de éste a los choques como de su resistencia a ellos, que incluye su capacidad para aplicar políticas eficaces y sostenibles para mitigar los efectos de dichos choques.

Con objeto de evaluar el peso relativo de estos dos factores, se ha pasado a considerar, por una parte, en qué medida la exposición y la resistencia influyen, por separado, en los costes cíclicos de la crisis y, por otra parte, cuáles son sus efectos en el crecimiento potencial a largo plazo. Para el primer aspecto, se ha empleado la revisión a la baja de las previsiones de consenso sobre el crecimiento para 2009-10 desde la quiebra de Lehman Brothers (véase principio de este capítulo). Para el segundo aspecto (el efecto en el crecimiento potencial), se ha recurrido a las previsiones del FMI para 2011-14 (contenidas en *Perspectivas de la Economía Mundial*, julio de 2009). Paralelamente, los dos índices de exposición calculados anteriormente (de exposición por cuenta corriente y exposición financiera) se han añadido el uno al otro para obtener un "índice de exposición total" (IET); de igual forma, se han sumado los diversos índices de resistencia (resistencia comercial, financiera, de la política fiscal y de la política monetaria) con el fin de lograr un "índice de resistencia total" (IRT).

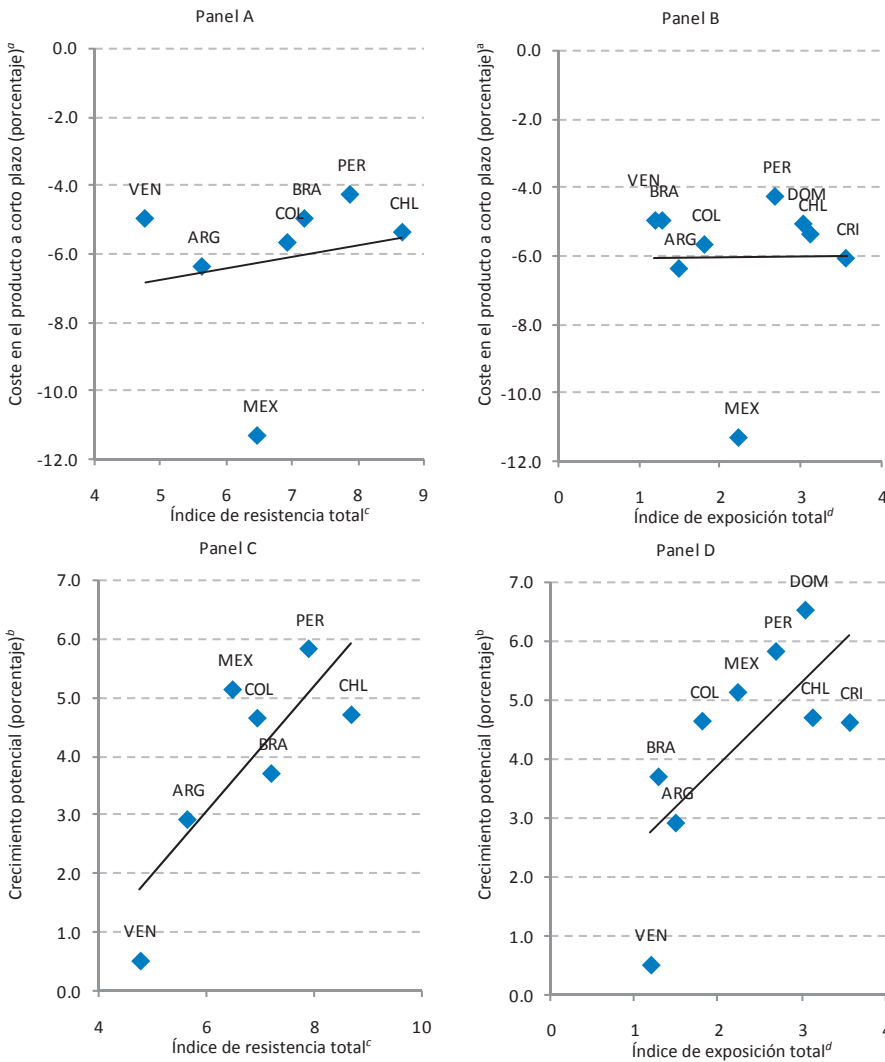
Una mayor exposición no implica necesariamente mayor sufrimiento, si acaso lo contrario...

La gráfica 0.20 demuestra que la exposición medida con el IET tiene una correlación positiva con el crecimiento potencial a largo plazo –los beneficios a medio y largo plazo de la globalización–, mientras que su correlación con los costes cíclicos no es significativa –si acaso, se espera que los países de la región más expuestos sufran menos a corto plazo que aquellos que se hallan más aislados, con la notable salvedad de México, debido a sus interconexiones particularmente profundas con una economía estadounidense actualmente en apuros. Lo anterior parece constituir un poderoso argumento en contra de la utilización de controles financieros y comerciales como medio para atenuar los efectos de la presente crisis. Para los países analizados, no existe prueba alguna de interrelación entre las ganancias a corto plazo y los costes a largo plazo de esas políticas.

... pero una mayor resistencia conlleva de hecho la posibilidad de prever un mayor rendimiento

La gráfica 0.20 también refleja que, de hecho, se espera que los países resistentes según el IRT afronten mejor la crisis. Las políticas que han generado capacidad política fiscal y monetaria, así como unas reformas estructurales mejor elaboradas para absorber los choques externos, parecen estar dando sus frutos en las actuales circunstancias. Además, como la propia teoría económica podría predecir, esta resistencia tiene también una correlación positiva con el crecimiento a medio y largo plazo.

Gráfica 0.20. Correlaciones entre exposición, resistencia y resultados



Notas:

- a) Cambio en puntos porcentuales entre las previsiones de crecimiento real del PIB en junio de 2009 y en junio de 2008.
- b) El crecimiento potencial se ha evaluado como el promedio de la tasa de crecimiento prevista del PIB real para 2011-14, según *Perspectivas de la Economía Mundial* (abril de 2009) del FMI.
- c) Este índice es el resultado de la suma de los índices de resistencia comercial, resistencia financiera externa, resistencia fiscal y resistencia monetaria.
- d) Este índice es el resultado de la suma de los índices de exposición por cuenta corriente y de exposición financiera.

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, con base en *Economic Outlook* (OCDE, 2008b, 2009), *Consensus Forecasts* (2009), la base de datos de *Perspectivas de la Economía Mundial* del FMI y la base de datos WDI del Banco Mundial.

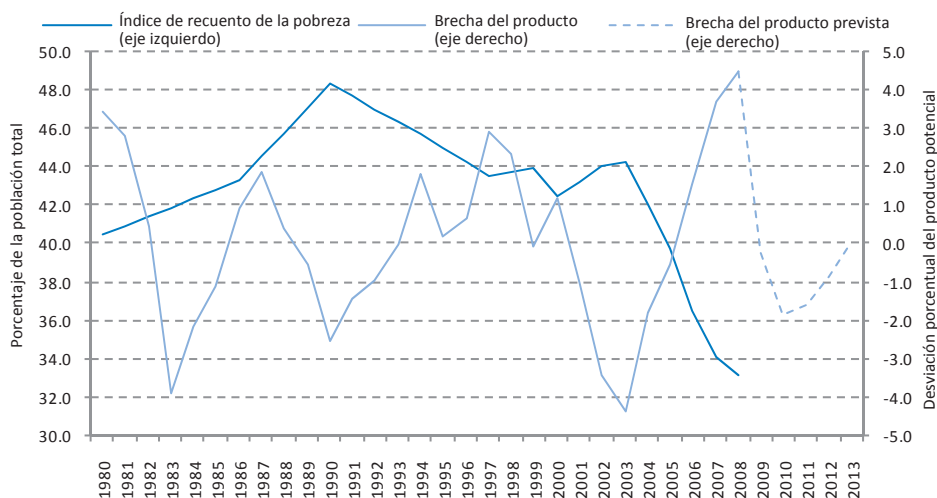
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/726283885651>

IMPACTO DE LA CRISIS EN EL DESARROLLO

En los cinco años del periodo 2004-08, América Latina registró los mayores índices de incremento de la renta per cápita de los últimos 50 años. Este impresionante resultado –sobre todo, cuando se compara con los antecedentes más bien

apagados de la región– trajo consigo la reducción sin precedentes de los índices de pobreza que plasma la gráfica 0.21 y un significativo descenso de la desigualdad en la mayor parte de los países³⁰. Aunque los niveles de desigualdad, escasa movilidad social, exclusión social y pobreza siguen siendo elevados en todos los países de la región, el progreso realizado es innegable.

Gráfica 0.21. Pobreza y ciclo económico en América Latina



Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, según la base de datos Estadísticas e Indicadores Sociales (BADEINSO) de la CEPAL y la base de datos de *Perspectivas de la Economía Mundial* del FMI (abril de 2009).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/726317644570>

Una estrategia que pretenda contrarrestar el efecto de la crisis en la pobreza deberá cuestionarse primero qué proporción de la reciente reducción ha sido cíclica

El drástico cambio en la perspectiva económica suscita dos importantes cuestiones para los actores políticos de la región. En primer lugar, será necesario determinar qué proporción de los recientes logros en materia de reducción de la pobreza se ha debido meramente al *boom* económico en cierta forma excepcional (y que, por lo tanto, cambiará de dirección en el futuro) y qué parte cabe atribuir realmente a los cambios estructurales operados en la economía y al éxito de las políticas públicas. En segundo lugar, será preciso evaluar el impacto probable de la crisis, con el fin de diseñar políticas sostenibles que sean capaces de mitigar los efectos de ésta a corto plazo, en especial, para los ciudadanos más vulnerables, y de proteger las inversiones a largo plazo, tales como las realizadas en salud y capital humano. El resto de este capítulo se ha dedicado a estas cuestiones.

Evaluación del impacto sobre la pobreza

Uno de los principales riesgos que conlleva la presente crisis es el incremento de la pobreza. La caída del crecimiento –tanto la actual como la prevista– y el correspondiente aumento de la capacidad ociosa conducirán inevitablemente a mayores niveles de desempleo. Habida cuenta de la inexistencia de sistemas integrados de redes de protección social y de los escasos activos que posee la mayoría de las familias, no sería de extrañar que el extraordinario descenso de los índices de pobreza registrado entre 2003 y 2008 cambiase de dirección, y que dichos índices aumentaran rápidamente en varios países de la región. En numerosos casos, esta reversión vendría a sumarse a los efectos de la subida del precio relativo de los productos alimentarios de 2008 (que acrecentó los

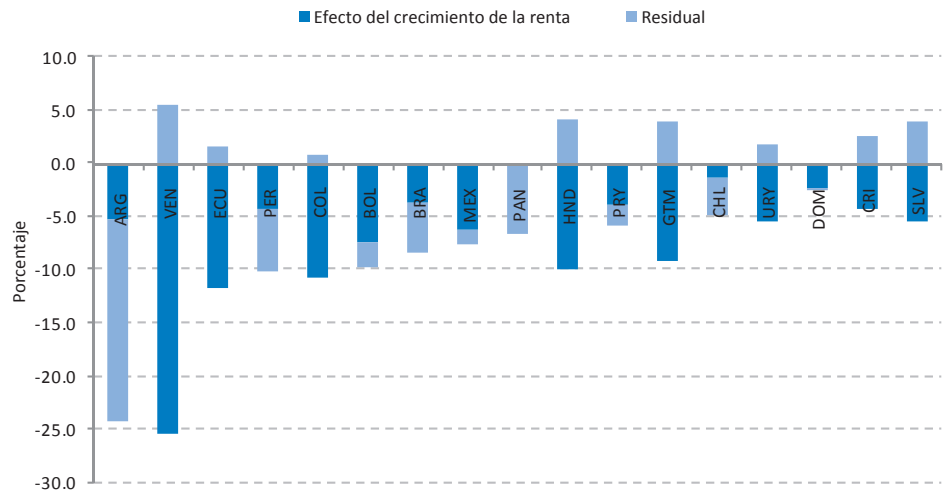
índices de pobreza a pesar del crecimiento del PIB, por entonces aún rápido), especialmente en Centroamérica y el Caribe.

La correlación claramente negativa entre el ciclo económico y los índices de pobreza en la región (véase la gráfica 0.21) parece sugerir que, potencialmente, una parte del impresionante descenso de esos índices en los últimos cinco años podría ser un fenómeno cíclico³¹. Si se combina una elasticidad pobreza-crecimiento de 3 con las últimas previsiones del FMI (que apuntan a un descenso del 3.6% del PIB real per cápita en la región para 2009 y tan sólo un 1.3% de aumento en 2010), la pobreza podría crecer casi 7 puntos porcentuales³², lo que significaría que aproximadamente 39 millones de personas volverían a caer por debajo de los umbrales de pobreza nacionales en la región, lo que, a su vez, implicaría que se anularía casi por entero el progreso realizado en el periodo 2003-07. Con todo, esto no son sino estimaciones aproximativas, que hay que considerar con toda cautela, en particular, porque la elasticidad de crecimiento en América Latina ha sido históricamente más baja y porque la elasticidad media esconde fuertes disparidades entre los países (Ravallion, 2001). Este aspecto puede explicarse por las grandes desigualdades de ingresos en la región y por el efecto de éstas en la elasticidad de crecimiento de la pobreza (Bourguignon, 2003).

Para analizar más detalladamente este vínculo, la gráfica 0.22 presenta la reducción contrafactual de los índices de recuento de la pobreza que se hubiese registrado en cada país si no hubiese habido cambios en la distribución de las rentas, partiendo del supuesto de que la elasticidad de la reducción de la pobreza depende del nivel inicial de desigualdad de ingresos (Ravallion, 2005). La gráfica analiza la reducción del índice de recuento de la pobreza por efecto del crecimiento de la renta y del residual. Por lo general, el descenso medio de la pobreza de cerca de 8.2 puntos porcentuales en la región entre 2003 y 2007 se explica hasta en un 85% por el aumento de la renta per cápita. Esto implicaría que, potencialmente, una gran parte del descenso de la pobreza observado en la región corre el riesgo de verse anulado en los próximos años si la crisis mundial provoca un recorte sustancial del crecimiento de la renta per cápita. Sin embargo, existe una considerable heterogeneidad entre los diversos países y, así, en Argentina, por ejemplo, a pesar del fuerte aumento de la renta per cápita, sólo el 20% del descenso de la pobreza es imputable a dicho aumento, mientras que, en otros países, como Colombia, Ecuador, Uruguay y Venezuela, el aumento de la renta explica el 100% o más del descenso de los índices de pobreza.

Los índices de pobreza tienen una correlación negativa con el ciclo económico, y la presente crisis podría traducirse en un incremento de la pobreza de casi 7 puntos porcentuales

Gráfica 0.22. Análisis de la reducción del índice de recuento de la pobreza (2003-07)



Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, según las bases de datos SEDLAC, Estadísticas e Indicadores Sociales (BADEINSO) de la CEPAL y WDI del Banco Mundial.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/726371704208>

Cabe preguntarse qué explica esas marcadas diferencias entre los diversos países latinoamericanos. La gráfica 0.23 ofrece una posible respuesta comparando el residual –esto es, la parte del cambio en la pobreza que no se explica por el aumento de la renta per cápita– con el cambio en la distribución de la renta durante el periodo de referencia, medido mediante el coeficiente de Gini aplicado al incremento de la renta per cápita. Existe una correlación clara y positiva (el coeficiente de correlación simple es de 0.5) entre esas variables, de forma que los países con marcados descensos de la pobreza no explicados por el aumento de la renta registran asimismo un acusado recorte de la desigualdad de las rentas³³. De forma muy clara en Argentina y, en cierta medida, también en Panamá, Brasil, Paraguay, Bolivia, Chile y México, por este orden, la reducción de la pobreza está estrechamente relacionada con cambios en la distribución de las rentas.

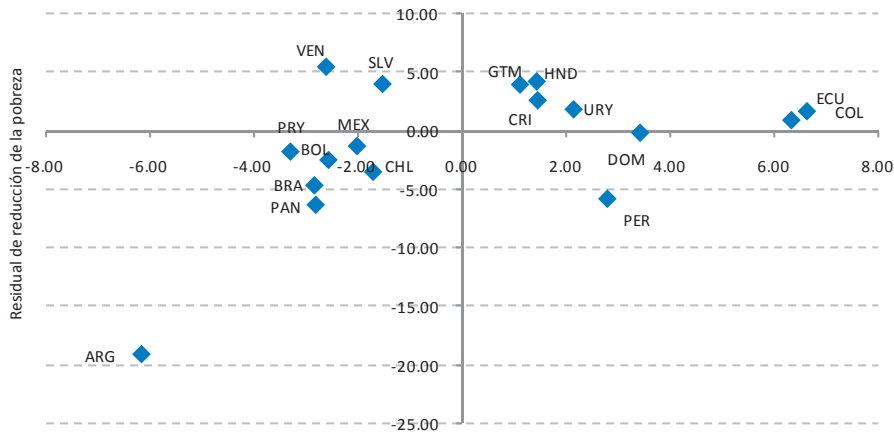
Aun en el caso de que las políticas que han respaldado esa redistribución sean sostenibles en un entorno internacional menos favorable, podría argumentarse que esos cambios permanecerán relativamente impermeables a los cambios en el crecimiento de la renta, dada la relativa falta de sensibilidad de la distribución de las rentas al crecimiento económico que apunta la literatura (en general). Reformas significativas de las políticas, como la reforma del sistema de pensiones en Chile (Recuadro 0.2), están bien fundadas y no deberían ser invertidas en ningún ciclo. Sin embargo, en la región, las crisis han solido venir acompañadas en la práctica por un incremento de la desigualdad de las rentas (Lustig, 2000). En particular, esta autora ha reseñado que, en 15 de las 20 crisis registradas en la región, el coeficiente de Gini incrementaba cerca de 2 puntos porcentuales tras cada crisis. Por consiguiente, si los efectos de la presente crisis son de similar magnitud, en promedio, producirán una reversión completa de la moderación de la desigualdad de rentas³⁴.

Pero es que, además, hoy, la sostenibilidad de las políticas que han permitido que en varios países (en particular, en Argentina y Venezuela) se realizasen las transferencias relativamente cuantiosas que explican esa moderación de la desigualdad de rentas parece precaria³⁵. Obviamente, como resultado de esas transferencias, los gobiernos de esos países han contado con el apoyo popular

Las políticas tendentes a limar la desigualdad de las rentas han tenido un efecto positivo en la lucha contra la pobreza, pero podrían verse presionadas por la crisis

a pesar de sus controvertidas políticas económicas. Sin embargo, como se ha indicado anteriormente en este capítulo, unas rentas más bajas (en gran medida como consecuencia de unos precios de los productos básicos más bajos) implican una menor capacidad para recurrir a las políticas fiscal y monetaria de modo contracíclico y dificultará la sostenibilidad de las transferencias y de las subvenciones, tanto explícitas como implícitas, que sustentan a estas políticas³⁶.

Gráfica 0.23. Reducción de la pobreza no explicada por el incremento de la renta y cambios en la desigualdad



Cambio residual en puntos porcentuales en el coeficiente de Gini (2003 - 2007) en relación con el incremento de la renta per cápita

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, según las bases de datos SEDLAC, Estadísticas e Indicadores Sociales (BADEINSO) de la CEPAL y WDI del Banco Mundial.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/726374633082>

PRIORIDADES DE DESARROLLO DURANTE LA CRISIS

Como se ha indicado anteriormente, el menor crecimiento, la bajada de los precios de los productos básicos y la limitación del acceso a los mercados internacionales de capitales repercutirán significativamente en los recursos de los que los Gobiernos de la región puedan disponer. Si bien es cierto que muchos de esos Gobiernos se enfrentan hoy a la crisis desde una posición fiscal más sólida que en anteriores periodos de desconcierto económico, les esperan todavía arduos dilemas que resolver en relación con los programas que deben mantener, priorizar o reducir.

De forma general, el gasto social se ha comportado históricamente según un modelo cíclico similar al de otros agregados fiscales³⁷. El gasto tiende a aumentar por encima de la tendencia en las expansiones económicas y a contraerse procíclicamente en las recesiones (véase el cuadro 0.1). Por tanto, el gasto y las redes de protección social en la mayor parte de los países de la región no sólo son bajos en comparación con la mayoría de los países de la OCDE, sino que, además, son procíclicos. Si a esto se añade el limitadísimo acceso de los hogares a los servicios financieros y a los instrumentos de seguro, según los antecedentes históricos, pocos motivos invitan a mostrarse optimistas.

Históricamente, el gasto público en la región ha tendido a ser procíclico

Cuadro 0.1. Correlaciones cíclicas entre el gasto público y el PIB

País	Educación	Salud	Seguridad social	Vivienda	Gasto social tota
Argentina	0.81	0.86	0.89	0.79	0.87
Bolivia	-0.12	0.04	0.35	0.08	0.19
Brasil	0.50	0.61	0.29	-0.30	0.56
Chile	-0.08	0.39	-0.11	0.23	-0.04
Colombia	0.40	0.64	0.72	0.07	0.74
Costa Rica	-0.11	-0.06	0.33	-0.15	0.08
Ecuador	0.54	0.35	0.54	0.39	0.59
El Salvador	0.01	0.30	0.17	0.06	0.14
Guatemala	0.20	0.24	-0.04	0.35	0.35
Honduras	-0.27	-0.33	0.44	-0.31	-0.31
Jamaica	-0.36	0.13	0.27	0.37	-0.04
México	0.36	0.58	-0.16	0.21	0.64
Nicaragua	0.11	0.05	n/d	-0.17	-0.01
Panamá	0.76	0.32	-0.16	0.26	0.50
Paraguay	0.43	0.35	0.24	0.04	0.38
Perú	0.54	0.77	0.24	0.69	0.58
República Dominicana	0.79	0.68	0.12	0.04	0.70
Trinidad y Tobago	0.29	0.19	0.29	-0.20	0.27
Uruguay	0.62	0.66	0.81	0.66	0.84
Venezuela	0.38	0.39	0.30	0.45	0.51
Promedio	0.29	0.36	0.29	0.18	0.38
Mediana	0.37	0.35	0.29	0.14	0.44

Nota: Todas las cifras son series a precios constantes mediante el filtro HP en logaritmos.

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, según la base de datos Estadísticas e Indicadores Sociales (BADEINSO) de la CEPAL.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/728372644125>

Desde el punto de vista del desarrollo a largo plazo, resulta importante evitar alterar aquellas inversiones que promueven la movilidad social y permiten a los ciudadanos salir de la pobreza, tales como las realizadas en nutrición, salud y educación. El respaldo público de esos ámbitos es muy valioso, porque los hogares vulnerables no cuentan con los medios de autoasegurarse frente a las consecuencias de la crisis de forma adecuada. Históricamente, las crisis en la región han tenido una repercusión negativa en los resultados en materia educativa y sanitaria y han inducido pérdidas, posiblemente permanentes, de capital humano entre los más pobres (Lustig, 2000).

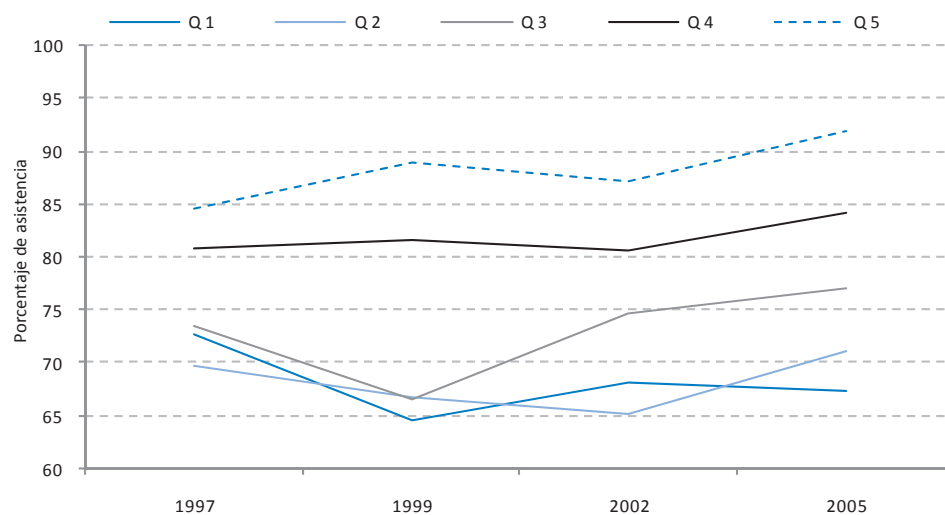
Por ejemplo, en Brasil, los reveses en términos de desempleo en el ámbito de los hogares hacen aumentar la probabilidad de trabajo infantil y fracaso escolar –hasta un incremento del 50% de las probabilidades en el caso de las jóvenes de 16 años por ejemplo (Duryea *et al.*, 2007). De esos resultados parece desprenderse que algunos hogares son incapaces de absorber los choques económicos a corto plazo, lo que repercute negativamente en los niños. Sin embargo, este modelo no se reprodujo en Argentina en la crisis de 2001-02 (López Boo, 2008). Probablemente, la razón de esa diferencia estribe en la naturaleza y la magnitud del choque. En un acontecimiento de la envergadura de la crisis argentina, los bajos salarios y el elevado desempleo crean sin duda los mismos incentivos en todas partes para que las familias pobres se vean

Los efectos de los choques macroeconómicos en la población pobre pueden ser agudos y tener consecuencias a largo plazo

abocadas a echar mano del trabajo infantil como estrategia de supervivencia. Pero, hay que recordar que, al mismo tiempo, los choques macroeconómicos recortan las oportunidades de empleo para los niños. El resultado final dependerá, en consecuencia, de la fuerza relativa de los diversos factores en ese tira y afloja. Además, la protección social informal y los acuerdos de mutualización de riesgos que se utilizan a menudo para superar los golpes individuales se tornan ineficaces ante los choques generales de una crisis muy extendida. La misma prociclicidad puede observarse en los resultados en materia de salud infantil en América Latina, aunque la prueba empírica en materia de educación es menos concluyente (Ferreira y Schady, 2008).

La gráfica 0.24 ofrece un nuevo ejemplo de la vulnerabilidad de los hogares pobres ante los choques macroeconómicos. En 1999, Ecuador atravesó una severa crisis económica y financiera, con una caída del PIB del 6.3%. El efecto de la crisis en la asistencia escolar de los niños de educación secundaria varió significativamente en función de los quintiles de ingresos. Como puede verse en la gráfica, en los dos quintiles más ricos en realidad la asistencia escolar aumentó ligeramente, mientras que en los tres quintiles más pobres la asistencia escolar sufrió un significativo descalabro –de más de 8 puntos porcentuales en el caso del quintil con ingresos más bajos. Además, si para el quintil de ingresos medios el efecto de la crisis fue de corta duración, para los sectores más pobres de la sociedad, la asistencia escolar seis años después de la crisis seguía siendo netamente inferior a los niveles anteriores a ésta. Y los efectos secundarios de esos impactos inmediatos amenazan con tener una duración incluso mayor, ya que tienden a acrecentar la desigualdad de rentas, con todo lo que ello implica para la movilidad social y la inclusión.

Gráfica 0.24. Asistencia escolar en Ecuador de cohortes de los 13-19 años por quintiles de ingresos



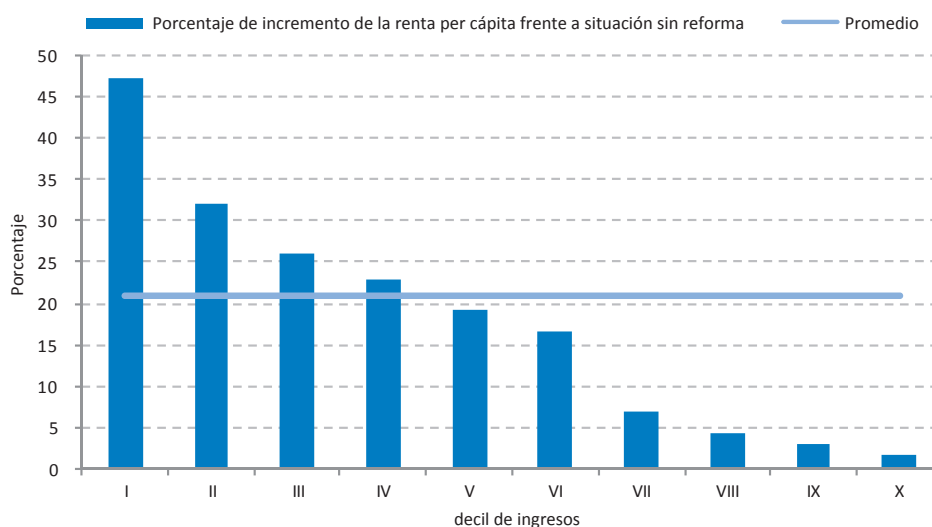
Fuente: Base de datos Estadísticas e Indicadores Sociales (BADEINSO) de la CEPAL.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/726378470563>

Recuadro 0.2. La mejora del Sistema de Pensiones Solidarias en Chile: una respuesta para la crisis y para el futuro

Extender las redes de protección social –por ejemplo, mediante una mayor cobertura o la introducción de un sistema de pensión mínima– puede convertirse en un eficaz instrumento para mitigar los efectos económicos que la presente crisis pudiera tener en los segmentos más vulnerables de la sociedad. Por descontado, las propuestas de este tipo tienen que ser sólidas en términos financieros y sostenibles a largo plazo. La experiencia chilena constituye un interesante caso de estudio en la región.

Gráfica 0.25. Impacto del Nuevo Pilar Solidario en Chile



Fuente: Huepe, O. (2008)

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/726380163012>

Uno de los hitos de la presidencia de Bachelet ha sido la reforma del sistema de pensiones. Veinticinco años después de la última reforma, en un momento en que el país tenía acumulados en fondos de pensiones obligatorios ahorros que representaban el 60% del PIB y en que los primeros miembros de ese sistema empezaban precisamente a acercarse a la edad legal de jubilación, se desató en Chile un encendido debate sobre la configuración futura del sistema de pensiones. En 2006, el nuevo gobierno chileno nombró al Consejo Asesor Presidencial para la Reforma del Sistema Previsional, con el fin de que propusiera cambios, pero preservando los componentes centrales del sistema existente. El consejo, que tenía una composición plural (la mayor parte de los miembros eran especialistas universitarios), consultó a los líderes sindicales, representantes empresariales y académicos nacionales e internacionales. Sobre la base de este transparente proceso [véase, en Rofman *et al.* (2009), el análisis de los puntos fuertes de este proceso y la comparación con la reforma argentina], el consejo elaboró un informe integral, que constituyó la base de las reformas legales aprobadas a principios de 2008 (Ley 20.255).

El informe concluía que el sistema era sólido, pero necesitaba adaptaciones. Los problemas más acuciantes que era preciso abordar eran: la ampliación del alcance de la pensión mínima, el reforzamiento de la igualdad de género, la mejora de la competencia, con el fin de reducir costes, y la creación de un marco de inversión más adecuado. Se consideró que la prioridad era el fortalecimiento del pilar de la pensión mínima. Berstein *et al.* (2005) habían calculado que un 55% de los miembros del sistema obtendrían pensiones de vejez inferiores a la pensión mínima y, de entre ellos, sólo una décima parte tendría derecho a la garantía estatal de pensión mínima.

Esta situación se debía en su mayor parte a la interacción entre la informalidad laboral –que, aunque baja en comparación con la norma en la región, representaba aún un significativo 30% de la población activa–, la relativa severidad de los criterios necesarios para la apertura de los derechos a pensión (eran necesarios 20 años de cotización para tener derecho a la garantía estatal de pensión mínima) y a la naturaleza voluntaria del sistema para los trabajadores por cuenta propia.

El Gobierno optó por proceder a una reforma muy ambiciosa, en el marco de la cual estableció un nuevo pilar de redistribución: el Sistema de Pensiones Solidarias (SPS). El SPS cubrirá tanto a las personas de más de 65 años como las pensiones por invalidez para aquellos cuyos ingresos se encuentren entre el 60% más pobre de la población (desde el 40% en 2008). La Pensión Básica Solidaria (PBS) será establecida por ley y aportará 75 000 pesos chilenos (CLP) (unos 100 EUR) al mes a quienes no hayan contribuido al sistema de pensiones. Para aquellos que hayan cotizado parcialmente, el Aporte Previsional Solidario (APS) proporcionará una prestación complementaria que se escalonará según la cuantía de la pensión autofinanciada hasta alcanzar el límite conocido como Pensión Máxima con Aporte Solidario, fijado en 255 000 CLP (aproximadamente 340 EUR) por mes en 2012³⁸.

Los efectos de la reforma serán de largo alcance. Según las estimaciones oficiales (Arenas *et al.*, 2008), el sistema beneficiará a casi un millón de chilenos casi inmediatamente (2009-10) y a 1.6 millones para 2020, es decir, el triple de los beneficiarios del anterior pilar solidario, que combinaba un beneficio no contributivo (Pasis) con una pensión mínima garantizada para quienes hubieran contribuido al menos 20 años.

El nuevo sistema producirá asimismo notables efectos redistributivos. Las primeras estimaciones de Huepe (2008) muestran que el impacto de la reforma en la renta per cápita es significativamente positivo para los deciles de ingresos bajos, mientras que la renta de los cuatro deciles superiores no se ve particularmente afectada (véase la gráfica 0.25). El nuevo sistema pretende reducir la desigualdad notablemente entre los chilenos de mayor edad (el coeficiente de Gini de la renta per cápita para los que se encuentran en el grupo de mayores de 65 años debería pasar de 0.49 a 0.44) y la pobreza a escala nacional, que debería reducirse 2 puntos porcentuales.

Obviamente, estos beneficios supondrán un coste. Arenas *et al.* (2008), de la Oficina Presupuestaria de Chile, calculan que el gasto relacionado con este nuevo sistema representará el 1.2% del PIB en 2025 (frente al 0.5% en 2009) y, en última instancia, supondrá un incremento permanente de un punto porcentual en el gasto del Gobierno, como proporción del PIB. Melguizo *et al.* (2009) llegan a un coste a corto plazo mayor, pero menor a largo plazo (calculan que el correspondiente gasto será de entre el 0.8% y el 0.9% del PIB en 2010, con un pico del 1.0% en 2016). Aunque cuantiosos, estos costes fiscales parecen controlables, en especial, dada la reducción operada a un tiempo de los compromisos no capitalizados de la economía que surgirían, de lo contrario, del perfil de envejecimiento del país (véase Zviniene y Packard, 2004). Este ahorro es manifiesto incluso a corto y medio plazo. De acuerdo con las mismas previsiones, de no haberse dado la reforma estructural, el compromiso no capitalizado por pensiones en 2010 hubiera representado el 150% del PIB chileno frente al 25% después de la reforma.

En términos generales, la reforma mejora sustancialmente la red de protección social en Chile al lograr una cobertura completa de los trabajadores pobres de ingresos medios. Aunque el coste fiscal no es desdeñable, desde el punto de vista de la sostenibilidad social y financiera, la reforma chilena es un buen paso hacia delante. Es factible gracias a la existencia de instituciones y normas adecuadas, tanto en el ámbito fiscal como en el mercado laboral. Asimismo, la reforma demuestra que las respuestas a la crisis pueden ser eficaces a corto plazo y seguir siendo compatibles con objetivos sostenibles a largo plazo.

OPCIONES POLÍTICAS FRENTE A LA CRISIS

América Latina se enfrenta a un tipo de choque diferente del que sufren los países de la OCDE, que, por tanto, exigirá sus propias soluciones

A la hora de considerar las opciones en materia de política fiscal y monetaria, resulta importante conservar en mente que la naturaleza de la crisis a la que se enfrenta actualmente América Latina es cualitativamente diferente de la que experimenta la mayoría de los países de la OCDE. La presente tormenta económica se originó en los países de la OCDE como una crisis financiera, que ha socavado los balances de los bancos y la capacidad de préstamo de éstos, y se extendió hasta producir el desplome de la demanda agregada nacional en la mayor parte de los países. Por el contrario, los países latinoamericanos están padeciendo la crisis como un golpe principalmente exógeno y externo, que afecta a la demanda externa y al precio de los productos básicos y posiblemente al financiamiento externo. Esta diferencia es primordial porque, así como en los países de la OCDE las políticas pueden tener como objetivo directo las fuentes de la debilidad económica, la aplicación de esas mismas políticas en América Latina presupondría girarse principalmente hacia la demanda nacional. Este reequilibrio exigiría que los factores de producción migraran de un sector a otro, lo que podría desencadenar un nada desdeñable déficit en cuenta corriente (a través de las importaciones de capital y bienes intermedios), algo que podría resultar problemático para algunos países de la región. Por lo tanto, aunque los países de la región puedan tener la capacidad de recurrir a las políticas fiscal y monetaria para estimular la demanda agregada, cabe cuestionarse la eficacia de esas políticas.

La región tiene más capacidad que nunca para seguir aplicando políticas contracíclicas de forma sostenible y coordinada. Las políticas deberán centrarse en la población pobre, la más expuesta a los efectos perjudiciales a largo plazo provocados por la desaceleración

Hechas las anteriores consideraciones, conviene apuntar que, con todo, para los países que cuenten con esa capacidad fiscal o monetaria, el recurso a políticas contracíclicas *sostenibles* puede convertirse en un instrumento eficaz para mitigar algunos de los efectos potencialmente más perjudiciales a largo plazo de toda recesión. Éste sería el caso, en particular, de aquellos programas que se destinan a los hogares más pobres, con lo que, en principio, podría lograrse además un mayor efecto multiplicador, ya que los hogares recibirán dinero en efectivo, que tenderán a gastar³⁹. La advertencia que hay que aportar, sin embargo, es que será muy importante diseñar esos programas sin olvidar incluir su naturaleza temporal, a fin de evitar la creación de derechos permanentes más elevados que no tengan como contrapartida el correspondiente incremento permanente de los recursos financieros. Si bien es cierto que puede resultar tentador considerar la situación actual como una oportunidad para llevar a cabo reformas estructurales, tales como la instauración de redes de protección social y los consiguientes estabilizadores fiscales automáticos, la necesidad de actuación rápida no debería velar las complejas cuestiones de desarrollo, como la informalidad y el sistema tributario, que subyacen tras dichas reformas.

La inversión en infraestructura constituye otra posibilidad y puede ponerse en marcha bastante rápidamente mediante la ejecución de proyectos ya planeados y evaluados o mediante la renovación de la infraestructura existente. Este tipo

de inversión genera empleo directamente y refuerza asimismo la infraestructura pública de tal forma que puede permitir a las empresas aumentar su eficacia y su competitividad y, por ende, “plantar los cimientos” –casi literalmente– de la próxima expansión tras la recuperación de la economía mundial. A falta de redes de protección social con amplia cobertura, mantener los niveles de empleo de la forma más productiva posible puede constituir un medio eficaz para combatir la pobreza cíclica.

Algunos países de la región encuentran muchas más limitaciones para llevar a cabo expansiones fiscales a escala agregada o para aplicar políticas monetarias contracíclicas que sus vecinos centrados en el control de la inflación. Para ellos, lo importante será dar prioridad a políticas que protejan el capital humano, cuya destrucción pondría en peligro los avances sociales de los últimos años y dañaría a largo plazo las perspectivas de crecimiento y de desarrollo. Esto implica que los gobiernos redirijan el gasto hacia la salud, la nutrición y la educación de sus ciudadanos más vulnerables, especialmente los niños. En esos países que padecen limitaciones institucionales, reviste particular importancia el papel que puedan desempeñar los donantes bilaterales y las organizaciones financieras internacionales, no sólo financiando, sino también aportando su pericia y experiencia para el diseño de programas sostenibles y eficaces.

NOTAS

66

1. Esta gráfica muestra cuál hubiera sido la evolución del PIB real per cápita del país latinoamericano tipo –definido como el promedio simple de la región– tras la crisis de 1981. Para ello, se ha recurrido a contrafactuales de productividad del factor total (PFT) y de factores de producción (FP). Los países latinoamericanos y caribeños examinados son Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela. A las series de PFT se les ha aplicado el filtro de tendencia Hodrick-Prescott (HP) para aislar las fluctuaciones cíclicas del análisis a largo plazo. Véase Blyde *et al.* (2009) para mayor información sobre los datos y las fuentes.
2. La actualización de *Perspectivas de la Economía Mundial* del FMI de 8 de julio de 2009 esboza un panorama similar para la región, con una contracción del PIB del 2.6% en 2009 y un repunte del 2.3% en 2010. Habida cuenta de que el crecimiento de la población latinoamericana ronda el 1.2% anual, estas previsiones son muy similares a las indicadas.
3. Con excepción de México, país para el que las previsiones de la OCDE (a junio de 2009) apuntan a un marcado descenso del 8% en 2009, con tan sólo un modesto repunte del 2.8% en 2010.
4. Esta interpretación coincide con el énfasis con el que la literatura apunta a los factores institucionales como determinantes de la dispersión de la renta per cápita (véase, por ejemplo, Acemoglu *et al.*, 2001, y Hall y Jones, 1999).
5. Véase Berg *et al.* (2008).
6. El índice nacional Case-Shiller, que mide los precios inmobiliarios a calidad constante en Estados Unidos, cayó en el tercer trimestre de 2006 tras 15 años de aumento ininterrumpido.
7. En 2008, el PIB de Argentina en USD seguía por debajo del nivel que registraba antes de la crisis del país en 2002. Por esta razón, en lugar de 2008, se ha analizado la década que finalizó en 2001.
8. La medición es mucho menos fiable que la de otros flujos por cuenta corriente. Como se analizará en el capítulo 2, el aumento de flujos observado podría deberse simplemente a la formalización de flujos antes informales.
9. Las paradas repentinas se definen como “agudas contracciones de los flujos internacionales” (véase, por ejemplo, Calvo *et al.* 2004). Las reversiones en cuenta corriente son “episodios en los que la cuenta corriente se refuerza vigorosamente, pasando, por lo general, del déficit al superávit en tres años o menos” (Adalet y Eichengreen, 2005).
10. Obviamente, podría argumentarse que de poco servirá la diversificación en presencia de un choque agregado sincronizado, que produzca el mismo impacto en todos los destinos. Sin embargo, ni siquiera la presente crisis puede clasificarse como tal, habida cuenta de las diferentes repercusiones que está teniendo en el mundo.
11. Esta denominación engloba a África, Australia, el resto de Asia y Rusia.
12. El indicador empleado es el primero de los principales componentes entre los países; se ha normalizado para que equivalga a 0, y la desviación estándar, a 1. Los valores más elevados representan menores restricciones, es decir, mayor apertura financiera.
13. El informe no incluye la correspondiente información relativa a México, el tercer país de la región perteneciente al G20.
14. “Corto plazo” hace referencia a las deudas debidas en el plazo de un año; la “deuda externa” incluye tanto obligaciones privadas como públicas.
15. Véase Jeanne y Rancière (2009) para un enfoque más detallado sobre el nivel óptimo de reservas en los mercados emergentes.

16. Por ende, el índice se ha computado como $\min(2, \text{Reservas/Deuda a corto plazo})/2$.
17. Véase, en Calvo (1988) y en Blanchard y Missale (1994), los argumentos teóricos sobre la forma en que las estructuras de deuda a corto plazo y otras formas de arriesgada composición de la deuda constituyen un incentivo para reducir los problemas de riesgo moral. Broner *et al.* (2003) se centran en la oferta del crédito y en la importancia de las fluctuaciones de la aversión al riesgo de los inversores a la hora de entender el vencimiento de la deuda en los mercados emergentes.
18. La razón deuda/PIB se ha ajustado mediante el desfase del tipo de cambio (tipos de cambio reales por periodos sucesivos de 10 años) y mediante la brecha del producto (utilizando el PIB real con el filtro de Hodrick-Prescott sobre series de previsiones extendidas de la base de datos de *Perspectivas de la Economía Mundial* del FMI de abril de 2009).
19. La conclusión es similar si se compara la situación actual con la de mediados de los años noventa.
20. En promedio, el cociente de provisiones en relación con los préstamos morosos era del 161% en 2008. Entre los países de la OCDE, la caída de este indicador ha sido particularmente marcada en Estados Unidos, lo que refleja la magnitud de la crisis financiera en ese país.
21. Dado que los diferenciales del EMBI no están disponibles para los años anteriores a 1993, con el fin de comparar con los años 1980, se han extrapolado los diferenciales mediante una regresión de datos de panel para 33 países, que incluye los efectos fijos de país y los efectos temporales de los diferenciales de la calificación *Institutional Investor* (CII), profusamente utilizados en la literatura para dar cuenta del riesgo de incumplimiento (véase, por ejemplo, Reinhart *et al.*, 2003). El coeficiente simple de correlación entre los diferenciales (en registros) y el índice CII es de 0.85, estadísticamente significativo a niveles convencionales.
22. El máximo corresponde a Brasil que, en 1982, llegó a tener una deuda externa que representaba el 306.6% de las exportaciones. El índice se ha calculado pues como $1 - (\text{Deuda a Exportaciones}/306.6)$.
23. En concreto, la capacidad de costes de financiamiento se ha computado como $\max(0, 1 - \text{Diferencial}/500)$.
24. Y, por lo tanto, el indicador se ha construido como $(\text{BalancePresupGob} - \text{BalMin})/(\text{BalMáx} - \text{BalMín})$, donde BalMáx y BalMín son los valores más altos y más bajos observados, respectivamente.
25. En marzo de 2009, Moody's recalificó al alza (de A2 a A1) la deuda soberana de Chile denominada en moneda extranjera.
26. Las calificaciones de deuda soberana de España, Grecia, Irlanda y Portugal se revisaron a la baja a principios de 2009.
27. De hecho, dado que en numerosos países latinoamericanos la tributación de los beneficios empresariales o los ingresos procedentes de la extracción y producción de bienes básicos constituye una valiosa fuente de ingresos, las cifras ofrecidas aquí representan la importancia fiscal mínima de los productos básicos.
28. Los criterios mencionados siguen a Spilimbergo *et al.* (2008), que ampliaron la "regla de las 3 T" esto es, el estímulo fiscal debería ser oportuno (*timely*), temporal (*temporary*) y selectivo (*targeted*) a "oportuno, amplio, duradero, diversificado, posible, colectivo y sostenible".
29. De modo similar a los indicadores IRF, el control de la inflación se ha medido como $\max(0, 1 - \text{InflaciónAnual}/10)$.

30. El ciclo económico se ha evaluado aplicando el filtro Hodrick-Prescott a las series de PIB real agregado de la base de datos de *Perspectivas de la Economía Mundial* del FMI. A fin de reducir la influencia del punto final, para computar el ciclo, se han utilizado series de previsiones extendidas hasta 2014, proporcionadas por el FMI, siguiendo a Maravall y Kaiser (1999). Los datos sobre la pobreza están constituidos por el índice de recuento de la pobreza en función de los umbrales de pobreza nacionales. Para 2008, los índices de recuento de la pobreza son previsiones de la CEPAL.
31. La pobreza aumenta en épocas de recesión y se reduce en tiempos más benignos. Esto se refleja en un coeficiente de correlación entre la pobreza en la región y la brecha del producto (medida como la desviación del PIB real logarítmico con el filtro HP) de -0.63; si se emplea la tasa de crecimiento del PIB real, el resultado es de -0.54.
32. Éste es el efecto estimado consignado por Ravallion y Chen (1997).
33. Aunque no se incluya a Argentina y Venezuela, la correlación es de 0.53 y sigue siendo estadísticamente significativa.
34. Véase también Baldacci *et al.* (2002) para una prueba cruzada entre países en relación con el impacto de las crisis financieras sobre la desigualdad y para la prueba microeconómica empírica de la crisis mexicana de 1994 (conocida como "crisis del tequila" o "efecto tequila").
35. Conviene señalar que es controvertida la forma en que se computan los coeficientes de Gini en Venezuela basándose en las rentas declaradas en encuestas de hogares, habida cuenta del reciente aumento de la proporción de respuestas en blanco y de la forma en que se procesan los hogares que declaran tener rentas iguales a cero. Según Freije (2009), si se corrigieran esos problemas, se hallaría que la distribución de las rentas en Venezuela ha permanecido básicamente sin cambios de 2000 a 2005.
36. Se trata de subvenciones implícitas, por ejemplo, la regulación de los precios de la energía y del transporte que se da en el caso de Argentina.
37. Véase, en *Perspectivas Económicas de América Latina 2009*, el análisis comparativo de la prociclicidad de la política fiscal en América Latina y en la OCDE.
38. A título comparativo, cabe indicar que la garantía estatal de pensión mínima contributiva en diciembre de 2008 era aproximadamente de 115 000 CLP al mes (un poco más de 150 EUR), y la no contributiva de cerca de 55 000 CLP (75 EUR). El salario mensual medio en Chile ronda los 350 000 CLP (470 EUR), y el salario mínimo, los 159 000 CLP (210 EUR).
39. Esto, en principio, contrasta con varios países de la OCDE, donde los hogares con un nivel bajo de ingresos pueden acceder de todos modos a los mercados de activos y están endeudados.

REFERENCIAS

- ACEMOGLU, D., J.A. ROBINSON y S. JOHNSON (2001), "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation", *American Economic Review*, Vol. 91, pp. 1369-1401.
- ADALET, M. y B. EICHENGREEN (2005), "Current Account Reversals: Always a Problem?" *NBER Working Paper No. 11634*, National Bureau of Economic Research., Cambridge, MA.
- ARENAS, A., P. BENAVIDES, L. GONZÁLEZ y J.L. CASTILLO (2008), "La reforma previsional chilena: Proyecciones fiscales 2009-2025", *Estudios de Finanzas Públicas*, Oficina Presupuestaria, Santiago, Chile.
- BALDACCI, E., L. DE MELLO y G. INCHAUSTE (2002), "Financial Crises, Poverty, and Income Distribution", *IMF Working Paper WP/02/4*, FMI, Washington, DC.
- BERG, A., J.D. OSTRY y J. ZETTELMEYER (2008), "What Makes Growth Sustained?", *IMF Working Paper WP/08/59*, FMI, Washington, DC.
- BERSTEIN, S., G. LARRAÍN y F. PINO (2005), "Cobertura, densidad y pensiones en Chile: Proyecciones a 20 años plazo", *Documento de Trabajo No. 12*, Superintendencia de Administradoras de Fondos de Pensiones, Santiago, Chile.
- BLANCHARD, O. y A. MISSALE (1994), "The Debt Burden and Debt Maturity", *American Economic Review*, Vol. 84, No.1, pp. 309-319.
- BLYDE, J., C. DAUDE y E. FERNÁNDEZ-ARIAS (2009), "Output Collapses and Productivity Destruction", *Working Paper No. 666*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.
- BOURGUIGNON, F. (2003), "The Growth Elasticity of Poverty Reduction: Explaining Heterogeneity across Countries and Time Periods", en T. EICHER y S. TURNOVSKI (eds), *Growth and Inequality*, MIT Press, Cambridge, MA, pp. 3-26.
- BRONER, F., G. LORENZONI and S. SCHMUKLER (2003), "Why Do Emerging Economies Borrow Short Term?", Universitat Pompeu Fabra. Disponible en www.crei.cat/people/broner/why.pdf (consultado el 14 de octubre de 2009).
- BUGAMELLI, M. y F. PATERNÒ (2006), "Do Workers' Remittances Reduce the Probability of Current Account Reversals?" *CEP Discussion Paper No. 714*, Londres.
- CALVO, G. (1988), "Servicing the Public Debt: The Role of Expectations", *American Economic Review*, Vol. 78, No. 4, pp. 647-661.
- CALVO, G., A. IZQUIERDO y L-F. MEJÍA (2004), "On the Empirics of Sudden Stops: The Relevance of Balance-Sheet Effects." *NBER Working Paper No. 10520*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- CALVO, G. y C.M. REINHART (2002), "Fear of Floating", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. CXVII (2), pp. 379-408.
- CERRA, V. y S.C. SAXENA (2008), "Growth Dynamics: The Myth of Recovery", *American Economic Review*, Vol. 98(1), pp. 439-457.
- CHINN, M. y H. ITO (2008), "A New Measure of Financial Openness", *Journal of Comparative Policy Analysis*, Vol. 10, No. 3, pp. 309-322.
- CONSENSUS FORECASTS (2009), *Latin American Consensus Forecasts*, junio de 2009.
- DURYEA, S., D. LAM y D. LEVISON (2007), "Effects of Economic Shocks on Children's Employment and Schooling in Brazil", *Journal of Development Economics* No. 84, pp. 188-214.
- ESTEVEZ, R. y D. KHOUDOUR-CASTÉRAS (2010), "A Fantastic Rain of Gold: European Migrants' Remittances and Balance of Payment Adjustment during the Gold Standard Period", *Journal of Economic History*, próxima publicación.
- FERREIRA, F.H.G. y N. SCHADY (2008), "Aggregate Shocks, Child Schooling and Child Health", *Policy Research Working Paper 4701*, Banco Mundial, Washington, DC.
- FMI (2009a), *Perspectivas Económicas: las Américas – Los fundamentos más sólidos dan dividendos*, Fondo Monetario Internacional, Washington, DC, mayo.

FMI (2009b), Companion Paper – “The State of Public Finances: Outlook and Medium-Term Policies After the 2008 Crisis”, marzo.

FREIDE, S. (2009), “Income Distribution and Redistribution in Venezuela”, in R. Hausmann and F. Rodríguez (eds.), *Venezuela: Anatomy of a Collapse*, Harvard University. Disponible en http://frrodriguez.web.wesleyan.edu/docs/Books/Venezuela_Anatomy_of_a_Collapse.pdf (consultado et 15 de octubre de 2009).

70 HALL, R.E. y C.I. JONES (1999), “Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others?”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114(1), pp. 83-116.

HUEPE, M. (2008), *Nuevo Pilar Solidario de la Reforma Previsional y sus Efectos en Pobreza y Desigualdad de Ingresos*, tesis para la Facultad de Economía y Negocios, Universidad de Chile, Santiago, Chile.

JEANNE, O. and R. RANCIÈRE (2009), *The Optimal Level of International Reserves For Emerging Market Countries: a New Formula and Some Applications*, Johns Hopkins University. Disponible en www.econ.jhu.edu/People/Jeanne/JeanneRanciere_Feb09.pdf (consultado et 15 de octubre de 2009).

LÓPEZ BOO, F. (2008), “How do Crises Affect Schooling Decisions? Evidence from Changing Labor Market Opportunities and a Policy Experiment”, *Working Paper* No. 653, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.

LUSTIG, N. (2000), “Crises and the Poor: Socially Responsible Macroeconomics”, *Economía*, Vol. 1(1), pp. 1-45.

MARAVALL, A. y R. KAISER (1999), “Estimation of the Business Cycle: A Modified Hodrick-Prescott Filter”, *Spanish Economic Review* 1, pp. 175-206.

MELGUIZO, A., A. MUÑOZ, D. TUESTA y J. VIAL (2009), *Pension Reform and Fiscal Policy: Some Lessons from Chile*. Documento presentado en el XI Workshop on Public Finances, Banco de Italia, Roma.

MICCO, A., U. PANIZZA, y M. YÁÑEZ (2004), “Bank Ownership and Performance”, *Working Paper* No. 518, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.

OCDE (2008a), *Perspectivas Económicas de América Latina 2009*, Centro de Desarrollo, OCDE, París.

OCDE (2008b), *Economic Outlook* No.83, 2008, OCDE, París.

OCDE (2009), *Economic Outlook* No.85, 2009, OCDE, París.

RATHA D. y SHAW W. (2007), “South-South Migration and Remittances”, *Working Paper* No. 102, abril de 2007, Banco Mundial, Washington, D.C.

RAVALLION, M. y S. CHEN (1997), “What Can New Survey Data Tell Us About Recent Changes in Distribution and Poverty?”, *The World Bank Economic Review*, No. 11, pp. 357-82.

RAVALLION, M. (2001), “Growth, Inequality and Poverty: Looking Beyond Averages”, *World Development*, 29(11), pp. 1803-1815.

RAVALLION, M. (2005), “Inequality is Bad for the Poor”, *World Bank Policy Research Working Paper* No. 3677, Banco Mundial, Washington, DC.

REINHART, C.M. y K.S. ROGOFF (2009), “The Aftermath of Financial Crises”, *American Economic Review Papers and Proceedings*, Vol. 99(2), pp. 466-472.

REINHART, C.M., K.S. ROGOFF y M.A. SAVASTANO (2003), “Debt Intolerance”, *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 1, Spring, pp. 1-74.

ROFMAN, R., E. FAJNZYLBER y G. HERRERA (2009), *Reforming the pension reforms: the recent initiatives and actions on pensions in Argentina and Chile*. Documento presentado en el XI Workshop on Public Finances, Banco de Italia, Roma.

SPILIMBERGO, A., S. SYMANSKY, O. BLANCHARD y C. COTARELLI (2008), “Fiscal Policy for the Crisis”, *IMF Staff Position Note* SPN/08/01, FMI, Washington, DC.

ZVINIENE, A. y T.G. PACKARD (2004), “A Simulation of Social Security Reforms in Latin America: What Has Been Gained”, *Working Paper* 2004/01/01, Equipo de Protección Social, Banco Mundial, Washington, DC.

SEGUNDA PARTE

Migración Y Remesas en América Latina

CAPÍTULO UNO

Flujos de personas, de dinero, de ideas

71

CAPÍTULO DOS

Flujos de migrantes y de dinero: cuántos y cuánto
Anexo Estadístico del Capítulo Dos

CAPÍTULO TRES

Migración, mercados laborales y protección social

CAPÍTULO CUATRO

Flujos de remesas y desarrollo financiero

CAPÍTULO CINCO

Remesas y mercados de capitales en América Latina
Anexo Estadístico del Capítulo Cinco

CAPÍTULO SEIS

**Gestión de la migración en latinoamérica:
¿Es necesaria la acción pública?**
Anexo Estadístico del Capítulo Seis

CAPÍTULO UNO

Flujos de personas, de dinero, de ideas

MIGRANTES LATINOAMERICANOS EN EL OJO DEL HURACÁN

73

La labor que se ha fijado esta edición de *Perspectivas Económicas de América Latina* consiste en esclarecer las oportunidades y los riesgos que presenta la migración internacional –en ambas direcciones– para las sociedades de América Latina y del Caribe (ALC), a fin de contribuir a determinar todos los aspectos en juego a la hora de establecer medidas de gobernanza para la movilidad de las personas. Para ello, se pasará revista a una serie de instrumentos políticos y a las lecciones aprendidas de su utilización. Este tema se aborda precisamente en un momento en que los migrantes constituyen, cada vez más frecuentemente, el centro de enconados debates políticos de alcance mundial. El largo periodo de bonanza de que ha gozado la economía internacional ha creado las condiciones ideales para la migración –la escasez de trabajo por un lado y la expectativa de participar en una nueva riqueza por otro– y ha alentado el desplazamiento de infinidad de personas. A veces, estas corrientes migratorias han sido perfectamente visibles, otras, menos, pero totalizan ya muchos millones desde la última vez que la economía mundial se detuvo.

Obviamente, este fenómeno –el desplazamiento masivo de personas– lleva registrándose desde los albores de la Historia. La novedad es que el precio cada vez más asequible de los viajes internacionales y las comunicaciones han transformado el perfil de la emigración, tanto para los migrantes como para quienes quedan atrás, con un doble resultado: por una parte, en los países de destino, se han constituido nuevas comunidades de migrantes, que frecuentemente comparten a un tiempo la cultura de su país de origen y la del país anfitrión; por otra parte, en los países de origen, existe hoy mayor concienciación sobre esas comunidades del extranjero y sobre las oportunidades y los desafíos diarios con que éstas se enfrentan en su nueva tierra.

En junio de 2008, el Parlamento Europeo aprobó la “Directiva de retorno”, un instrumento que instauro severos procedimientos para la deportación de inmigrantes no autorizados en la Unión Europea a sus países de origen¹. Si bien es cierto que esta directiva constituye un primer paso hacia una política común de inmigración, de su focalización en la expulsión de trabajadores indocumentados se desprende claramente la preocupación por la crisis económica y el deseo de los líderes europeos de aparentar estar abordando el problema de los crecientes niveles de desempleo interno. Y este deseo político de aparentar actuar en materia de inmigración como respuesta a la crisis económica no ha quedado circunscrito a Europa. Así, en Estados Unidos, se han llevado a cabo redadas de gran envergadura en destacados centros de trabajo, que se han querido presentar como el símbolo del celo renovado con el que las autoridades harán cumplir las leyes vigentes contra los inmigrantes no autorizados². Otros países de la OCDE, incluidos Australia y Japón, han tratado de moderar de igual forma

Aunque la migración, incluso la migración en masa, no es un fenómeno nuevo, la tecnología está confiriéndole nuevas dimensiones. Su visibilidad y magnitud le garantizan la atención política

las corrientes de inmigración o dar la impresión de tener una postura más firme frente a este fenómeno; al menos una de esas reacciones afecta directamente a América Latina: los esfuerzos de las autoridades japonesas por incitar a los *dekasseguis* (brasileños de ascendencia japonesa que habían regresado a Japón) desempleados a volver a Brasil. Además, también ciertos países no pertenecientes a la OCDE han tomado medidas para restringir la entrada de personas o para fomentar el retorno de migrantes; entre éstos, destacan en particular los países del Golfo Pérsico, que han sido el destino tradicional de cuantiosas corrientes migratorias desde África, Asia y Oriente Medio.

Aunque gran parte de la reacción política se ha centrado en la inmigración irregular, no siempre ha sido el caso. Valga como ejemplo recordar que el Congreso de Estados Unidos prohibió a las empresas destinatarias de fondos del plan *Troubled Asset Relief Program* que utilizarasen dichos fondos para pagar los salarios de titulares de permisos de trabajo H1B (es decir, trabajadores totalmente regulares).

América Latina nunca ha estado al margen de la movilidad internacional de personas a largo plazo, pero no debería caerse en la trampa de pensar en la región como mera zona de emigración. De hecho, la mejora de los conocimientos que se tienen sobre las civilizaciones precolombinas corrobora cada vez más que los desplazamientos en masa ya formaban parte de la historia de la región mucho antes de que un solo europeo pusiera el pie en ella. Y, por ende, podría aducirse que América Latina ha venido recibiendo “inmigrantes ilegales” a gran escala durante siglos, empezando por los españoles en 1492³. En cualquier caso –como algunos líderes políticos latinoamericanos han sentido la necesidad de señalar últimamente–, es cierto que la región recibió enormes oleadas de inmigrantes europeos, principalmente de España, Italia y Portugal, durante lo que los historiadores económicos Hatton y Williamson (1998) han dado en llamar “la era de la migración en masa”⁴. Por ejemplo, durante aproximadamente un siglo desde 1870, Argentina fue un país receptor neto de corrientes migratorias; a principios del siglo XX, las entradas netas de inmigrantes en ese país superaban las 150 000 personas anuales y, muchos años, las 200 000; en el censo de 1914, el 30% de la población argentina había nacido en el extranjero (Maurizio, 2008). En definitiva, América Latina ha pasado de ser una región de destino de flujos masivos de inmigrantes a convertirse en una importante región de origen, mientras que en Europa ha ocurrido lo contrario.

Las ganancias que reportaría la reforma de la migración podrían ser superiores a las derivadas de la circulación transfronteriza de bienes y capitales, pero esta cuestión se omite en el debate político en la materia

Las actuaciones antimigratorias mencionadas anteriormente, y otras similares, no han pasado desapercibidas en América Latina y, con frecuencia, han provocado rotundos rechazos políticos, al menos retóricos. Estas reacciones, que ilustran a la perfección la importancia que reviste la migración internacional para las economías y las políticas de la región, han servido para recordar que la migración mundial tiene tanto un origen como un destino y para recalcar la asimetría existente entre los marcos globales establecidos para los desplazamientos transfronterizos de personas y los instaurados para los de bienes y capitales. Esta última observación es más que pertinente, ya que, desde un punto de vista puramente económico, los movimientos transfronterizos de bienes, capitales y personas poseen características muy similares y, en opinión de algunos observadores, poner trabas a la circulación de un trabajador latinoamericano hacia Europa no difiere sustancialmente de prohibir la inversión extranjera directa europea en América Latina. Los economistas llevan tiempo afirmando que facilitar la circulación de las personas aportaría mayores beneficios a la economía mundial que la liberalización total de los intercambios comerciales de bienes; y, sin embargo, en la supresión de barreras al comercio de bienes (y de capitales) se han realizado progresos ostensiblemente mayores que en la promoción de los flujos internacionales de personas. Es inevitable, pues, preguntarse qué explica esa discrepancia. La respuesta radica, obviamente, en las diferentes políticas y la diversa visibilidad política de la migración. La

presente crisis es lo suficientemente manifiesta como para justificar que se abra el debate. Ojalá proporcione también el impulso necesario para un análisis racional de los hechos.

EL PORQUÉ DE LA MIGRACIÓN

Más de 20 millones de personas de América Latina y del Caribe son migrantes internacionales, lo que equivale del 4% al 5% de la población de la región (en el capítulo 2, se detallará quiénes son y adónde se dirigen). A escala mundial, aproximadamente el 3% de la población del planeta, es decir, más de 190 millones de personas, son migrantes (Naciones Unidas, 2009).

¿Por qué tantas personas abandonan su país de origen? El clásico modelo Harris-Todaro –elaborado para explicar el fenómeno de la migración de las zonas rurales a las urbanas en una economía en desarrollo– considera el caso del migrante individual, que se desplazará de un mercado laboral a otro si espera ganar un salario más elevado en su nueva ubicación (Harris y Todaro, 1970; Todaro, 1969). Este “salario esperado” tiene en cuenta la probabilidad de encontrar un empleo en la economía de destino. Aunque esta probabilidad no sea completamente segura allí donde existe desempleo, permite las suficientes expectativas como para inducir a una persona a trasladarse (y asumir cualquier coste de dicho traslado).

Ortega y Peri (2009) han confirmado este motivo económico de base mediante un estudio estadístico sobre las corrientes migratorias bilaterales a 14 países de la OCDE. No es de extrañar que cuanto mayor es el diferencial de ingresos entre dos países (*ceteris paribus*), mayor es el flujo de migrantes que se dirigen del país más pobre al más rico; al respecto, Ortega y Peri calculan que un incremento de 1 000 dólares estadounidenses (USD) en esa diferencia de ingresos haría aumentar las corrientes migratorias un 10%. Sin embargo, las oportunidades económicas son sólo parte de esta historia. También las políticas resultan importantes y, en este sentido, el estudio ha observado que una normativa de entrada más severa tiene un impacto negativo sustancial y perfectamente cuantificable en la inmigración o, al menos, en la migración regular. Por último, el estudio ha hallado asimismo que una parte nada desdeñable de la variación de los niveles migratorios –del 30% al 40%– se explica por factores exógenos al país de destino, lo que subraya la importancia de los factores de empuje.

Docquier *et al.* (2009) también han examinado las fuerzas que determinan la concentración de la migración en los países de la OCDE y han analizado los resultados según los diversos niveles educativos de los migrantes. Coincidiendo con la literatura existente en la materia, estos autores han hallado que los vínculos culturales (en particular, en el caso de antiguas colonias, que comparten una lengua común entre ellas y con el antiguo poder colonial), las políticas de inmigración y las expectativas de ingresos afectan significativamente a las decisiones de migración, pero también que la cualificación profesional tiene su incidencia. Y así, los trabajadores cualificados responden más a la distancia y a las diferencias de ingresos, mientras los menos cualificados son más sensibles a los vínculos culturales, los programas de bienestar y la proximidad lingüística.

En resumen, los migrantes se desplazan para aprovechar las oportunidades de ganancias, pueden verse contrariados por el endurecimiento de los regímenes de inmigración en los países de destino que han elegido, y muchas de las diferencias que se observan de país a país en las corrientes migratorias tienen que ver con factores inherentes a los países de origen de los migrantes. El recuadro 1.1 presenta la percepción de un grupo de jóvenes líderes latinoamericanos sobre estas cuestiones.

El 5% de la población de América Latina vive fuera de su país de nacimiento. La elección del destino está condicionada por factores culturales y por las normas de entrada

Recuadro 1.1. Vanguardia Latina: la emigración vista por la nueva generación latinoamericana

Los jóvenes suelen verse particularmente tentados por la posibilidad de emigrar, en especial, si tienen un buen nivel educativo. ¿Qué piensan precisamente los jóvenes latinoamericanos sobre la migración? ¿En qué circunstancias decidirían migrar? ¿Están de acuerdo con las políticas de migración de sus propios países y de los principales países de destino? ¿Qué percepción tienen de esas políticas? En caso de irse, ¿qué les haría regresar a sus países de origen?

Todas esas cuestiones se han abordado en una encuesta realizada al grupo de estudiantes que asistió a la reunión de 2009 de Vanguardia Latina, un espacio de encuentro para destacados universitarios de América Latina y Estados Unidos, en el que éstos pueden debatir cuestiones socioeconómicas y políticas. La encuesta –un proyecto conjunto del Centro de Desarrollo de la OCDE, el programa Juventud del BID y la asociación Espacio Vinculación– pretendía recabar el punto de vista de estos jóvenes sobre diversos aspectos que podían afectar a la región. Al igual que en anteriores reuniones, la migración constituyó uno de los principales temas de interés y se debatieron un amplio abanico de sus diferentes dimensiones, entre otras, la realidad de los emigrantes latinoamericanos en Estados Unidos, la relación de éstos con el gobierno Obama o el papel de las comunidades latinoamericanas en los medios de comunicación.

La encuesta puso de manifiesto el consenso sobre las razones que empujan a numerosos latinoamericanos a migrar: el 64% de los encuestados convino en que la falta de oportunidades laborales constituía el principal factor, mientras un 26% apuntó a la precaria situación económica. Conviene resaltar que cerca del 57% de los estudiantes encuestados consideró que su situación laboral sería sustancialmente mejor si estuviera en el extranjero, frente al 23% que se mostró en desacuerdo con esta afirmación.

En cuanto a los principales obstáculos para la migración, el 34% de los encuestados señaló las limitaciones económicas; el 29%, la falta de acuerdos entre los países de origen y de destino; y el 26%, la inadecuada integración de las políticas en el país receptor.

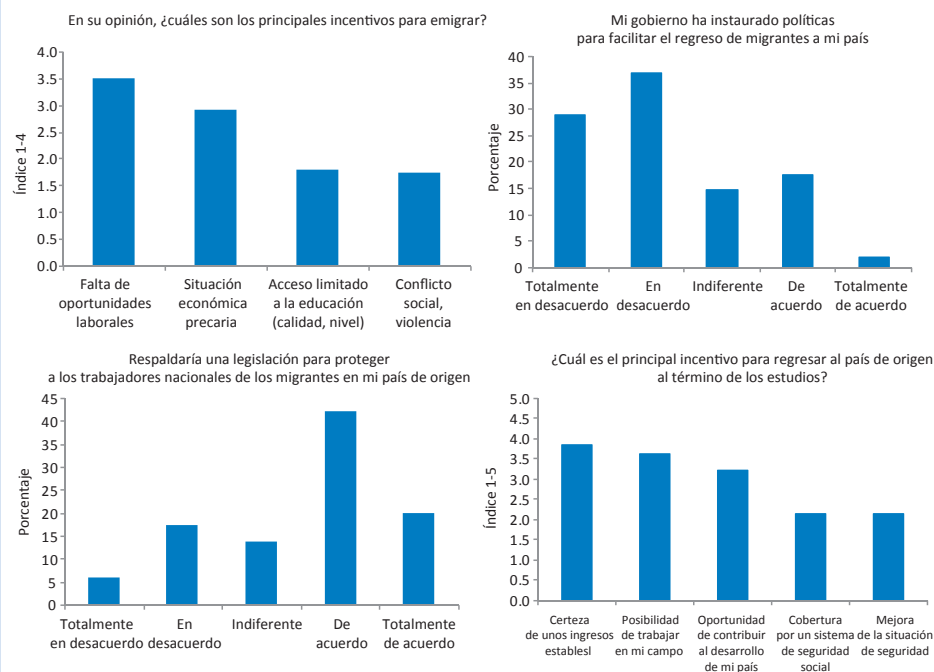
Además, los jóvenes encuestados se mostraron en desacuerdo con las actuales políticas de migración de sus países. Dos tercios de ellos sentían que los gobiernos latinoamericanos no estaban instaurando políticas para facilitar el regreso de los migrantes a su país. Por otra parte, cerca de la mitad de los encuestados negó que los inmigrantes que vivían en sus propios países –en su mayoría, procedentes de otros países latinoamericanos– estuviesen adecuadamente integrados en las sociedades anfitrionas.

Sin embargo, y pese a ser críticos con las políticas de migración extranjeras, se desprende de la encuesta que los estudiantes no sustentan la opinión de que haya que ofrecer a los trabajadores inmigrantes en sus países las mismas oportunidades que a los nativos: de hecho, el 62% de los encuestados convino, total o parcialmente, en que se precisaba una legislación especial para proteger a los trabajadores nacionales en sus propios países de origen.

En relación con los posibles destinos de emigración, América Latina no es el destino más atractivo para los posibles migrantes jóvenes: aproximadamente un 55% no emigraría por ningún concepto a otro país latinoamericano y tan sólo un 19% consideraría la posibilidad (un 26% contestó con la opción “indiferente”).

En una hipotética decisión de regreso, las oportunidades laborales figuran de nuevo como un factor de peso. Si tuviera que emigrar, la mayoría de los estudiantes (casi un 70%) sería reticente a aceptar un trabajo de menor calidad en el país anfitrión. Sin embargo, una proporción similar, de cerca del 68%, tampoco estaría dispuesta a aceptar un empleo de ese tipo en su propio país de origen, lo que parece indicar, al menos para este grupo, que las oportunidades de un empleo de calidad prevalecen en su mentalidad, por encima de otras consideraciones positivas, tales como los lazos familiares.

Gráfica 1.1. Percepción de jóvenes latinoamericanos



Nota: Para las mediciones expresadas mediante índices, se pidió a los encuestados que ordenasen las variables por orden de importancia de 1 (menos importante) a 5 (más importante); el índice es la media de esas respuestas.

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, con base en la encuesta conjunta del Centro de Desarrollo de la OCDE, del programa Juventud del BID y de la asociación Espacio Vinculación (EVAC).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/726417454012>

No cabe duda de que la desigualdad de oportunidades económicas motiva más de una decisión de emigración y, al respecto, los jóvenes encuestados distan mucho de ser optimistas. La mayoría de ellos no sólo no confía en que la región sea menos desigual en el futuro, sino que, de hecho, dos (impresionantes) tercios (el 66%) de los encuestados consideraron que sus países se tornarían más desiguales en el porvenir.

Aunque la encuesta ha brindado una interesante “ventana abierta” sobre las principales consideraciones que los estudiantes latinoamericanos tendrán en mente si alguna vez barajan la posibilidad de migrar, en realidad, no ha hecho sino rascar la superficie de una cuestión que seguramente merece mayor detenimiento: las implicaciones que tiene la migración para la nueva generación.

Notas técnicas: Magnitud del muestreo: 150 estudiantes. Tipo de encuesta: cuestionario escrito (en línea). Distribución geográfica: Argentina (8), Bolivia (3), Chile (3), Colombia (16), Cuba (1), Ecuador (2), El Salvador (4), Honduras (4), México (90), Panamá (1), Paraguay (3), Perú (8), República Dominicana (1), Uruguay (1), Venezuela (3), otros (2). Distribución por sexo: mujeres (80), hombres (70). Nivel educativo: no titulados (123), titulados (12), otros (15). Edad: menores de 20 (8), 20-25 (107), 26-30 (32), 31-35 (3). Estatus socioeconómico: universidad privada (49), universidad público-privada (1), universidad pública (84), otros (16).

A la hora de evaluar las implicaciones de la migración actual, conviene ser consciente de que el término cubre una variedad de actividades mucho mayor que el simple desplazamiento casi permanente a un país anfitrión –aunque ésta sigue siendo la imagen predominante en el debate popular sobre la cuestión–. Hoy en día, la migración reviste múltiples formas, desde el desplazamiento internacional de estudiantes o los modelos de migración temporal propios de la agricultura (algunos que se remontan a hace siglos; otros, de origen más reciente) hasta la reubicación definitiva a largo plazo (que puede ser seguida,

Los “espacios transnacionales” que actualmente ocupan numerosos migrantes reflejan los complejos modelos de migración y la diversidad de experiencias

a su vez, de un regreso al país de origen, en el momento de la jubilación, por ejemplo). Numerosos observadores resaltan la creciente periodicidad o circularidad de los movimientos migratorios en las últimas décadas. Esté o no aumentando realmente la circularidad de ese tipo, lo cierto es que el significado social de la migración está cambiando, coincidiendo con la reducción del coste del transporte y de las comunicaciones, ya que un número cada vez mayor tanto de migrantes como de no migrantes vive en lo que numerosos científicos sociales denominan “espacios transnacionales”. Aunque no existe una definición formal de esta expresión, un ejemplo proporcionado por la antropóloga Patricia Landolt (2006) aclara su significado: vive en un “espacio transnacional” esa abuela salvadoreña semianalfabeta, que nunca ha salido de su casa, pero que puede hablar con conocimiento de causa de tiendas y parques de Los Ángeles; que carece de línea telefónica fija en su hogar, pero conversa a diario con sus hijos que se encuentran en Estados Unidos por el teléfono móvil que éstos le han regalado; y que tiene una visión clara y documentada del debate político relativo a la migración que tiene lugar en California.

El cuadro 1.1 resume la evolución histórica del enfoque de los especialistas en movilidad internacional, presentando las sucesivas escuelas de pensamiento dominantes en la materia.

Cuadro 1.1. Evolución de las escuelas de pensamiento sobre los motivos de migración

Escuela de pensamiento	Factores determinantes de la migración	Factores determinantes del regreso y de la migración circular
Neoclásica	Factores de empuje y de atracción, los beneficios de la migración son superiores a los costes.	Los beneficios del regreso son superiores a los costes.
Nueva Economía de la Migración Laboral (NEML)	Estrategia familiar, relativa privación.	Consecución de objetivo de ahorro, parte de la estrategia familiar, preferencia.
Estructuralista	Razones personales, sociales y contextuales para migrar.	Situación económica e institucional, tanto en los países de origen como en los receptores, pero también expectativas de los emigrantes.
Transnacional/Meso	Desplazamiento y vida en y entre espacios transnacionales, redes sociales.	Movilidad circular para mantener los vínculos transnacionales, el espacio de trabajo cubre más de un país, consideraciones relativas al ciclo de la vida (p. ej. término de la educación, jubilación).

Con la evolución de las escuelas de pensamiento en materia de migración, se ha ido haciendo cada vez mayor hincapié en la importancia de los factores no económicos

Fuente: Adaptado libremente de Ammassari y Black (2001) y de Vreyer et al. (2007).

La escuela neoclásica, basada en el simple análisis coste-beneficio, se guía fundamentalmente por la pura lógica económica. Tras ella, el enfoque de la Nueva Economía de la Migración Laboral amplió la unidad de análisis de la decisión individual a una unidad más vasta como es el hogar. Los análisis posteriores han otorgado mayor preeminencia a cuestiones no económicas. Y así, las visiones

estructuralistas, por ejemplo, destacan la importancia de las expectativas de los emigrantes y el contexto institucional y social tanto del país de origen como del país receptor. Por su parte, las últimas investigaciones reflejan cada vez con mayor frecuencia la noción de que la movilidad de los individuos constituye una consecuencia de los espacios de trabajo transnacionales, e incluyen el papel de la familia y de las redes sociales. Munshi (2003), por ejemplo, halló que, entre los migrantes mexicanos en Estados Unidos, la probabilidad de que un migrante encontrara empleo y el nivel de su salario aumentaban en función de la envergadura de la red del migrante, esto es, del número de personas de su comunidad de origen en México que estuviera también en Estados Unidos (Munshi es prudente al considerar la posible endogeneidad, es decir, la posibilidad de que las buenas condiciones económicas en una zona hagan aumentar la probabilidad de que un migrante encuentre empleo con un buen salario y, simultáneamente, atraigan a la vez a un número mayor de los conciudadanos de éste a esa zona)⁵.

Dos celebrados poemas del siglo XX ofrecen dos visiones encontradas de nuestro paso por la vida, que se corresponden con la antigua y la nueva perspectiva de la migración internacional. El poema "Caminante no hay camino", del poeta español Antonio Machado, describe un camino sin retorno forjado en el tiempo y en el espacio. Por el contrario, el poeta canadiense Mark Strand, en su *Keeping Things Whole*, refleja un tipo de movimiento diferente, que puede servir para entretejer redes sociales.

*Al andar se hace camino
y al volver la vista atrás
se ve la senda que nunca
se ha de volver a pisar⁶.*

*Todos tenemos razones
para movernos:
yo me muevo por mantener
enteras a las cosas⁷.*

Un tema recurrente en las tendencias actuales de la migración internacional latinoamericana es la incipiente importancia, tanto cualitativa como cuantitativa, de los migrantes que van y vienen para "mantener a las cosas enteras".

TRES FLUJOS: PERSONAS, DINERO, IDEAS

Hasta ahora, se ha presentado la migración como un trío de flujos internacionales: de personas, de bienes y de capitales. De modo más detallado, el fenómeno de la migración se descompone pues en tres partes, pero, en la nueva escena transnacional, la migración internacional tiende a considerarse más como un complejo de flujos bidireccionales: de personas, de su dinero y de ideas.

Los flujos de personas conforman el corazón del fenómeno migratorio; después de todo, la migración es, por definición, el movimiento de personas, ya sean trabajadores, miembros de las familias de éstos (también trabajadores o no), refugiados, solicitantes de asilo o estudiantes. A su vez, estos flujos tienen consecuencias tanto para las sociedades que esas personas dejan atrás, como para las sociedades a las que emigran, consecuencias que se plasman en los mercados laborales y los servicios sociales pero, también, en la configuración de la sociedad y de redes sociales. En el capítulo 2, se abordarán esos aspectos y la profusión de experiencias migratorias que se esconde tras ellos. El capítulo 3, por su parte, se ha dedicado a arrojar luz sobre los vínculos existentes entre esos flujos de personas y el desarrollo económico de América Latina, desde la óptica de los mercados laborales y de la protección social.

Los flujos de personas son el componente más visible de la migración. Inciden en los mercados laborales del país de origen y del país anfitrión

Los flujos de dinero tienen repercusiones en la economía de los países y de los hogares

En cuanto al segundo flujo, está constituido por el dinero que los migrantes envían a sus familias y a otros que quedaron atrás. Como se verá más detalladamente en el capítulo 2, las remesas a América Latina se han disparado en los últimos años, y han pasado de representar unos 20 000 millones de USD en 2000 a sobrepasar los 60 000 millones USD en 2008⁸, como mínimo, ya que esas cifras sólo reflejan los flujos transmitidos por los cauces oficiales y, seguramente, los recursos totales implicados son mucho mayores. En la actualidad, en numerosos países en desarrollo, las remesas son superiores a la ayuda oficial al desarrollo y la inversión extranjera directa. Además de alimentar el consumo y la inversión, las remesas pueden constituir una forma de seguro para los hogares de los migrantes, ya que aportan recursos al país de origen en momentos duros. A nivel macroeconómico, las remesas son menos volátiles con el paso de los años que las ganancias generadas por las exportaciones o los flujos de inversión, incluso teniendo en cuenta la ralentización de las remesas a América Latina y a otras partes del mundo en desarrollo debida a la crisis. Esta situación suscita la interesante cuestión de si las remesas podrían amortiguar el choque de la actual conmoción económica en los países latinoamericanos, de la misma forma que lo hacen en los hogares de dichos países. Para examinar esta cuestión, el capítulo 2 describirá primero las características de esos flujos, mientras el capítulo 4 explorará los vínculos existentes entre las remesas y el desarrollo financiero en América Latina y el Caribe en la esfera de los hogares, y el capítulo 5 considerará el impacto de las remesas en los mercados financieros y la forma en que eso afecta a su vez al desarrollo.

80

Las ideas conforman el flujo más difícil de medir, pero puede que constituyan aquél con efectos más duraderos

Por último, junto a los migrantes y sus remesas, viajan sus ideas: el tercer flujo. Éste es sin duda el más difícil de cuantificar (si cabe, puesto que los flujos de personas y dinero plantean ya de por sí bastantes problemas de medición) pero, cualitativamente, podría ser el más importante de los tres. No hay más que recordar que los migrantes del sur de Europa que llegaron a América Latina en la "edad de la migración en masa" trajeron consigo modas, ideologías y modos organizativos que, posteriormente, no sólo dejarían una huella indeleble en la historia laboral del subcontinente, sino que marcarían el desarrollo político futuro de sus respectivos países anfitriones.

Las redes transnacionales que unen a los migrantes, sus familias y sus comunidades, y las diásporas más extendidas, pueden constituir un terreno fértil para la creación y la innovación. Una positiva evaluación del programa para trabajadores agrícolas temporales (*Seasonal Agricultural Worker Programme*) establecido entre Canadá y México (véase capítulo 6) indica que es probable que los trabajadores agrícolas que regresan a sus explotaciones se muestren más propensos a adoptar nuevas especies de cultivo en ellas. Los corredores de migración también permiten transmitir, pues, nuevas informaciones y prácticas sanitarias y educativas a las regiones de origen de los migrantes. Las ideas empresariales circulan en ambas direcciones: un buen ejemplo se encontraría en las "iniciativas empresariales étnicas", que abastecen a las comunidades de migrantes de bienes y servicios de su país de origen o abren nuevos mercados en los países de origen de éstos para productos del país de destino. Las ideas pueden viajar igualmente con el dinero: unos flujos más elevados de remesas pueden proporcionar un mercado viable para la introducción de nuevos servicios financieros, como la banca móvil, tal y como se verá en el capítulo 4. Y por último, pero no menos importante, está el efecto de superar expectativas, de demostrar lo que es posible.

HOJA DE RUTA DE LA PRESENTE EDICIÓN DE *PERSPECTIVAS*

El objetivo de la presente edición de *Perspectivas Económicas de América Latina* es analizar estos tres flujos interrelacionados y, con ello, alimentar la reflexión para los responsables políticos de América Latina y del Caribe y de esos espacios transnacionales más amplios, donde viven y trabajan infinidad de migrantes internacionales.

En el capítulo 2, se han consignado los instrumentos descriptivos que fundamentan el análisis posterior, sobre la base de la cuantificación de dos parámetros: el número de migrantes y la cantidad de dinero en remesas. Ambas cuestiones suscitan problemas conceptuales y de disponibilidad de datos. Aunque la mayoría de los migrantes de la región se encuentran en Estados Unidos, son también muy numerosos los que se hallan en otros países de la OCDE (en particular, Canadá, España y Reino Unido), y el capítulo 2 subraya asimismo la significación cualitativa y cuantitativa de los flujos que operan dentro de la propia América Latina (donde Argentina, Costa Rica y Venezuela constituyen destacados países de destino, algunos de ellos de forma creciente).

Tras el análisis descriptivo del capítulo 2, los tres siguientes capítulos examinan el impacto de los flujos en el desarrollo. Y así, en el capítulo 3, se abordan los flujos de personas desde la óptica del empleo y de la protección social, por una doble razón: en primer lugar, la migración internacional supone el desplazamiento de trabajadores, por lo que los mercados laborales son el primer lugar lógico en el que buscar repercusiones⁹; en segundo lugar, la fuente primaria de bienestar económico para la mayor parte de las personas –tanto en sus propios países como en el extranjero– es su situación laboral y, por ende, cualquier consecuencia de la migración internacional en los mercados laborales y en la protección social resulta esencial para entender la forma en que la migración puede mejorar o empeorar la situación de las personas. El resultado hallado en este capítulo es que la migración beneficia sin duda a los propios migrantes porque éstos obtienen mayores ganancias, pero esto se produce a costa de una mayor vulnerabilidad. La migración de latinoamericanos a países de la OCDE surte efectos sorprendentemente débiles en los indicadores de los mercados laborales –tales como salarios o desempleo– o en los recursos fiscales de los países de destino; el capítulo destaca sin embargo el caso de España en los últimos años, donde esos efectos han sido positivos. Menos claro resulta el impacto de la emigración en el mercado laboral y la protección social de los propios países latinoamericanos, aunque existen pruebas dispersas de que la migración puede inducir un aumento de los salarios de las personas del país de origen y fomentar la productividad laboral al estimular la inversión en educación y capital humano. Por último, el capítulo apunta que, al cruzar fronteras, los migrantes latinoamericanos suelen perder parcial o totalmente la protección social (pensiones, asistencia sanitaria) que los migrantes internacionales de otras partes del mundo dan por sentada, y debate propuestas de políticas en la materia.

Los capítulos 4 y 5 evalúan el impacto de los flujos de remesas en el desarrollo financiero –la sofisticación y el funcionamiento de las instituciones y los mercados financieros de un país–. Como convienen en señalar los economistas, el diverso grado de desarrollo financiero puede explicar gran parte de la variación de las tasas de crecimiento entre los diferentes países¹⁰. En cierto modo, el enfoque macroeconómico de estos dos capítulos complementa la perspectiva microeconómica del que los precede. Es previsible que las remesas, al expandir flujo de recursos financieros en un determinado número de países de América

Latina y del Caribe, tengan visibles consecuencias cuantitativas en el desarrollo financiero. Pero sus efectos van más allá, ya que las remesas pueden producir igualmente sustanciales impactos cualitativos -al extender el acceso al sector bancario a familias y regiones antes al margen del sector financiero formal (mecanismo de "bancarización")- y espolear la implantación de nuevos servicios, tales como la banca móvil, que, con el adecuado marco normativo, encierran el potencial de poder extender considerablemente el acceso al financiamiento.

Ampliando el enfoque, el capítulo 5 se pregunta si las instituciones del mercado de capitales otorgan el debido reconocimiento a la contribución de las remesas en la salud macroeconómica de las economías receptoras de remesas. Por ejemplo, ¿las agencias de calificación crediticia tienen en cuenta las entradas de remesas a la hora de elaborar sus evaluaciones sobre la deuda soberana de un país? Y si así fuese, ¿cómo transformaría eso la percepción de riesgo que los mercados de capitales tienen de las economías latinoamericanas que reciben cuantiosas remesas y de las instituciones financieras de dichas economías?

A modo de conclusión, el capítulo 6 agrupa los aspectos más pertinentes para las políticas que se han ido desglosando a lo largo de los capítulos anteriores. ¿Qué pueden hacer los responsables de la toma de decisiones, tanto en el sector público como en el privado, tanto en América Latina y el Caribe como en los países de la OCDE, para maximizar los beneficios derivados de la migración en pro de todos los interesados?

NOTAS

1. Parlamento Europeo (2008); Parlamento Europeo y Consejo (2008).
2. En mayo de 2008, cerca de 400 personas fueron arrestadas en una planta empaquetadora de carne en Postville, Iowa, en la que se convirtió en la mayor redada de la historia de Estados Unidos en un solo centro de trabajo hasta entonces. Como resultado de esta redada, se encarceló a 262 inmigrantes ilegales –en su mayoría, aldeanos de zonas rurales de Guatemala– por utilizar documentos de identidad falsos para conseguir un empleo (Susan Saulny, “Hundreds Are Arrested in U.S. Sweep of Meat Plant”, *New York Times*, 13 de mayo de 2008). Escasos meses después, en agosto de 2008, al menos 350 trabajadores fueron detenidos en una fábrica de transformadores eléctricos en Laurel, Misisipi (Adam Nossiter, “Hundreds of Workers Held in Immigration Raid”, *New York Times*, 25 de agosto de 2008).
3. De hecho, algunos líderes políticos latinoamericanos han esgrimido implícitamente este argumento.
4. Algunos líderes políticos latinoamericanos han expresado su consternación por la “Directiva de retorno” y han recordado que sus países habían recibido a millones de inmigrantes europeos, hoy totalmente integrados en las sociedades latinoamericanas anfitrionas.
5. McKenzie y Rapoport (2007) han analizado el efecto de la envergadura de la red de un migrante sobre la probabilidad de migrar –de nuevo, con datos de México– y la interacción entre la envergadura de la red y los niveles educativos. Estos autores han hallado que la probabilidad de migración aumenta con la educación en las comunidades con redes de migración poco densas, pero decrece con la educación en aquellas con redes de migración densas.
6. *Campos de Castilla*, 1912, en Machado (1988).
7. *Sleeping with One Eye Open*, 1964, en Strand (2007).
8. Datos del Banco Mundial:
www.worldbank.org/prospects/migrationandremittances.
9. Obviamente, no toda la migración es laboral: los refugiados, los solicitantes de asilo y los miembros de las familias de los migrantes económicos constituyen una parte importante de los flujos, tanto en el contexto latinoamericano, como en otras partes del mundo. Como se demostrará en el capítulo 5, estos flujos “no discrecionales” son cruciales para la elaboración de políticas.
10. Véase, por ejemplo, la encuesta de Levine (1997).

REFERENCIAS

AMMASSARI, S. y R. BLACK (2001), "Harnessing the Potential of Migration and Return to Promote Development: Applying Concepts to West Africa", *IOM Migration Research Series*, No.5, Organización Internacional para las Migraciones.

DOCQUIER F., O. LOHEST y A. MARFOUK (2009), *What determines migrants' destination choice?*, IRES – Université Catholique du Louvain, Belgian National Fund for Scientific Research, Université Libre de Bruxelles, IWEPS Regional Government of Wallonia, no publicado.

PARLAMENTO EUROPEO (2008), *El Parlamento Europeo aprueba la directiva de retorno de inmigrantes*, 13:59, (nota de prensa), 18 de junio, Estrasburgo.

PARLAMENTO EUROPEO y CONSEJO (2008), "Directiva 2008/115/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de diciembre de 2008, relativa a normas y procedimientos comunes en los Estados Miembros para el retorno de nacionales de terceros países en situación irregular", *Diario Oficial de la UE Official Journal L 348/98*, 24 de diciembre, pp. 0098-0107.

HARRIS, J. R. y M. TODARO (1970), "Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis", *American Economic Review*, Vol. 40, pp. 126-142.

HATTON, T. y J. WILLIAMSON (1998), *The Age of Mass Migration: Causes and Economic Impact*, Oxford University Press, Nueva York.

LANDOLT, P. (2006), "Modernidad tardía y migración transnacional: reflexiones conceptuales desde el caso de El Salvador", en G. Ardilla, ed., *Colombia: Migraciones, transnacionalismo y desplazamiento*, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, pp. 113-126.

LEVINE, R. (1997), "Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda", *Journal of Economic Literature*, Vol. 35, (junio de 1997), pp. 688-726.

MACHADO, A. (1988), *Obras completas I: Poesías completas*. Espasa-Calpe/Fundación Antonio Machado, Madrid.

MAURIZIO, R. (2008), "Migración y desarrollo: El caso de Argentina", en A. Solimano, coord., *Migraciones internacionales en América latina: Booms, crisis y desarrollo*, Fondo de Cultura Económica, México, pp. 75-184.

McKENZIE, D. y H. RAPOPORT (2007), "Self-selection patterns in Mexico-U.S. Migration: the Role of Migration Networks", *Policy Research Working Paper Series 4118*, Banco Mundial, Washington DC.

MUNSHI, K. (2003), "Networks In The Modern Economy: Mexican Migrants in the US Labor Market", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 118, No. 2, pp. 549-599.

NACIONES UNIDAS (2009), *International Migration Report 2006: A Global Assessment*, Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, División de Población, Nueva York.

ORTEGA, F. y G. PERI (2009), "The Causes and Effects of International Migrations: Evidence from OECD Countries 1980-2005", *Human Development Research Paper 2009/06*, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

STRAND, M. (2007), *New Selected Poems*, Knopf, Nueva York, NY.

TODARO, M. (1969), "A Model of Labor, Migration and Urban Unemployment in Less-Developed Countries", *American Economic Review*, Vol. 59.

VREYER, P. DE, F. GUBERT y A.-S. ROBILLIARD (2007), *Return Migrants in Western Africa: Characteristics and Labour Market Performance*, documento de información preparado para la OCDE, DIAL, París.

CAPÍTULO DOS

Flujos de migrantes y de dinero: cuántos y cuánto

Cualquier debate sobre la migración internacional en América Latina debe empezar necesariamente contestando a dos preguntas esenciales. Primero, ¿cuántos latinoamericanos son migrantes internacionales? Y segundo, ¿cuánto dinero envían a sus países de origen en forma de remesas? Cada una de las respuestas despertará, a su vez, nuevos interrogantes como, por ejemplo, adónde se dirigen los migrantes y cómo han cambiado los patrones de migración con el tiempo o qué tipos de hogares reciben remesas y cómo las gastan. Obviamente, no será posible comenzar a despejar esas incógnitas sin abordar primero cuestiones de definición y medición –incluso el propio concepto “migrantes” dista mucho de estar claro. Este capítulo tratará cada uno de esos puntos y sentará la base cuantitativa de análisis de la presente edición de *Perspectivas*.

85

LATINOAMERICANOS EN EL EXTRANJERO: CUÁNTOS

El lugar de los inmigrantes en los países de la OCDE es objeto de un encendido debate. Y el migrante internacional que ocupa el centro de dicho debate frecuentemente tiene rostro latinoamericano: mexicanos y centroamericanos en Estados Unidos, ecuatorianos y colombianos en España, por ejemplo. Como se verá, esta percepción no es totalmente desacertada. Pero cada cosa a su tiempo: si se quiere contar migrantes, es preciso determinar primero qué se entiende por tales. Una definición amplia incluiría a todos los nacidos en el extranjero que se encuentren dentro de los límites territoriales de un país en un momento dado, excepto aquellos que son meros visitantes o turistas; esas personas foráneas pueden conservar su nacionalidad originaria o adoptar la de su país de residencia –o incluso tener ambas–, pero todas serán consideradas como inmigrantes. Casi todos los migrantes que se hallan en la mayoría de los países de la OCDE entran por cauces legales, pero otros pueden estar en el país sin la documentación pertinente: también todos ellos serán inmigrantes. Aquellos de sus hijos –o nietos y siguientes generaciones– nacidos en el país de destino no entran en el recuento de inmigrantes, aunque con frecuencia se les etiqueta así incorrectamente en el debate público.

Resulta difícil dar una definición de “migrante”, un concepto más amplio de lo que habitualmente se cree. A esto viene a sumarse el problema que supone la contabilización de los migrantes irregulares

En la práctica, las agencias y organizaciones internacionales han intentado normalizar las definiciones de “migración de tipo permanente” Naciones Unidas (1998); OCDE (2008a); véase también el recuadro 2.1). En lo que a la OCDE respecta, ésta considera migrantes “de tipo permanente” a quienes vienen a sumarse a la población residente con un permiso de residencia, bien permanente, bien renovable de forma más o menos indefinida; a estos migrantes cabe añadir aquellos que cruzan fronteras amparados en acuerdos de libre circulación, como los vigentes entre los países de la Unión Europea. Por lo tanto, esta definición no incluye a varias categorías de migrantes internacionales de interés para los actores políticos, en particular, los trabajadores temporales y los estudiantes internacionales.

Los migrantes irregulares y no autorizados plantean especial problema para las estadísticas internacionales: en principio, están censados pero, dado que carecen de permiso de residencia o de trabajo (o de ambos) en su país de destino, quedan fuera de la definición de la OCDE. La magnitud de esa población migrante irregular se abordará más adelante en el presente capítulo.

Las estadísticas armonizadas que se utilizan para medir el número de migrantes de tipo permanente se elaboran sobre la base de los censos de población, lo que significa que las evaluaciones sobre la población migrante de tipo permanente de un país sólo se actualizarán, como parece deducirse de la comparación internacional, cada diez años en la mayoría de los casos. La utilización de los datos censales implica además que es probable que se infravalore el stock de migrantes no autorizados. La presente edición de *Perspectivas* utilizará el término "stock" para referirse a la población migrante de un país, con el fin de distinguirlo del concepto de "flujo", que refleja el cambio neto o bruto de ese stock en un periodo de tiempo determinado. Resulta lamentable que el empleo de "stock", quizá más pertinente en la esfera comercial, se haya generalizado de la forma en que lo ha hecho pero, precisamente porque se usa profusamente, se ha optado por evitar la confusión que generaría en la materia el introducir un término nuevo en su lugar.

La base de datos sobre inmigrantes en los países de la OCDE (*Database on Immigrants in OECD Countries*, DIOC, por sus siglas en inglés) será la fuente básica de información utilizada en el presente capítulo para evaluar el stock de inmigrantes de tipo permanente en los países de la OCDE (véase el recuadro 2.1 para mayor información sobre el conjunto de datos de DIOC); para el stock de migrantes en América Latina y el Caribe (ALC), se ha elaborado una base de datos específica, lo más comparable posible, fundada en los censos nacionales (véase para más información el anexo estadístico de las Notas de Países incluidas en esta publicación). Esto significa que la mayor parte de esas cifras se remontan aproximadamente al año 2000 pero, con todo, son los datos más actualizados comparables a escala mundial sobre la migración internacional. Además, proporcionan excelentes indicaciones sobre la magnitud relativa de los flujos desde América Latina y el Caribe tanto a los países de la OCDE como a otros países de la región. En su caso, la información sobre el stock de migrantes se ha completado con datos sobre los flujos anuales transmitidos por las autoridades nacionales; estos datos se compilan anualmente en la publicación *International Migration Outlook* de la OCDE, aunque no se hallan armonizados, por lo que las comparaciones entre países basadas en ellos deberán realizarse con cautela. Estos datos permiten tener en cuenta los últimos cambios registrados en la composición del stock de migrantes, al menos en los países de la OCDE.

86 La base de datos DIOC de la OCDE es una fuente estadística armonizada del stock de migrantes en los países de la OCDE. Se ha completado con datos nacionales de fuentes de América Latina y del Caribe

Migrantes latinoamericanos y caribeños: panorama general

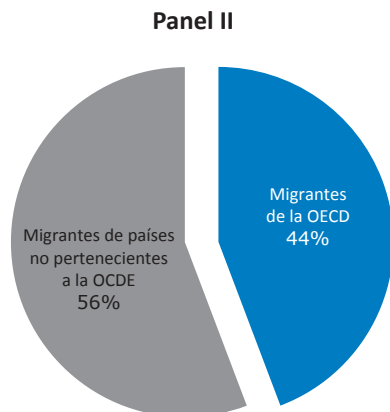
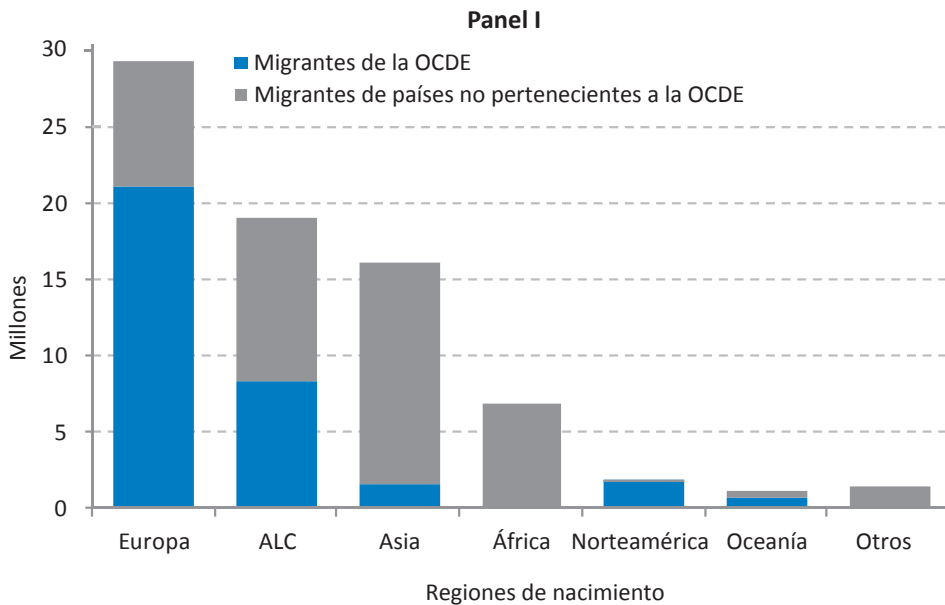
La gráfica 2.1 plasma el origen de los migrantes en los países de la OCDE, basándose en información de DIOC. El panel izquierdo de la gráfica diferencia las principales regiones del mundo y distingue además entre los migrantes nacidos en otros países de la OCDE y los nacidos en países no pertenecientes a la Organización. Los europeos son los migrantes más presentes en la zona de la OCDE, a lo que contribuye en parte la libre circulación instaurada entre (casi todos) los países de la Unión Europea. El siguiente grupo regional, en términos de magnitud, está constituido por los latinoamericanos y caribeños, que representan el 28% del total de migrantes en los países de la OCDE. Los migrantes de las economías de Asia-Oceanía constituyen un grupo ligeramente más reducido, mientras que los migrantes de África y Norteamérica (aquí, Estados Unidos y

Canadá) suponen proporciones relativamente pequeñas dentro de los migrantes en los países de la OCDE. Obsérvese que el stock de migrantes en la zona de la OCDE no es proporcional a la población de las regiones de origen de dichos migrantes, ya que, de haber sido así, el orden hubiese debido ser Asia-Oceanía, África, Europa, América Latina y el Caribe y Norteamérica.

Por su parte, el panel I de la gráfica 2.1 evidencia que quienes migran a la zona de la OCDE no proceden predominantemente de las partes más pobres del mundo. De hecho, el 44% de los migrantes residentes en la OCDE nacieron en países pertenecientes a la Organización, donde los niveles de ingresos superan con creces el promedio mundial. Incluso dentro de los cuantiosos flujos de latinoamericanos a la OCDE, prevalecen los flujos internos a la OCDE. Cerca del 11% de los nacidos en el extranjero en los países de la OCDE son mexicanos y el 1.8% son puertorriqueños (y, por lo tanto, ciudadanos estadounidenses).

Gráfica 2.1. Origen de los migrantes en los países de la OCDE por región de nacimiento

(Número de personas, aprox. año 2000)



Fuente: Database on Immigrants in OECD Countries (DIOC) (OCDE, 2008b).

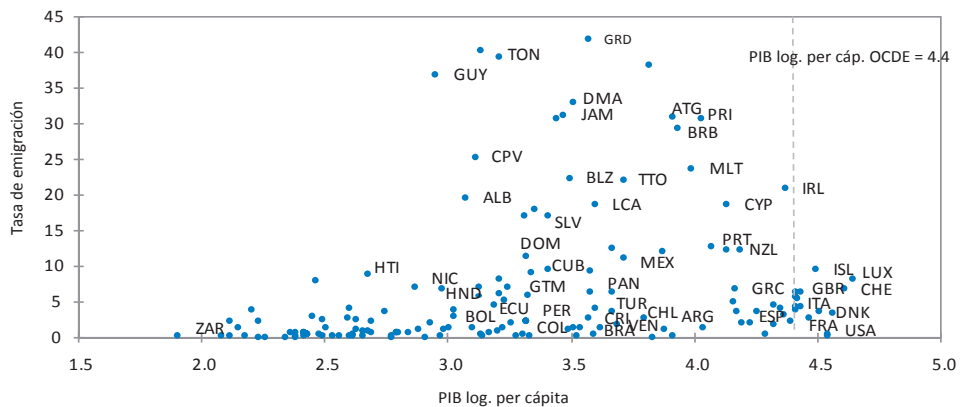
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/726422428428>

La emigración es un fenómeno propio de niveles de ingreso mediano, lo que se refleja en la desproporcionada representación de los migrantes latinoamericanos y caribeños en la migración mundial

Para ilustrar el anterior aspecto más explícitamente, la gráfica 2.2 contrasta en cada país su tasa de emigración a la OCDE con su renta per cápita¹. A pesar de las enormes disparidades de la renta media entre los países más ricos y más pobres, la migración a los países de la OCDE tiene más probabilidades de provenir de países de ingreso mediano alto o alto (de otros países de la OCDE o de América Latina, Europa en sentido amplio o el norte de África) que de países de ingreso bajo del África Subsahariana o de Asia Meridional. La experiencia migratoria de América Latina es emblemática de este modelo. Virtualmente, todos los países de la región son países de ingreso mediano (con la salvedad de un grupo de economías caribeñas de ingreso alto y Haití, cuyo nivel es bajo) y, de hecho, la proporción de migrantes latinoamericanos en la migración total hacia la OCDE es mayor que la proporción de éstos en la población mundial².

Llegados a este punto, conviene señalar que los resultados de las gráficas 2.1 y 2.2 coinciden con el análisis estadístico evocado en el capítulo 1 de la presente publicación, en el que se apuntó que cuanto mayor es el diferencial de ingresos entre dos países, mayor es la probabilidad de que las personas emigren del más pobre al más rico –un resultado intuitivamente bastante razonable. La diferencia es que el mencionado análisis incluye otros factores que podrían influir en la decisión potencial de emigrar, mientras las gráficas 2.1 y 2.2 presentan resultados reales. Por ejemplo, una persona emprendedora de la República Democrática del Congo (RDC) obtendría probablemente mayor beneficio económico migrando a un país de la OCDE, donde la renta media es varias veces superior pero, como pone de manifiesto la gráfica 2.2, la tasa de emigración real desde la República Democrática del Congo a países de la OCDE es comparativamente baja. Este migrante potencial debe de haberse visto disuadido por la distancia, el coste monetario del desplazamiento, las expectativas de empleo en el extranjero dada su cualificación, o las posibles trabas impuestas por el régimen de inmigración en el país de destino. Factores como éstos son los que realmente marcan la diferencia³.

Gráfica 2.2. Los inmigrantes en los países de la OCDE no proceden predominantemente de los países más pobres (2007)



Nota: Cada punto representa una economía y plasma la renta per cápita (logarítmica) de ese país y la tasa de emigración de sus ciudadanos a la OCDE; para los países de la OCDE, se trata de la tasa de emigración a otros países de la OCDE.

Fuentes: World Development Indicators (WDI) del Banco Mundial y Database on Immigrants in OECD Countries (DIOC) (OCDE, 2008b).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/726435722322>

Un llamativo elemento que salta a la vista en la gráfica 2.2 es la acusada propensión a la emigración de los habitantes del Caribe, tanto en comparación con sus vecinos latinoamericanos, como en relación con las personas del resto del mundo: la mayoría de los puntos en las partes altas de la gráfica son economías caribeñas⁴. De hecho, en 2000, el 10% de los caribeños vivían fuera de la región, lo que es mucho si se compara con el 3% de América Latina y el Caribe computados juntos. La migración desde Cuba, Jamaica, Haití y la República Dominicana representa una parte sustancial –más del 70%– de esta corriente extra-regional. Además, entre los caribeños, está aumentando la proporción del stock de emigrantes (que, se recuerda, excluye a los nacidos en el extranjero) en relación con la población total de esta zona, lo que parece sugerir que la emigración supera el crecimiento de la población. Las elevadas tasas de emigración reflejan en parte la reducida extensión de esas naciones isleñas: *ceteris paribus*, es previsible que en los pequeños estados se registren mayores tasas de emigración, ya que ofrecen menos margen para los desplazamientos internos. Sin embargo, incluso Cuba y la República Dominicana, los países caribeños más poblados, presentan tasas de emigración superiores a los de los países latinoamericanos con poblaciones de tamaño similar.

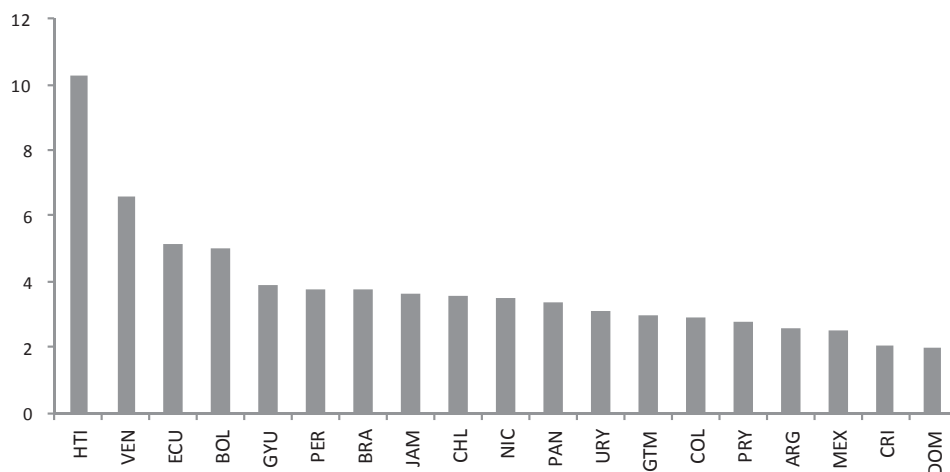
Pero, volviendo a los diferenciales de ingresos, ¿cuán acusados son éstos para justificar el desplazamiento de los posibles migrantes? En un estudio reciente, Clemens et al. (2008) comparan las ganancias de inmigrantes en Estados Unidos con las de personas “manifiestamente equivalentes” de sus propios países de origen. Proponen como ejemplo a dos hombres de 35 años de edad, nacidos y educados en Perú, con nueve años de escolarización cada uno; ambos trabajan en el sector urbano formal, uno en Estados Unidos, y el otro, en Perú. El primero puede esperar ganar 1 714 USD mensuales; el segundo, 452 USD (utilizando un tipo de cambio ajustado a paridad de poder adquisitivo (PPA) para tener en cuenta las diferencias del coste de la vida en cada caso). El peruano en el extranjero está ganando casi el cuádruplo que su compatriota en el país de origen⁵. Clemens y sus coautores denominan a esta diferencia “la prima por lugar” –es decir, el incremento salarial que uno podría conseguir sólo con desplazarse de un lugar a otro.

En su estudio, el valor medio de esa prima por lugar (calculada cada vez para un hipotético hombre de 35 años con nueve años de escolarización) para los países latinoamericanos y caribeños se acerca al valor del ejemplo peruano, pero varía desde más de 10 en Haití a 2 en la República Dominicana. Estas evaluaciones se han plasmado en la gráfica 2.3.

Las tasas de emigración del Caribe son las más elevadas de la región: el 10% de los caribeños vive en el extranjero

La “prima por lugar” es el multiplicador salarial del que puede beneficiarse un trabajador por migrar. El promedio en América Latina es de cuatro veces, con una escala que varía, sin embargo, de dos a diez veces

Gráfica 2.3. Prima por lugar
(Selección de países latinoamericanos y caribeños)



Nota: La prima por lugar se calcula como la razón entre el salario medio de un varón de 35 años, con 9 años de escolarización, trabajador del sector urbano y residente en Estados Unidos, y un equivalente residente en cada país de origen.

Fuente: Clemens et al. (2008).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/726447180827>

Ni que decir tiene que esas diferencias en la capacidad de obtener ingresos no tienen en cuenta otros beneficios y costes de la decisión de migración: quizá la oportunidad de adquirir nuevas competencias y mayor experiencia, en el lado positivo, o el dolor de la separación de los seres queridos y el alejamiento de un entorno conocido, en el lado negativo. En este sentido, investigadores de la Universidad de Maryland preguntaron a madres latinoamericanas migrantes si, echando la vista atrás, pensaban que habían tomado la decisión acertada al migrar. Consignan los autores: "Para nuestra sorpresa, la mayoría de las madres afirmaron que el dolor y la perturbación que les había provocado la separación familiar habían sido tan duros que dudaban mucho de que hubiesen emigrado si hubiesen sabido lo que saben hoy." (Gindling y Poggio, 2008). Con todo, las diferencias en el poder de obtener ingresos ilustran, aunque sólo sea en parte, las enormes ganancias que logran los migrantes.

Recuadro 2.1. La base de datos sobre inmigrantes en los países de la OCDE (DIOC)

Los esfuerzos por contabilizar y caracterizar a la población inmigrante en los países de la OCDE se han visto afectados por la variedad de definiciones nacionales del "inmigrante". En los países tradicionales de asentamiento (Australia, Canadá, Estados Unidos, Nueva Zelanda), se considera inmigrantes a aquellas personas nacidas en el extranjero, esto es, a los que en algún momento inmigraron al país de residencia. En muchos otros países de la OCDE, se reputa inmigrante –o al menos así era hasta hace poco– a las personas de nacionalidad extranjera; dado que las personas nacidas en el extranjero pueden adquirir la nacionalidad del país de residencia y que las personas nacidas en un país no siempre adquieren necesariamente la ciudadanía de éste, la medición según ese criterio contabilizaría a un grupo diferente de personas. A medida que ha crecido la población de inmigrantes en numerosos países y que se han multiplicado las naturalizaciones, los cálculos basados en esas dos concepciones han divergido inevitablemente.

Con el fin de abordar la cuestión, la OCDE lanzó, en 2004, un proyecto de recopilación de datos, en coordinación con los institutos nacionales de estadística, con el que se pretendía recabar datos de censos o de registros de población relativos al stock de población nativa y no nativa en los países de la OCDE. Los objetivos centrales del proyecto eran lograr medir y caracterizar mejor a las poblaciones nacidas en el extranjero y, más concretamente, obtener información sobre los inmigrantes por país de origen, agregando los datos de los países de la OCDE receptores de esos flujos.

La primera fase de recopilación de datos se centró en recabar datos detallados por lugar de nacimiento y nivel educativo. En esta primera base de datos, se identificaron cerca de 230 países de origen y pudo evaluarse la "tasa de emigración" hacia los países de la OCDE por nivel educativo de aproximadamente 100 países de origen. Esta información proporcionó una visión muy amplia de los movimientos de las personas con mayor nivel educativo, tanto para los países de la OCDE como para países menos desarrollados.

La base de datos sobre inmigrantes en los países de la OCDE (DIOC) ha avanzado un paso más con respecto a la anterior y, con un enfoque comparativo, ofrece exhaustiva información sobre infinidad de características demográficas y laborales de los inmigrantes que viven en países de la OCDE. Las principales fuentes de datos de DIOC son los censos y los registros de población, completados, en su caso, con encuestas sobre la población activa. DIOC cuenta con información sobre características demográficas (edad y sexo), duración de la estancia, resultados laborales (estatus laboral, ocupación, sector de actividad), campo de estudios, nivel educativo y lugar de nacimiento.

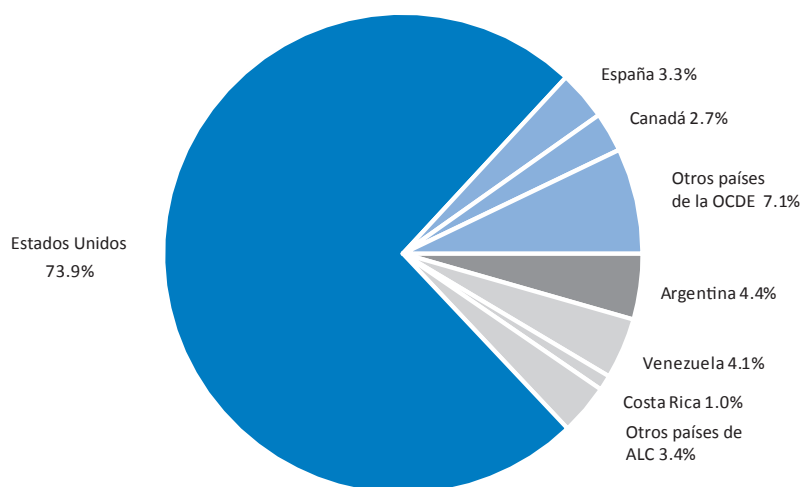
La publicación *A Profile of Immigrant Populations in the 21st Century: Data from OECD Countries* (OCDE, 2008b) presenta los principales resultados agregados de DIOC por país de residencia y de origen y, como indica su título, traza el perfil de las poblaciones de inmigrantes en los países de la OCDE en los primeros años de este siglo. Esta publicación pretende dar también una primera idea de la forma en que puede utilizarse este nuevo conjunto de datos para abordar algunas de las candentes cuestiones que se abren ante los investigadores y los actores políticos en materia de migración, entre las que cabe destacar, la dimensión de género de la fuga de cerebros, el desfase entre el nivel educativo y las ocupaciones de los inmigrantes, la movilidad internacional en el ámbito sanitario o doméstico, los cambios en la migración reciente de las personas muy cualificadas y la potencial repercusión de ésta en los países de origen.

Los resultados publicados pueden encontrarse en OCDE (2008b) y los datos están disponibles en www.oecd.org/els/migration/dioc.

Tres cuartos de los migrantes latinoamericanos se encuentran en Estados Unidos

Como se ha visto, América Latina está bien representada en las corrientes migratorias a los países de la OCDE. Para ofrecer una visión más precisa de la migración internacional desde la perspectiva de América Latina, los cuadros 2.A1 y 2.A2 del anexo estadístico de este capítulo presentan información detallada de los stocks de migrantes latinoamericanos y caribeños dentro de la propia región y en los países de la OCDE. La información esencial de esos cuadros se ha sintetizado en la gráfica 2.4, que plasma la distribución por país de destino de los migrantes internacionales de América Latina y del Caribe.

Gráfica 2.4. Migrantes latinoamericanos y caribeños por país de destino
(aprox. año 2000)



Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, con base en *Database on Immigrants in OECD Countries* (DIOC) (OCDE, 2008b) y en la ronda de censos nacionales de 2000 en América Latina (procesamiento con Redatam+SP de la CEPAL en línea).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/726464100160>

Los países de la OCDE son el principal destino de los migrantes latinoamericanos. Tres cuartos de éstos residen en Estados Unidos...

La mayor parte de los migrantes internacionales de la región (86%) se encuentra en países de la OCDE. El 73.9% del total de migrantes se halla en Estados Unidos, al que siguen, distanciados, como segundo y tercer destino dentro de los países de la OCDE, España (3.3%) y Canadá (2.7%). La migración latinoamericana a España se ha disparado desde 2000, pero es difícil predecir en qué medida el aumento de la migración a este país habrá cambiado realmente la distribución de la gráfica, ya que los flujos en dirección a Estados Unidos han seguido siendo sostenidos. Para todos los países caribeños, con la excepción de Surinam, al menos el 90% de los emigrantes se hallan en Estados Unidos o Canadá (con grandes porcentajes también en el Reino Unido para algunos países de origen). Pero, además de los corredores de migración que unen a América Latina y al Caribe con Norteamérica y Europa, no hay que olvidar el histórico corredor asiático-latinoamericano que enlaza Japón y Brasil. En los censos de la ronda de 2000, cerca de 71 000 nativos japoneses vivían en Brasil, mientras 158 000 brasileños vivían en Japón.

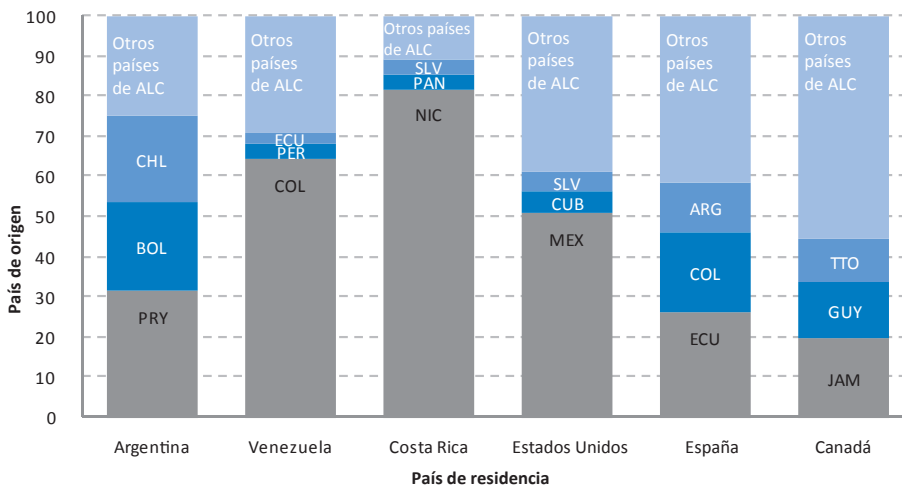
Aunque la migración intra-regional sólo representa cerca del 14% de la migración internacional de los países latinoamericanos, al menos dos destinos, Argentina y Venezuela, tienen stocks de migrantes de envergadura similar a los registrados en España y Canadá. También Costa Rica es un país de destino frecuente, lo que resulta bastante llamativo considerando que su población total es relativamente pequeña (aproximadamente, 3.8 millones).

...aunque Argentina y Venezuela constituyen igualmente importantes destinos

La gráfica 2.5 ofrece información más detallada sobre la composición del stock de migrantes en los seis principales países de destino: Argentina, Venezuela y Costa Rica en América Latina, y Estados Unidos, España y Canadá en la zona de la OCDE. Los stocks de migrantes en Venezuela y Costa Rica provienen mayoritariamente de un solo país de origen (Colombia y Nicaragua, respectivamente). En los tres países latinoamericanos, los migrantes de los tres principales países de origen representan el 75% de la inmigración total. En contraste, los países de origen de la migración hacia la OCDE se hallan menos concentrados y, así, por ejemplo, en Estados Unidos sólo el 50% de los inmigrantes son del origen previsible, México (aunque estas cifras pueden subestimar la proporción real de la población mexicana porque seguramente infravaloran el número de migrantes no autorizados).

Gráfica 2.5. Stock de migrantes latinoamericanos y caribeños en los seis principales países de destino de la OCDE y de América Latina

(Porcentaje, aprox. año 2000)



Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, con base en *Database on Immigrants in OECD Countries* (DIOC) (OCDE, 2008b) y en la ronda de censos nacionales de 2000 en América Latina (procesamiento con Redatam+SP de la CEPAL en línea).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/726466178115>

Además de los citados corredores de migración, Durand y Massey (2008) han identificado en América Latina otros corredores intra-regionales, más pequeños, pero no por ello menos importantes, de entre los que destacan los siguientes (las cifras de los paréntesis son de los cuadros 2.A1 y 2.A2 del anexo estadístico de este capítulo):

A pesar de que los flujos intra-regionales son reducidos, existen significativos corredores

- guatemaltecos y otros centroamericanos en México, muchos de ellos en tránsito hacia Estados Unidos (40 000 centroamericanos de los siete países del istmo de México, una cifra que probablemente infravalora los migrantes en tránsito);

- refugiados del conflicto armado de Colombia en Ecuador (45 000 colombianos en Ecuador, una cifra que puede subestimar la magnitud de personas desplazadas, en especial desde 2000 [Rojas y Ceballos (2006)] registraron que, sólo entre 2001 y 2003, cerca de 45 000 personas habían cruzado la frontera desde Colombia a Ecuador, aunque relativamente pocos tenían acordado el estatus de refugiado);
- movimientos en ambas direcciones entre Paraguay y Brasil (23 000 paraguayos en Brasil, 74 000 brasileños en Paraguay).

De igual modo, la migración caribeña se ha caracterizado por ingentes flujos intra-regionales. El floreciente sector del turismo en las Bahamas y Barbados y la actividad petrolera en Trinidad y Tobago han atraído a numerosos migrantes de otras partes del Caribe (Martínez Pizarro, 2005).

Por otra parte, entre los flujos más recientes, que por lo tanto pueden seguir creciendo, cabe resaltar: de Honduras a El Salvador (9 000); de Perú y Colombia a Ecuador (51 000); y de Perú a Chile (36 000).

Categoría aparte dentro de los movimientos transfronterizos son los desplazamientos, no siempre de naturaleza esencialmente migratoria, de grupos étnicos asentados a ambos lados de una frontera, como sería el caso de los yaquis, a horcajadas en la frontera México-estadounidense, o de los yanomanos y otros pueblos amazónicos, que atraviesan las fronteras que separan a Brasil de sus vecinos. La línea divisoria entre la migración y el cruce de fronteras por parte de grupos étnicos no siempre resulta clara. En mayo de 2009, por ejemplo, Panamá y Costa Rica firmaron un acuerdo para facilitar el desplazamiento de los miembros de la etnia ngöbe buglé, de la cual 10 000 miembros, normalmente residentes en Panamá, cruzan todos los años la frontera con Costa Rica para la temporada de cosecha del café⁶.

Flujos recientes hacia Estados Unidos y España: ligera modificación del panorama

La información sobre los stocks proviene de los censos nacionales y, por ende, está supeditada a lagunas temporales. Estos datos pueden completarse con los datos relativos a los flujos para reflejar una imagen más actualizada

La anterior medición cuantitativa se ha basado en datos censales, que proporcionan un panorama general razonablemente correcto de la composición del stock de migrantes latinoamericanos y caribeños. La base de datos DIOC, que reposa en esos datos, ha armonizado las definiciones entre los diferentes países con el fin de facilitar comparaciones útiles entre, por ejemplo, el número de salvadoreños registrado en Estados Unidos y el observado en Canadá.

Pero el inconveniente de depender de los datos censales es, obviamente, su escasa frecuencia. Los datos consignados en el cuadro 2.A1 se remontan a la ronda de censos de 2000. Teniendo en cuenta que el proceso de recopilación y armonización de datos sobre inmigración de la ronda de 2010 ni siquiera se ha puesto en marcha, puede afirmarse que el tipo de información presentada aquí no volverá a estar disponible hasta dentro de varios años. En consecuencia, cabe preguntarse hasta qué punto está distorsionada la imagen que esas cifras de 2000 arrojan de los latinoamericanos en el extranjero. No cabe duda de que, desde 2000, algunas corrientes migratorias han aumentado drásticamente, pero que, de igual forma, algunos stocks de inmigrantes, elevados en 2000, pueden haberse realimentado poco desde entonces.

La información sobre las corrientes inmigratorias anuales de los países de la OCDE, individualmente considerados, puede colmar parcialmente esas lagunas. En realidad, en este caso, prácticamente todo lo que se necesita es contar con información sobre los últimos flujos en dirección a Estados Unidos y España, dado que éstos son los dos principales países de destino de la OCDE de los migrantes

latinoamericanos y que, además, el auge de la migración sudamericana hacia España se ha convertido en uno de los corredores de migración más señalados del mundo en este nuevo milenio.

Por consiguiente, el cuadro 2.1 muestra los últimos flujos hacia Estados Unidos y España, según los datos aportados por las autoridades de cada país, compilados anualmente en la publicación *International Migration Outlook* de la OCDE. Por lo general, estas cifras no son comparables entre países, debido al empleo de definiciones diferentes (por ejemplo, un estudiante extranjero puede ser considerado como migrante en un país, pero no en otro). Además, es justo cuestionar estas cifras dado que no todos los migrantes permanecen en su país de destino y que, además, la migración circular puede hacer que muchos sean computados varias veces. Con todo, la comparación es ilustrativa y, para un país dado, tiene sentido comparar los flujos de un año con el siguiente.

Aunque los países de origen con los mayores flujos hacia Estados Unidos en 2008 son esencialmente los mismos que en 2000 contaban ya con los mayores stocks en ese país, la cuestión estriba en determinar si algunos stocks están creciendo más rápidamente que otros, con lo que podría preverse que su orden de importancia fuese diferente en 2010. Basándonos en el cuadro, parece poco probable que se den cambios sustanciales. La migración desde México continúa eclipsando los flujos originarios de otros países. Los migrantes de Colombia, Haití y la República Dominicana están entrando a una velocidad que podría incrementar la importancia relativa de esas poblaciones de inmigrantes en Estados Unidos en relación con los migrantes nacidos en Cuba, cuyo stock se está realimentando de forma relativamente más lenta por las corrientes migratorias entrantes. Por su parte, los flujos entrantes de salvadoreños parecen ser relativamente menos cuantiosos de lo que sugieren las cifras de stock, lo que podría significar que está creciendo el peso relativo de la migración irregular –no contada aquí– desde El Salvador. Y lo mismo podría aplicarse a México.

El cuadro 2.1 presenta asimismo información sobre los flujos recientes a España. También aquí, los mayores flujos en 2008 provienen de los países que ya registraban los stocks más elevados en 2000, en este caso, Ecuador y Colombia, aunque los flujos desde Brasil y Perú han aumentado fuertemente. Las llegadas de ecuatorianos han sido masivas: 350 000 registrados entre 2000 y 2004 (OCDE, 2006). El fenómeno puede responder al endurecimiento del régimen de inmigración estadounidense, pero también a la posibilidad para esos migrantes de entrar en España sin visado.

La diferencia de significación más notable entre los flujos a España y a Estados Unidos radica en el hecho de que los stocks de migrantes de origen latinoamericano en España empezaron el periodo estudiado aquí a niveles muy inferiores, tanto en términos absolutos, como en relación con la población total española. Y así, por ejemplo, la suma de los flujos anuales de colombianos entre 2000 y 2008 representa cerca del 30% del stock de colombianos en España en 2000; a título comparativo, la suma de los flujos anuales de mexicanos a Estados Unidos en ese mismo periodo supone menos del 10% del stock en 2000. Esto significa que, aunque la composición de la población inmigrante latinoamericana en España pueda no estar cambiando radicalmente, su tamaño total –como se deduce de los anteriores datos de flujos– está aumentando más rápidamente que en Estados Unidos. Como resultado, es posible que España haya desplazado ya a Venezuela como tercer país de destino de los migrantes latinoamericanos y que retire a Argentina del segundo puesto.

La población migrante latinoamericana en España ha crecido rápidamente. Es posible que este país sea ya el tercer destino más importante después de Estados Unidos y Argentina

Cuadro 2.1. Flujos recientes de inmigrantes en Estados Unidos y España

Pais de destino	Pais de origen	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Estados Unidos	México	173 490	205 560	218 820	115 580	175 410	161 440	173 750	148 640	189 989
	El Salvador	22 540	31 090	31 060	28 230	29 810	21 360	31 780	21 127	19 659
	Haití	22 340	27 030	20 210	12 290	14 190	14 530	22 230	30 405	26 007
	Nicaragua	20 950	19 630	10 660	4 090	4 010	3 310	4 140	3 716	3 614
	Cuba	18 960	27 450	28 180	9 260	20 490	36 260	45 610	29 104	49 500
	República Dominicana	17 460	21 200	22 520	26 160	30 510	27 500	38 070	28 024	31 879
	Jamaica	15 950	15 320	14 840	13 350	14 430	18 350	24 980	19 375	18 477
	Colombia	14 430	16 630	18 760	14 720	18 850	25 570	43 150	33 187	30 213
	Guatemala	9 940	13 500	16 180	14 390	18 920	16 820	24 150	17 908	16 182
	Perú	9 580	11 060	11 920	9 410	11 790	15 680	21 720	17 699	15 184
	Ecuador	7 650	9 660	10 560	7 070	8 630	11 610	17 490	12 248	11 663
	Brazil	6 940	9 450	9 440	6 330	10 560	16 660	17 910	14 295	12 195
	Trinidad y Tobago	6 630	6 620	5 740	4 140	5 380	6 570	8 850	6 829	5 937
	Otros	30 950	37 140	38 100	27 970	35 280	50 210	58 720	46 886	45 233
España	Ecuador	91 140	82 640	88 970	72 580	11 940	11 590	14 290	24 647	29 353
	Colombia	46 060	71 220	34 230	10 890	16 610	20 540	27 860	35 690	33 873
	Argentina	6 670	15 980	35 410	24 760	23 240	23 660	23 040	21 216	15 413
	Perú	5 970	7 120	7 960	13 310	12 970	17 090	18 880	24 637	27 220
	República Dominicana	5 540	5 380	5 460	6 560	8 170	10 510	12 290	16 036	15 100
	Cuba	5 370	5 160	5 070	3 900	4 690	5 210	6 940	7 865	7 947
	Brazil	4 120	4 300	4 670	7 350	13 020	20 770	28 250	31 838	21 777
	Otros	13 240	18 440	28 910	44 850	64 370	79 630	101 490	79 647	33 668

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, con base en *Yearbook of Immigration Statistics* del Departamento de Seguridad Interior de Estados Unidos y *Estadística de Variaciones Residenciales* del Instituto Nacional de Estadística (INE) de España.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/728461260870>

Indocumentados, infracontabilizados: migrantes latinoamericanos irregulares en los países de la OCDE

Puede que el lector albergue otra reserva en relación con la utilización de datos censales: el hecho de que éstos puedan no reflejar adecuadamente la cantidad de migrantes irregulares y no autorizados. En teoría, los censos sí contabilizan a los migrantes irregulares pero en la práctica, es casi seguro que infravaloran el número de personas en esa situación. Lo cierto es que reina una incertidumbre sorprendentemente elevada sobre el grado real de infravaloración, y algunos estudios sugieren incluso que puede que los censos estén computando en realidad un gran número de migrantes indocumentados (Macelli y Ong, 2002).

En numerosos países norteamericanos y europeos, los actores políticos se muestran preocupados por la amplitud de la migración irregular; en particular, la procedente de países en desarrollo. No hay símbolo físico más fuerte y palpable de esa preocupación que el muro fronterizo entre Estados Unidos y México, autorizado por el Congreso de Estados Unidos en 2005, y que, a enero de 2009, se extendía a lo largo de más de 600 millas (966 km) de las 2 000 (3 219 km) que tiene esa frontera⁷. Además, el muro refleja la visión común, aunque errónea, de que la migración irregular se resume en su mayor parte a personas deslizándose furtivamente por fronteras no vigiladas. Y, sin embargo, tanto en Norteamérica como en Europa, lo más frecuente es que los migrantes se conviertan en irregulares al prolongar indebidamente su estancia lograda con un visado legal de trabajo o de visitante. Pero, independientemente de la forma en que se conviertan en irregulares, esas personas se enfrentan a situaciones precarias que justifican el análisis.

Las cifras de migrantes barajadas hasta ahora en este capítulo seguramente no representen adecuadamente a esos migrantes irregulares. Por otra parte, obtener estimaciones fiables de la población de migrantes irregulares que hay en cada país resulta complicado. Una fuente de información es la experiencia de los países que han acordado amnistías para la regularización de migrantes irregulares. Por ejemplo, España regularizó el estatus de aproximadamente 600 000 migrantes en 2005, muchos de los cuales eran latinoamericanos. Si todos los regularizados en 2005 habían entrado en el país desde la anterior legalización de 2001, puede deducirse que cerca de 175 000 personas entraron en España irregularmente cada año durante el primer lustro del nuevo milenio⁸. Otra posible fuente de información es el registro de detenciones, encarcelaciones y otras retenciones de migrantes ilegales una vez en el país. Sin embargo, aunque este indicador puede crecer y decrecer en función de la masa total de población irregular, es innegable que también puede aumentar si los gobiernos asignan más recursos a la detención de migrantes irregulares⁹.

La diversidad de evaluaciones sobre la proporción de la población regular e irregular rinde cuenta de la dificultad que supone el conocer siquiera el número de migrantes existentes en un país determinado.

El alcance de la migración irregular puede resultar difícil de cuantificar, a pesar de su visibilidad política. Una buena fuente de información puede ser la experiencia de los países que han acordado amnistías

Cuadro 2.2. Evaluaciones de la población no autorizada en Estados Unidos

(Miles de personas)

País de origen	2008	2000
México	7 030	4 680
El Salvador	570	430
Guatemala	430	290
Filipinas	300	200
Honduras	300	160
Corea	240	180
China	220	190
Brasil	180	100
Ecuador	170	110
India	160	120

Fuente: Hoefer et al. (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/728468166418>

98

Aunque las estimaciones de la población no autorizada varían sobremedida, se sabe que es sustancial, incluso con cálculos mínimos. La evidencia empírica de los flujos parece indicar que el endurecimiento de la entrada legal alienta el recurso a cauces irregulares

En Estados Unidos, el Departamento de Seguridad Interior (DHS, por sus siglas en inglés) edita evaluaciones anuales de la población no autorizada¹⁰. En las estadísticas publicadas en febrero de 2009 (para enero de 2008), el DHS calculó que la población total no autorizada ascendía a 11.6 millones de personas, frente a los 11.8 millones del año anterior. Como evidencia el cuadro 2.2, los latinoamericanos están bien representados en ese total. El DHS estima que hay más de 7 millones de mexicanos no autorizados en Estados Unidos, una cifra casi equivalente a los 8.3 millones de mexicanos contabilizados en la base de datos DIOC, de los cuales muchos, por no decir probablemente la mayoría, residen legalmente en Estados Unidos. Obsérvese que, de acuerdo con el cuadro 2.2, el DHS computa 4.7 millones de mexicanos irregulares en 2000, precisamente el año de referencia de la cifra de la base DIOC. Si el censo en el que se basa DIOC contabilizó a todos los migrantes mexicanos irregulares (cosa poco probable), entonces, en 2000, había 8.3 millones de mexicanos en Estados Unidos, regulares e irregulares. Si, por el contrario, el censo no incluyó a *ningún* migrante irregular, entonces el cómputo total sería la suma de ambas cifras, es decir, aproximadamente 13 millones. Estas cifras sientan unos límites mínimo y máximo razonables para el número real de mexicanos en Estados Unidos en 2000.

Si se analiza de nuevo el cuadro 2.1, se observa un ligero descenso en el índice anual del flujo de inmigrantes mexicanos en Estados Unidos después de 2001. Por su parte, el cuadro 2.2 muestra un crecimiento del stock de población mexicana irregular en Estados Unidos de casi 2.5 millones entre 2000 y 2008. Para tener una noción del tamaño relativo de los flujos autorizados y no autorizados que implican esas cifras, considérese la siguiente aproximación: supóngase que, entre 2000 y 2008, la población mexicana no autorizada aumentó la misma cantidad cada año y que ningún migrante no autorizado regresó a México¹¹; entonces, el flujo anual de inmigrantes mexicanos no autorizados sería del orden de 294 000 personas, casi el doble que el flujo legal. Similares magnitudes relativas pueden aplicarse a El Salvador, Guatemala y Honduras –es decir, los flujos no autorizados pueden haber sobrepasado los legales en un contexto de controles más severos. Por el contrario, no puede decirse lo mismo de los países sudamericanos en las estadísticas de Estados Unidos: los flujos legales de esos países hacia Estados Unidos son probablemente mayores que los no autorizados. Considerados de forma conjunta, los anteriores indicadores parecen sugerir

vigorosamente que el endurecimiento de los regímenes de inmigración, como el que se dio en Estados Unidos después de 2001, empujan a algunos migrantes legales hacia la ilegalidad. Esta orientación coincide con las conclusiones de un vasto programa de investigación que estudia a los trabajadores indocumentados en siete países europeos, que sostiene que el endurecimiento de los controles de inmigración en esos siete países está relacionado con el incremento del número de migrantes indocumentados (McKay *et al.*, 2009).

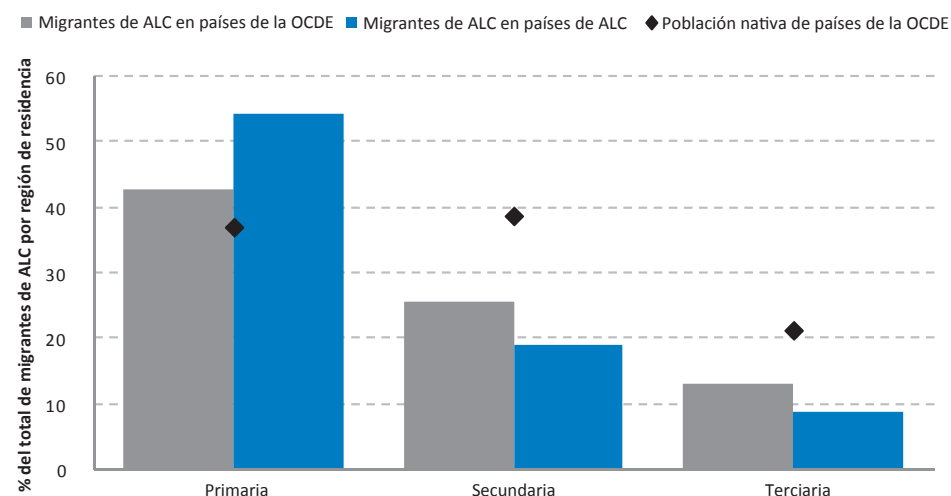
Nivel de cualificación y movilidad: dos mundos de migración diferentes

El nivel de cualificación de los migrantes constituye un elemento de interés en el debate que rodea a la migración desde los países latinoamericanos. Numerosos países de la OCDE compiten abiertamente por atraer inmigrantes con un avanzado nivel educativo y facilitan la llegada de éstos mediante programas y visados especiales. Al mismo tiempo, los ciudadanos y los actores políticos se preguntan cuántos inmigrantes con poco nivel educativo pueden absorber sus economías. Los datos de DIOC permiten examinar el nivel educativo medio alcanzado por los inmigrantes en los países de la OCDE; esta medida se utiliza frecuentemente –aunque de forma algo imprecisa– como representante de la cualificación profesional de los migrantes. En las gráficas siguientes, se distinguirá entre las personas con un grado de educación primaria, secundaria o terciaria.

Los datos de DIOC permiten analizar a las poblaciones de migrantes por nivel educativo

Gráfica 2.6. Nivel educativo de los migrantes latinoamericanos y caribeños en los países de la OCDE y de América Latina

(Porcentaje de población de 25 años o más, aprox. año 2000)



Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, con base en *Database on Immigrants in OECD Countries* (DIOC) (OCDE, 2008b) y en la ronda de censos nacionales de 2000 en América Latina (procesamiento con Redatam+SP de la CEPAL en línea).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/726486187781>

La gráfica 2.6 compara la distribución por nivel educativo de los migrantes latinoamericanos (tanto en países de la OCDE como en países de América Latina y del Caribe) con la de la población nativa de países de la OCDE. Los nativos de la OCDE tienen un nivel educativo superior que los migrantes latinoamericanos –más personas alcanzan el nivel secundario y terciario, y menos tienen sólo un nivel primario. Por otra parte, la diferencia de destinos de migración no

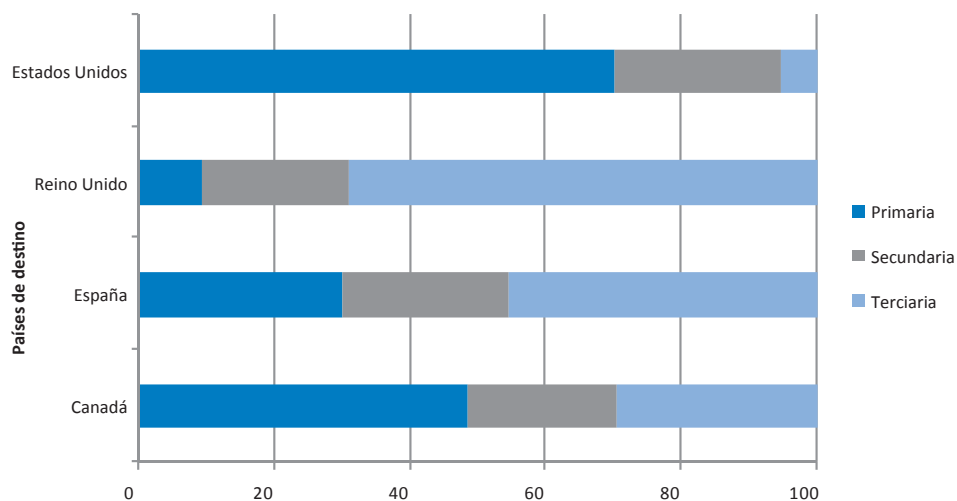
parece traducirse en el nivel educativo, ya que, de forma agregada, los niveles educativos de los migrantes que se dirigen a la OCDE y de aquellos que van a otros países latinoamericanos son muy similares.

Los diversos corredores de migración presentan perfiles educativos diferentes. Entre los migrantes a Estados Unidos, un cuarto de los sudamericanos cuentan sólo con educación primaria; en el caso de los migrantes mexicanos, esta proporción es de dos tercios

Sin embargo, estas estadísticas agregadas esconden grandes disparidades entre los diversos corredores de migración. Y así, por ejemplo, los mexicanos en Estados Unidos tienen niveles educativos relativamente bajos, pero aquellos que se encuentran en otros países tienen niveles relativamente altos. Con el fin de aportar una idea de conjunto de la compleja relación entre el nivel educativo y los países de destino, los diferentes paneles de la gráfica 2.7 recogen la distribución por nivel educativo de los migrantes los principales países de destino de la OCDE (Estados Unidos, España, Canadá, Reino Unido) así como a México, diferenciando cuatro regiones de origen: México, Centroamérica, Sudamérica y el Caribe.

Los paneles ponen de manifiesto la heterogeneidad de los niveles educativos y confirman la existencia de corredores de migración de migrantes escasamente cualificados desde América Latina y el Caribe a los países de la OCDE. El más destacable es el mayor de todos los flujos, el de mexicanos a Estados Unidos. Dos tercios de los migrantes mexicanos al país vecino sólo cuentan con educación primaria y menos del 10% tiene educación terciaria. La estructura de este flujo es equiparable a la de los centroamericanos en México, a la de los caribeños en el Reino Unido y España y, en menor grado, a la de los sudamericanos en España.

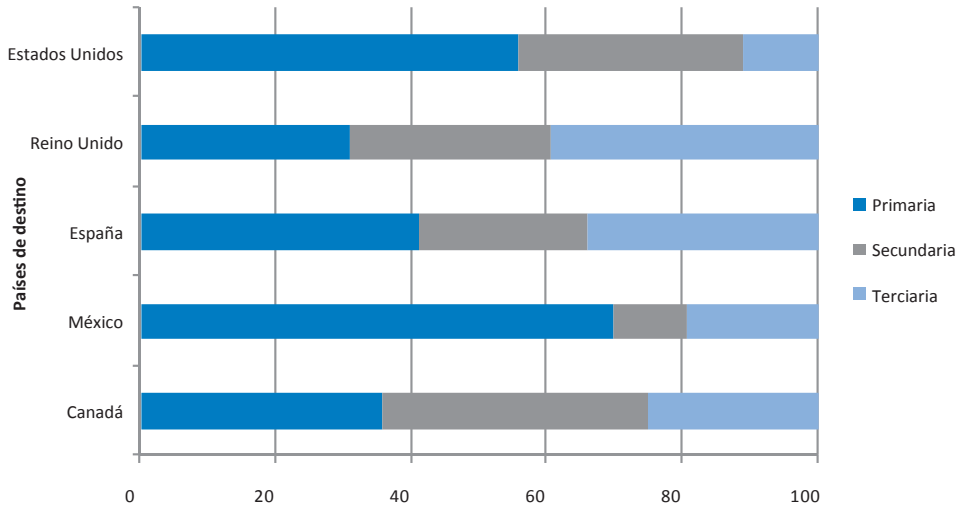
Gráfica 2.7a. Nivel educativo de los migrantes mexicanos
(Porcentaje, personas de 15 años o más)



Fuente: Database on Immigrants in OECD Countries (DIOC) (OCDE, 2008b).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/726561418724>

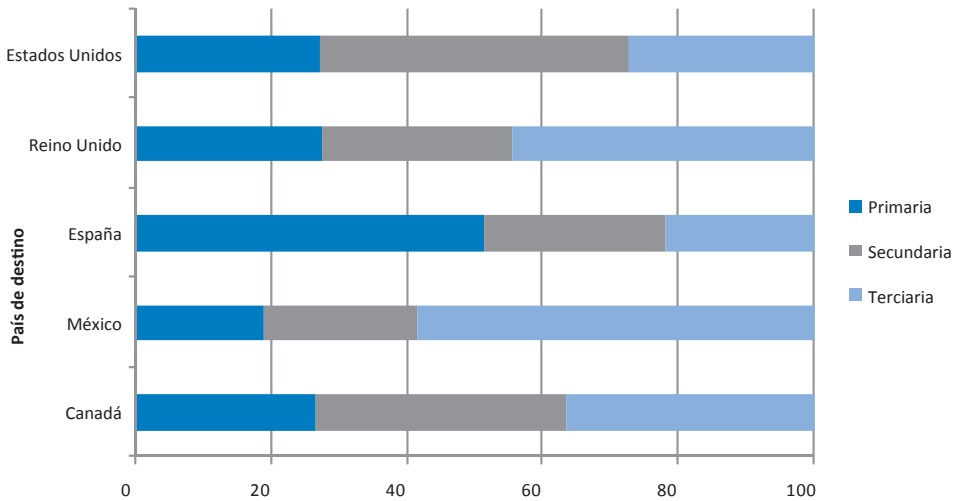
Gráfica 2.7b. Nivel educativo de los migrantes centroamericanos
(Porcentaje, personas de 15 años o más)



Fuente: Database on Immigrants in OECD Countries (DIOC) (OCDE, 2008b).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/726582336426>

Gráfica 2.7c. Nivel educativo de los migrantes sudamericanos
(Porcentaje, personas de 15 años o más)

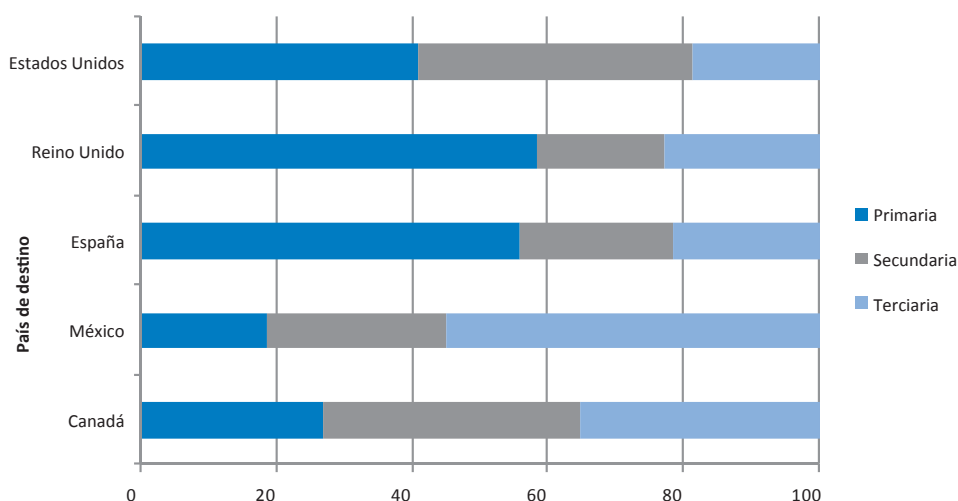


Nota: Los migrantes sudamericanos son los procedentes de los siguientes países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Surinam, Uruguay y Venezuela.

Fuente: Database on Immigrants in OECD Countries (DIOC) (OCDE, 2008b).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/726652153415>

Gráfica 2.7d. Nivel educativo de los migrantes caribeños
(Porcentaje, personas de 15 años o más)



Nota: Los migrantes caribeños son los procedentes de los siguientes países: Anguila, Antigua y Barbuda, Aruba, Bahamas, Barbados, Bermuda, Islas Vírgenes Británicas, Islas Caimán, Cuba, Dominica, República Dominicana, Granada, Haití, Jamaica, Montserrat, Países Bajos, Antillas, Puerto Rico, San Cristobal y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Trinidad y Tobago, Islas Turcas y Caicos y las Islas Vírgenes Americanas.

Fuente: Database on Immigrants in OECD Countries (DIOC) (OCDE, 2008b).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/726751223825>

Paralelamente, algunos otros corredores son utilizados por migrantes altamente cualificados. Éste es el caso, en especial, de los migrantes sudamericanos y caribeños a México. Para numerosos latinoamericanos cualificados, México constituye un destino atrayente –de hecho, durante la época de las dictaduras en el Cono Sur, México se convirtió en el destino común de los exilados políticos, muchos de los cuales estaban relativamente bien cualificados. Esto también recuerda que el fenómeno de “fuga de cerebros” no afecta exclusivamente a los flujos desde los países en desarrollo a los países de ingreso alto, dado el estatus de México como país de ingreso mediano. La existencia y la repercusión de la fuga de cerebros desde América Latina y el Caribe se tratará en el capítulo 3.

Migración y sexos

Grosso modo, casi el 50% de los migrantes internacionales son mujeres, aunque no quepa esperar que esta aparente neutralidad de la migración sea válida para todos los flujos y en todas las épocas. Con frecuencia, las historias migratorias parecen arrojar índices desiguales en función del sexo en las diferentes etapas del proceso. Los ejemplos clásicos serían el del varón migrante que se desplaza solo para trabajar en la agricultura o en la construcción, con la intención de traer posteriormente a su mujer e hijos, o el de la migrante circular sola que se dedica al servicio doméstico. De hecho, las estadísticas internacionales confirman desequilibrios en la composición por sexo de los stocks de migrantes. Y así, por ejemplo, mientras las mujeres constituyen el 52% de los migrantes internacionales asentados en países desarrollados, únicamente representan el 46% del total de migrantes instalados en los países en desarrollo (Naciones Unidas, 2009).

Las mujeres constituyen el 49% de los migrantes latinoamericanos y caribeños presentes en la zona de la OCDE¹². Esta cifra agregada oculta, sin embargo, dos tendencias contrarias. Por una parte, los migrantes a Estados Unidos procedentes

de América Latina y del Caribe son mayoritariamente de sexo masculino; por ejemplo, sólo el 44% de los migrantes mexicanos a otros países de la OCDE –la gran mayoría de los cuales emigran a Estados Unidos– son mujeres. Por otra parte, los migrantes a otros países de la OCDE son mayoritariamente mujeres: el 58% de los inmigrantes latinoamericanos en España son mujeres, por poner un ejemplo. Estas disparidades se explican en parte por la prevalencia de la migración temporal (y a veces irregular) masculina entre países geográficamente cercanos, como Estados Unidos y sus vecinos de México y Centroamérica. El índice por sexo en las corrientes migratorias roza el equilibrio en el caso de migrantes de países sudamericanos de ingreso más alto, independientemente de que su destino sea Estados Unidos u otro país de la OCDE.

La tasa de participación femenina en el mercado laboral del país anfitrión suele ser inferior a la de los hombres o a la de las mujeres nativas (aunque esta disparidad tiende a desaparecer para sus hijas (no migrantes); véase OCDE, 2007). Las tasas de participación laboral de los inmigrantes de sexo masculino indocumentados tienden a ser elevadas (94%) en comparación con las de las mujeres en situaciones similares (54%) (Passel, 2007). Las mujeres migrantes tienen más probabilidad de encontrarse en puestos de trabajo que no corresponden a sus cualificaciones (OCDE, 2007), aunque la tasa de emigración de las mujeres altamente cualificadas es generalmente superior a la de los hombres de ese mismo nivel (Dumont *et al.*, 2007). La estructura de la cualificación de las mujeres migrantes puede incidir en que éstas sean complementarias o no de las mujeres nativas: un estudio de caso sobre las migrantes nicaragüenses en Costa Rica desveló que las migrantes nicaragüenses poco cualificadas que trabajaban en el servicio doméstico eran sustitutivas de las mujeres nativas costarricenses con el mismo nivel de cualificación y la misma ocupación, mientras que las mujeres nicaragüenses con un mayor nivel de estudios trabajaban en funciones complementarias a las de las mujeres costarricenses; estos resultados no se encontraron para los hombres (Gindling, 2009).

Las mujeres también tienden a padecer abultadas diferencias salariales. Por ejemplo, en Estados Unidos, la diferencia salarial entre los trabajadores nativos y los inmigrantes es mayor que la que existe por razón del sexo. Habida cuenta de que las mujeres inmigrantes se hallan en ambos grupos, es obvio que se enfrentan a una doble desventaja.

Migrantes retornados

La migración no es un camino sólo de ida, “una senda que el migrante nunca ha de volver a pisar”, parafraseando el poema de Antonio Machado citado en el capítulo 1, puesto que, en realidad, los migrantes sí regresan a sus países de origen; y esta migración de retorno constituye un intrincado fenómeno. Hasta fecha reciente, los expertos en la materia tenían tendencia a relacionar la migración de retorno con determinadas etapas de la vida (verbigracia, el momento de la jubilación) o con un “fracaso” del episodio migratorio (quizá como resultado de falsas esperanzas sobre el país anfitrión, dificultades de integración, desempleo o consideraciones familiares). Sin embargo, en la actualidad, se reconoce que las corrientes migratorias son considerablemente más heterogéneas y dinámicas: los flujos de retorno reflejan una mezcla de todos los estímulos anteriormente citados e incluso sencillas –y racionales– preferencias por consumir o invertir “en casa”. La presente crisis mundial ha desencadenado múltiples conjeturas sobre si la ralentización de las perspectivas económicas empujará a los migrantes latinoamericanos (y de otras procedencias) a abandonar los países de la OCDE a los que habían migrado; en algunos países, las elucubraciones han llegado tan lejos, que se han adoptado políticas específicamente destinadas a alentar

Las mujeres migrantes registran tasas de participación laboral inferiores a las de sus colegas varones, tienen más probabilidades de trabajar en puestos inferiores a su nivel educativo y están sometidas a mayores diferencias salariales con relación a los trabajadores nativos

El retorno a casa, a veces involuntario aunque siempre planeado desde el principio, constituye una gran parte de la migración internacional actual, pero no se sabe a ciencia cierta a qué responde

la migración de retorno. Algunos de esos vínculos entre la crisis y los modelos de migración de retorno se abordarán en el capítulo 3.

Pero ¿cuántos migrantes regresan a su país? Para numerosos migrantes internacionales, el retorno es inherente a su estatus migratorio, ya que son titulares de visados u otros derechos definidos y, por lo tanto, deben –o, al menos, deberían– regresar a su país al término del plazo. Sin duda, lo que interesa saber es cuántos migrantes con derecho a permanecer en el país de destino regresan al final a su país de origen.

La información disponible –imperfecta por definición– sobre la migración de retorno desvela que el índice de ésta depende de la edad de los migrantes (mayor índice de retorno en las cohortes más jóvenes y de edad avanzada), de su cualificación (de nuevo, mayor en los extremos de la distribución) y de ciertos “efectos fijos” temporales y geográficos (país de destino y periodo de tiempo considerado).

Los cálculos de la OCDE (2008a) para los países europeos de la OCDE y Estados Unidos apuntan que del 20% al 50% de los inmigrantes salen del país de destino en el plazo de cinco años desde su llegada a éste, ya sea a su país de origen o a un tercer país. El índice de retorno desde España o Estados Unidos de migrantes de Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica o México es menor y oscila del 16% (chilenos que dejan España) al 4% (argentinos que salen de cualquiera de los dos países, y mexicanos que abandonan Estados Unidos). Estas cifras encubren seguramente apreciables variaciones. Por ejemplo, un estudio de Reyes (1997) sobre las familias del oeste de México, halló índices de retorno más llamativos y estancias más cortas en el extranjero: el 50% de los migrantes regresaba de Estados Unidos tras sólo dos años de estancia y, a los 10 años, casi el 70% había vuelto; el retorno era particularmente común entre los migrantes de menor nivel educativo.

La evidencia empírica prueba que los migrantes retornados se desenvuelven mejor en el mercado laboral de su país, pero no está claro si cabe atribuirlo a su experiencia previa en el extranjero

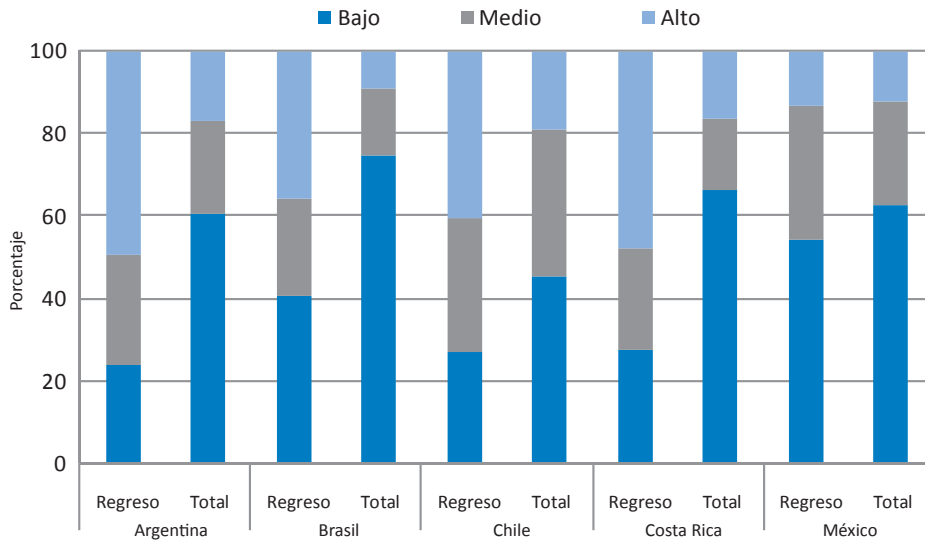
Los migrantes que retornan, de forma permanente o como parte de una movilidad temporal o circular, se reintegran a menudo en los mercados laborales de sus países de origen, con un éxito variable¹³. Aunque Gitter *et al.* (2008) han hallado que los migrantes mexicanos retornados tienen más probabilidades de encontrar empleo en su país que aquellos que no han emigrado, estos autores parecen señalar que, en realidad, la causalidad es inversa, es decir, los migrantes tienen más tendencia a volver a su país cuando mejoran las perspectivas de empleo. En este estudio, los migrantes mexicanos retornados (al igual que los migrantes mexicanos en Estados Unidos en general) eran trabajadores poco cualificados y, tras su regreso, disponían de mayores ganancias que quienes no habían emigrado; sin embargo, no queda claro si esto se explica por una acumulación más rápida de capital humano en el trabajo por parte de los migrantes o si podría deberse a que éstos tienden a tener mayor poder para obtener ingresos que quienes nunca se fueron (Lacuesta, 2006).

Existen flagrantes diferencias entre los mexicanos que regresan a su país y otros migrantes latinoamericanos que hacen lo mismo (OCDE, 2008a). Así como la distribución del nivel educativo y ocupacional de los mexicanos retornados es muy similar a la de la población mexicana en general (véanse las gráficas 2.8 y 2.9), los migrantes que vuelven a Argentina, Brasil, Chile y Costa Rica suelen tener un nivel de capital humano mayor que el promedio en sus respectivos países y encuentran empleo en ocupaciones más cualificadas.

Numerosos migrantes retornados invierten en actividades empresariales y, por consiguiente, pueden alimentar el mercado laboral, tanto formal como informal. Los ahorros acumulados en el extranjero posibilitan que los migrantes retornados trabajen por cuenta propia y, con frecuencia, que puedan pasar de un sector a otro de la economía¹⁴.

Gráfica 2.8. Nivel educativo de los migrantes retornados

(Personas de 30 años o más, aprox. año 2000)

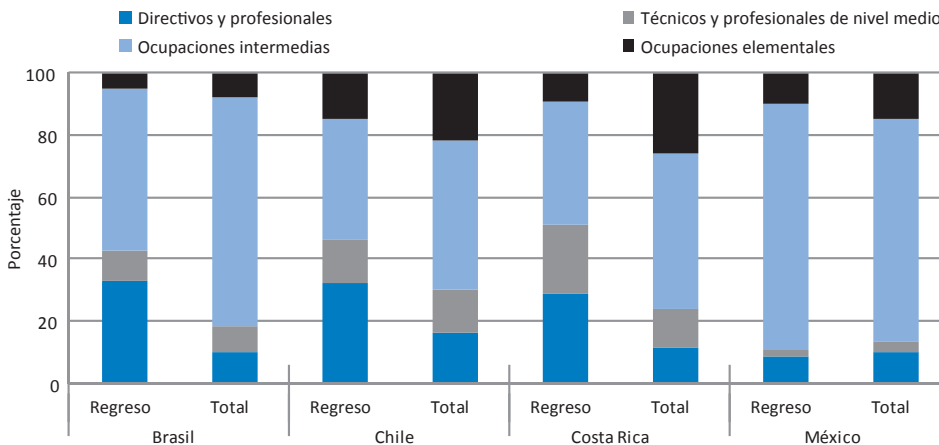


Fuente: OCDE (2008a).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/726821875083>

Gráfica 2.9. Ocupaciones de los migrantes retornados

(Personas de 25 años o más, aprox. año 2000)



Nota: Las ocupaciones se han registrado de acuerdo con la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO-88, cf. OIT 1990). «Directivos y profesionales» corresponde a los grupos 1 y 2 de dicha clasificación; «técnicos y profesionales asociados», al grupo 3; «ocupaciones intermedias», a los grupos 4 a 8; y «ocupaciones elementales», al grupo 9.

Fuente: OCDE (2008a).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/726826001324>

En ese dinero, ganado en el extranjero pero empleado en la economía de origen, se centrará seguidamente el presente capítulo.

REMESAS A AMÉRICA LATINA Y AL CARIBE: CUÁNTO

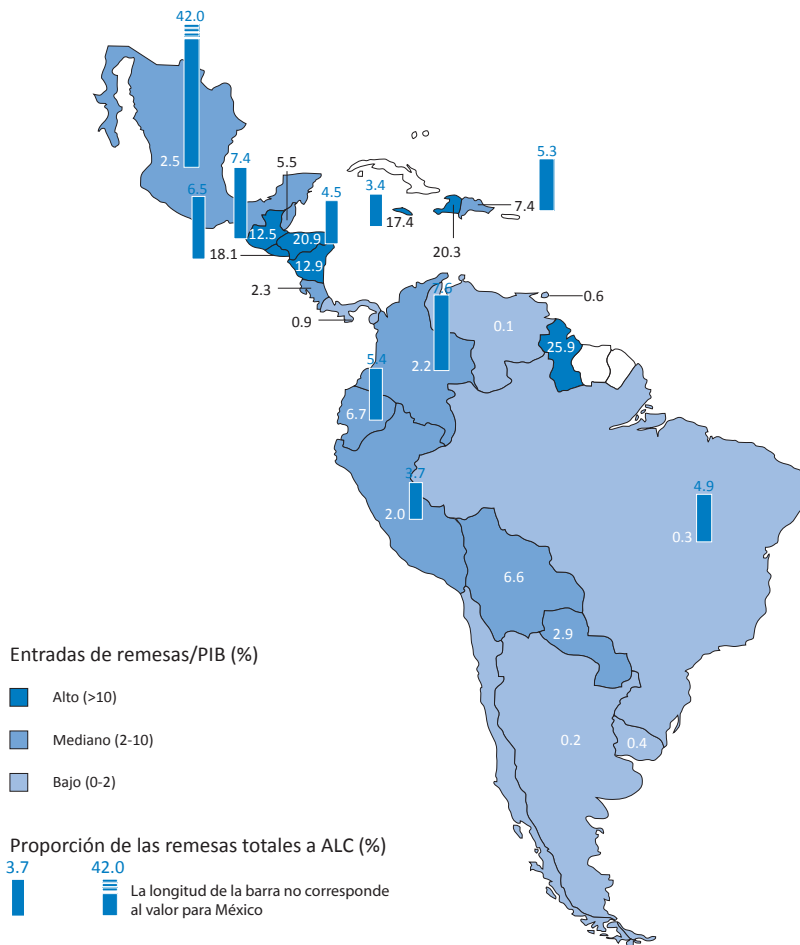
Los flujos de remesas son cuantiosos en términos absolutos y representan una proporción sustancial del PIB de numerosos países latinoamericanos y caribeños

El dinero que los migrantes envían a casa ha acaparado la atención de actores políticos, empresarios, organizaciones de desarrollo local y otros interesados, lo cual no es de extrañar, dados los importes en juego, tanto en términos absolutos como relativos. La gráfica 2.10 muestra que las remesas de trabajadores representan una gruesa proporción del PIB de varios países de América Latina y del Caribe, especialmente en el caso de economías caribeñas (Jamaica, Haití y la República Dominicana) y centroamericanas (El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) relativamente pequeñas, para las cuales la proporción de las remesas en el PIB supera el 10%. Pero también en algunas de las mayores economías latinoamericanas, en particular Bolivia y Ecuador, las remesas llegan a constituir una elevada parte del PIB, en comparación con otros países de la región de similar tamaño. En términos absolutos de dinero, México es, abrumadoramente, el mayor receptor: más del 40% de las remesas totales a América Latina y al Caribe se envían a México, lo que refleja la predominancia de las migraciones mexicanas a Estados Unidos ya mencionada anteriormente.

Conviene destacar que las cifras de la gráfica 2.10 y de otros apartados de la presente edición de *Perspectivas* (excepto donde se explicita lo contrario) se basan en los datos oficiales sobre "remesas de trabajadores" de las balanzas de pagos, extraídos de la base de datos *International Financial Statistics* del FMI. Otros estudios (véase Banco Mundial, 2008) han utilizado un concepto más amplio de las remesas, que engloba dos elementos adicionales de la balanza de pagos: la compensación de empleados y las transferencias de migrantes. Sin embargo, como se analiza detalladamente en Chami *et al.* (2008), esas partidas reflejan fenómenos bastante diferentes: las transferencias de migrantes son principalmente transferencias de activos relacionadas con personas que se mueven a un lado y otro de una frontera o que sencillamente cambian de residencia legal por motivos tributarios; por su parte, la compensación de empleados incluye los pagos realizados por empresas residentes a trabajadores no residentes (débito) y la remuneración que reciben los trabajadores nacionales de empresas no residentes (crédito), con lo que tiende a dar cuenta de las compensaciones a trabajadores temporales, a menudo derivadas de desplazamientos temporales en el marco de empresas multinacionales. Ninguna de estas dos partidas desglosa la parte de ingreso que se gasta en el país de origen. Chami *et al.* demuestran asimismo que estas categorías registran movimientos muy diferentes en el tiempo y en función del ciclo económico. Por lo tanto, siguiendo su recomendación, en esta publicación se usarán específicamente las remesas de trabajadores¹⁵.

Aclarada la anterior cuestión conceptual, no por ello cesan los problemas de medición de las remesas en las estadísticas de la balanza de pagos. Numerosas remesas, por ejemplo, se envían por cauces informales y resultan difíciles de plasmar estadísticamente. Además, como se examina posteriormente en el recuadro 2.2, las nuevas tecnologías están transformando los costes relativos de esos canales, lo que genera nuevos retos de medición.

Gráfica 2.10. Remesas de trabajadores a América Latina y al Caribe



Nota: a) Las remesas se han medido utilizando las evaluaciones de las remesas de trabajadores en la partida de transferencias de la cuenta corriente de la balanza de pagos. b) Se han establecido tres niveles (alto, mediano, bajo). c) Las barras corresponden a los diez países con mayor proporción de remesas a ALC: México (42.0), Colombia (7.9), Guatemala (7.4), El Salvador (6.5), Ecuador (5.4), República Dominicana (5.3), Brasil (4.9), Honduras (4.5), Perú (3.7) y Jamaica (3.4).

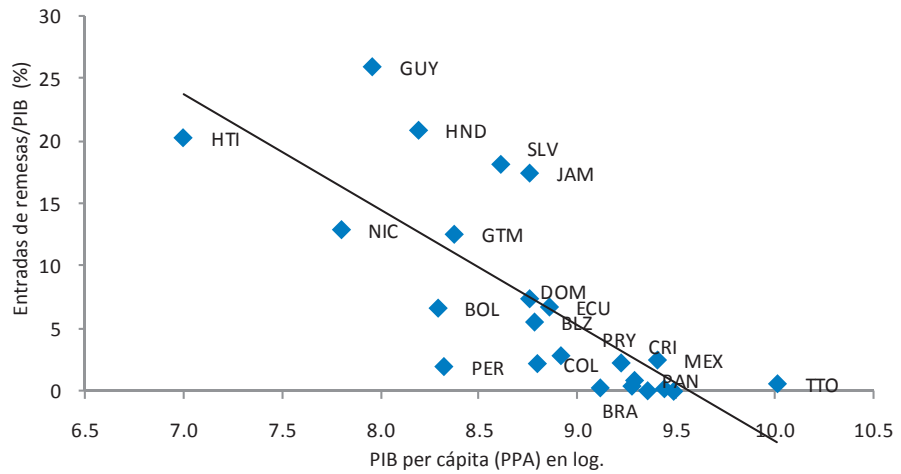
Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, según las bases de datos *International Financial Statistics* y *Balance of Payments Statistics* del FMI.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/726852664813>

Como cabía esperar, la proporción de remesas en relación con el PIB tiende a ser mayor en los países más pobres y menor en los relativamente más prósperos. La gráfica 2.11 rinde cuenta de esta asociación significativamente negativa en América Latina y el Caribe. En parte, esta relación refleja que existen incentivos más fuertes para migrar desde los países más pobres¹⁶. Pero el grado de variación entre países hace pensar que esa no es toda la respuesta. Por ejemplo, países con niveles de desarrollo similares –verbigracia, Guatemala y Paraguay– presentan flujos de remesas muy diferentes. Claramente, aquí inciden también factores relativos a la propensión a migrar (evocados *supra*.); en este caso, no hay que olvidar que Guatemala se sitúa más cerca de Estados Unidos y cuenta con el factor de empuje adicional de su reciente guerra civil.

En los países pobres, las remesas suelen representar una proporción del PIB más elevada

Gráfica 2.11. Correlación entre nivel de remesas y de ingresos (2007)



Nota: Las remesas se han medido utilizando las evaluaciones de las remesas de trabajadores en la partida de transferencias de la cuenta corriente de la balanza de pagos.

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, según las bases de datos *International Financial Statistics* y *Balance of Payments Statistics* del FMI.

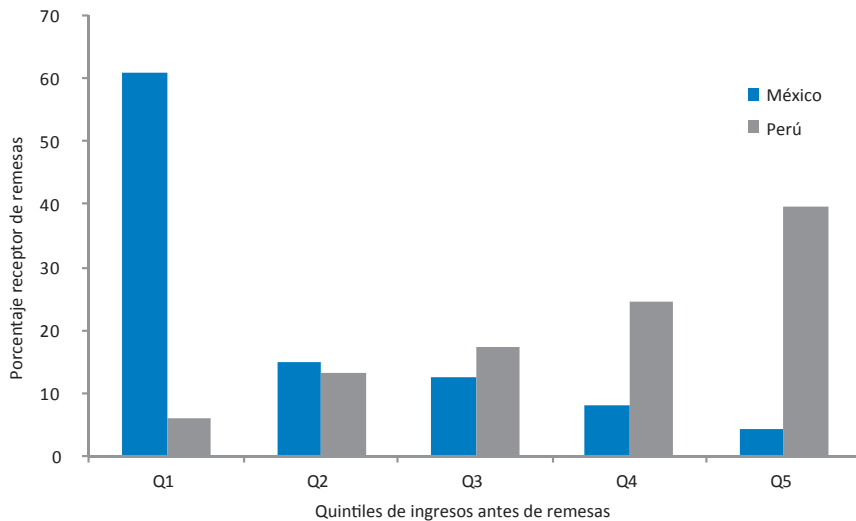
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/726871833716>

Quién recibe las remesas

El tipo de hogares que reciben las remesas varía de un país a otro: pueden ser los más pobres, como en México, o los mejor situados, como en Perú

La literatura científica sobre remesas y desarrollo hace especial hincapié en el papel de las remesas como posible instrumento de reducción de la pobreza. Por ejemplo, combinando datos de panel agregados entre países y encuestas de hogares, Acosta *et al.* (2008a) han hallado que las remesas reducen el promedio de pobreza y desigualdad en América Latina. Sin embargo, a nivel individual, el efecto de las remesas depende en gran medida de las características de los migrantes y de su hogar de origen. La heterogeneidad de los contextos sociales y educativos de los migrantes, tratados anteriormente, se traduce en una heterogeneidad similar en las condiciones socioeconómicas de los hogares receptores de remesas, lo que se ha reflejado en la gráfica 2.12, en la que se compara la incidencia de las remesas en la distribución de la renta en México y Perú. En México, es muy probable que los hogares del quintil más pobre (antes de remesas) reciban envíos: el 60% del quintil más pobre ingresa remesas, frente a sólo el 4% en el quintil más rico. En Perú, la situación es totalmente contraria: cuanto más rico es el hogar, más probabilidades tiene de recibir remesas. Por ende, queda claro que el impacto de las remesas en la pobreza y la desigualdad de las rentas puede variar ostensiblemente dependiendo del modelo.

Gráfica 2.12. Posición en la distribución de la renta de los hogares receptores de remesas en México y Perú (2002)



Fuente: Acosta et al. (2008a).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/727035263238>

Cómo se utilizan las remesas

¿Cómo utilizan las familias de los migrantes las remesas que reciben? Todo apunta a que las remesas sirven principalmente para incentivar el consumo. Una encuesta de hogares realizada en El Salvador arroja más luz sobre el particular. En los hogares que reciben una cantidad total de remesas relativamente pequeña, cerca del 80% de esas transferencias se dedica a financiar el consumo. Este porcentaje va decreciendo a medida que los hogares reciben remesas relativamente más generosas, y los que más reciben emplean menos de la mitad del dinero recibido al consumo y desvían una proporción mayor de las remesas al ahorro.

Son muchas las voces que han lamentado esta propensión a gastar el dinero para alimentar el consumo. El razonamiento subyacente es que, seguramente, las remesas fomentarían mejor el desarrollo en los países de origen de los migrantes si se invirtiesen en proyectos productivos. A esto cabe objetar que, aunque es cierto que un incremento de la inversión en América Latina tendría probablemente efectos beneficiosos dinámicos sobre el crecimiento y el desarrollo, no está necesariamente probado que el consumo de las familias de los migrantes no sea productivo. Gran parte de lo que comúnmente se clasifica como consumo es, en realidad, inversión en capital humano, que, por un sinnúmero de razones, resulta socialmente más productivo que la inversión en capital físico o financiero. Al fin y al cabo, para los hogares más pobres, el consumo puede constituir una inversión si éste aumenta la productividad futura de los integrantes de la familia; ejemplos de esto serían una mejor alimentación o una escolarización más larga¹⁷. En este sentido, consumir hoy en lugar de ahorrar más bien aumentará que recortará las posibilidades de consumo futuro. Además, emplear las remesas para adquirir bienes de consumo duraderos –el refrigerador es un ejemplo prosaico, pero concluyente– puede mejorar el bienestar de muchas formas: un refrigerador puede permitir a los hogares comprar comida en grandes cantidades y, por ende, ahorrar dinero; puede reducir los riesgos de enfermedad por infección u otros problemas que pueden provocar los bienes perecederos no refrigerados; o

Las remesas se utilizan mayoritariamente para el consumo. Criticar este patrón puede implicar, por ejemplo, perder el correspondiente fomento de la formación de capital humano, mediante una mayor educación o un mayor recurso a los servicios sanitarios

puede servir como equipamiento para una microempresa. Invertir las remesas en mejorar la calidad física de la propia vivienda refuerza la salud y el bienestar de modos análogos. Por lo tanto, el objetivo de las medidas políticas en esas circunstancias no tiene por qué ser necesariamente fomentar que aumente la proporción de remesas dedicadas a la inversión en sentido estricto, sino, más bien, asegurarse de que no existan cuellos de botella, tales como la escasa presencia del sistema bancario (véase el capítulo 4), que impidan a las familias invertir sus remesas si así lo deciden.

Un estudio del Banco Mundial (Fajnzylber y López, 2008) ha evaluado sistemáticamente los comportamientos de consumo en los hogares que reciben remesas y en aquellos que no en siete países latinoamericanos. Su análisis muestra que las tendencias evidenciadas en el caso salvadoreño son válidas para numerosos hogares receptores de remesas de la región y confirma que el impacto de las remesas en el comportamiento de los hogares difiere entre los más ricos y los más pobres. Los hogares de ingreso alto tienden a invertir las remesas en educación (con la excepción de México, donde *todas* las economías domésticas receptoras de remesas, sea cual sea su nivel de ingresos, utilizan las remesas para prolongar la educación de sus hijos). Los hogares de ingreso bajo serán más proclives a aumentar sus índices de ahorro –un efecto acorde al modelo salvadoreño anteriormente citado, siempre que los hogares más pobres sean también los que más remesas reciban.

Remesas en la esfera macroeconómica

Las remesas en la región han pasado de representar menos del 0.1% del PIB en 1980 a suponer más del 1.5% en 2007. Hoy, rivalizan con la IED y superan con creces la AOD

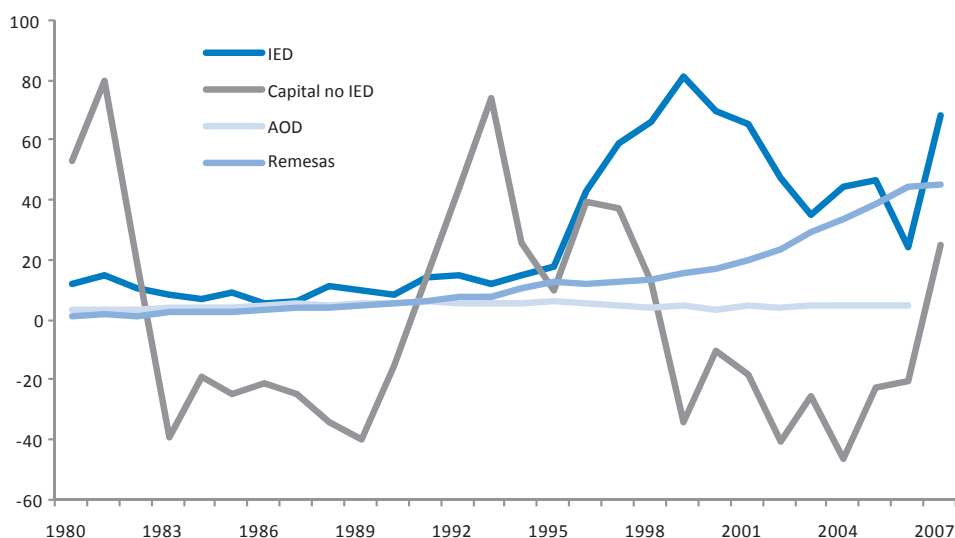
Las remesas con destino a América Latina no sólo son ingentes en relación con la envergadura de las economías locales, sino también en relación con otras entradas de capital. Los flujos de remesas en la región son comparables en volumen a los de inversión extranjera directa (IED) y mayores que la ayuda oficial al desarrollo (AOD) u otros flujos diferentes de la IED. Como desvela la gráfica 2.13, en 2007, las remesas representaban casi el doble del capital privado que no constituía IED y el décuplo de los flujos de AOD a América Latina.

Y las remesas totales –o, al menos, las remesas contabilizadas– siguen creciendo. En los últimos diez años, las remesas a la región se han acrecentado en un factor de 3.3 en términos reales, aunque es preciso considerar esta cifra con cautela, dadas las mejoras registradas en la medición de los flujos de remesas en las estadísticas de la balanza de pagos y la probable sustitución de cauces de envío informales por formales como respuesta al abaratamiento del coste de estos últimos (véase el recuadro 2.2 *infra*. y Orozco, 2006). Pero, aun así, para la región en su conjunto, la proporción de las remesas en el PIB ha venido aumentando y ha pasado de menos del 0.1% en 1980 a más del 1.5% en 2007.

Otra característica de las remesas que salta a la vista en la gráfica 2.13 es que éstas tienden a ser mucho menos volátiles que otros flujos, incluso que las exportaciones. Además, los flujos de remesas a la región tienen una correlación negativa con los flujos de capital privado¹⁸. Estos resultados coinciden con hallazgos similares para los países en desarrollo en general¹⁹. Por consiguiente, las remesas proporcionan un flujo de fondos relativamente estable y pueden reducir la volatilidad de la cuenta de capital y, de esta forma, la volatilidad macroeconómica, una cuestión que se analizará en el capítulo 5.

La relación de las remesas con el ciclo económico es una cuestión más compleja, y su análisis debe descomponerse en dos partes: la correlación entre las remesas y las condiciones económicas del país de origen del migrante, y entre las remesas y las condiciones del país anfitrión.

Gráfica 2.13. Flujos netos de capitales a América Latina
(Precios constantes, miles de millones de USD)



Nota: Las remesas se han medido utilizando las evaluaciones de las remesas de trabajadores en la partida de transferencias de la cuenta corriente de la balanza de pagos.

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, según las bases de datos *International Financial Statistics* y *Balance of Payments Statistics* del FMI.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/727067168102>

111

Si la correlación con las condiciones del país de origen es negativa, la entrada de remesas puede constituir un valioso amortiguador de las desaceleraciones económicas, siempre que los migrantes estén dispuestos a incrementar el importe de lo que mandan al enterarse de que existen problemas económicos en su país de origen. Con todo, como era previsible, la experiencia muestra resultados matizados. Y así, mientras que Giuliano y Ruiz-Arranz (2005) hallaron que, por lo general, las remesas presentaban una correlación positiva con el ciclo económico en el país de origen, Chami *et al.* (2005) encontraron una correlación negativa y Sayan (2006) puso de manifiesto una gran heterogeneidad entre los diferentes países. En parte, la diferencia de resultados se explica por la diversidad de muestreos, métodos econométricos y datos empleados por esos autores en sus respectivos estudios. En un estudio sobre los países latinoamericanos que prestaba especial atención a estas cuestiones metodológicas, Acosta *et al.* (2008b) confirmaron la vasta disparidad de los modelos cíclicos de las remesas en la región. En la gráfica 2.14, se han plasmado los resultados de un análisis similar²⁰. En Ecuador y México, las remesas son contracíclicas; en Nicaragua y Perú, abiertamente procíclicas; y en numerosos países, básicamente acíclicas. En 13 de los 23 países considerados, la correlación es negativa. En promedio, la correlación es ligeramente negativa, pero no estadísticamente significativa, por lo que, una vez más, resulta apresurado sacar conclusiones sobre la predominancia de un modelo en la región.

Las remesas son menos volátiles que otros flujos internacionales. Con todo, su correlación con el ciclo económico dista mucho de ser meridiana

Recuadro 2.2. Las remesas y la crisis actual

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID), a través de su Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), viene proporcionando evaluaciones de los flujos de remesas a sus miembros de América Latina y del Caribe desde 1999.

De acuerdo con esas evaluaciones, las remesas desde todas las partes del mundo hacia América Latina y el Caribe alcanzaron los 69 200 millones de USD en 2008, sólo un 1% más que el año anterior, pero suficiente para evidenciar que, pese a los problemas surgidos en 2008 para los migrantes y sus familias, los remitentes de remesas han demostrado un comportamiento destacadamente resistente. Sin embargo, la crisis económica ha levantado nuevos escollos a la capacidad de los trabajadores migrantes para enviar dinero a sus países de origen.

Una encuesta reciente del FOMIN a los remitentes de remesas desveló que se prevé que las transferencias de éstos a la región ALC disminuyan un 11% en 2009, lo que marcaría el primer retraimiento desde que el BID empezara a seguir estos flujos. Aproximadamente 4 millones de personas de la región se verán afectados por el descenso de las remesas.

La ralentización de la economía estadounidense y la pérdida de empleos en actividades que tradicionalmente atraen a la mano de obra inmigrante, como la construcción, se han reflejado en otros países con significativas comunidades de migrantes procedentes de ALC. En España, por ejemplo, la construcción está experimentando un revés al menos tan duro proporcionalmente como la caída de la vivienda en Estados Unidos; por su parte, Japón, importante fuente de remesas a Brasil y Perú, ha sufrido simultáneamente el descenso de la producción industrial y el hundimiento de las exportaciones.

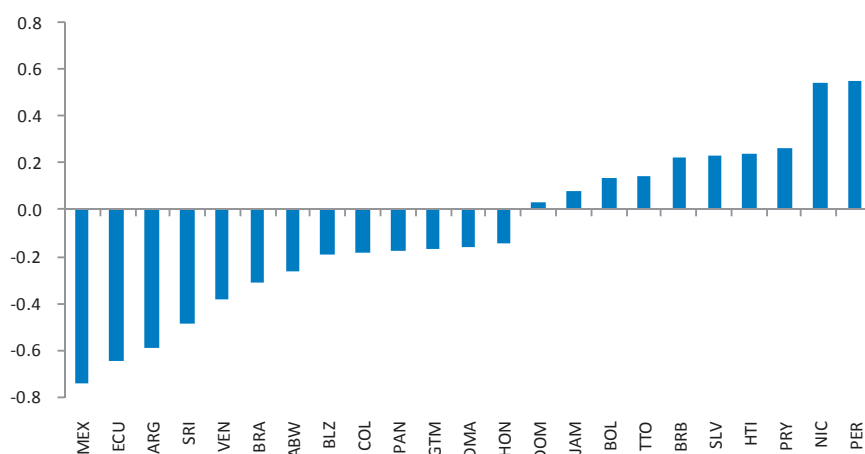
Para Estados Unidos, la encuesta de migrantes apunta que éstos están enviando dinero con menos frecuencia y en menores cantidades. Sin embargo, la encuesta también puntualiza que incluso las personas que han perdido su empleo siguen mandando dinero a casa, normalmente echando mano de sus ahorros. Los migrantes emplean diferentes estrategias para seguir mandando remesas, aun durante el decrecimiento, tales como recortar sus gastos, tener un segundo empleo o trabajar más horas.

En 2008, los flujos de remesas se vieron afectados también por particularidades del tipo de cambio, específicas de ese año. En contraste con la lenta depreciación del USD durante los tres primeros trimestres de 2008, la instalación de la crisis financiera provocó una drástica apreciación del billete verde con respecto a las principales monedas latinoamericanas. El efecto que esto tuvo en el poder adquisitivo influyó seguramente en el comportamiento de los remitentes de remesas. En octubre de 2008, los inmigrantes de Brasil, Colombia y México vieron cómo el valor del dólar que enviaban a casa aumentaba de un 20% a un 30% en relación con sus monedas nacionales. Como resultado de lo anterior, los migrantes hicieron llegar a sus países de origen cantidades nunca vistas. La continua fortaleza del dólar desde entonces contrarrestará en cierta forma los efectos del descenso de los importes remitidos en dólares, salvo en los países dolarizados y aquellos con monedas indexadas con respecto al dólar, que, obviamente, no contarán con esta ventaja.

La experiencia de los países andinos con abultadas diásporas en Europa (principalmente en España) ha sido diferente, ya que fueron golpeados de lleno por la rápida bajada del valor del euro entre julio y octubre de 2008. Esta debilidad ha persistido durante los tres primeros trimestres de 2009, por lo que cabe inferir que el valor de las remesas a los países andinos, que dependen más de los flujos europeos, se resentirá consecuentemente.

Estas dinámicas tienen infinidad de efectos diferentes, dependiendo de los sistemas específicos de tipo de cambio y de los países desde los que se envían las remesas. Desde octubre de 2008, en conjunto, las remesas a América Latina y al Caribe han crecido en términos de moneda nacional, aunque hayan descendido en términos de dólares. Sumado a la ralentización de inflación en la región, el impacto general de los envíos de remesas en el poder adquisitivo es positivo (o al menos lo era hasta el primer trimestre de 2009).

Gráfica 2.14. Correlación cíclica entre las remesas y la brecha del producto del país de origen



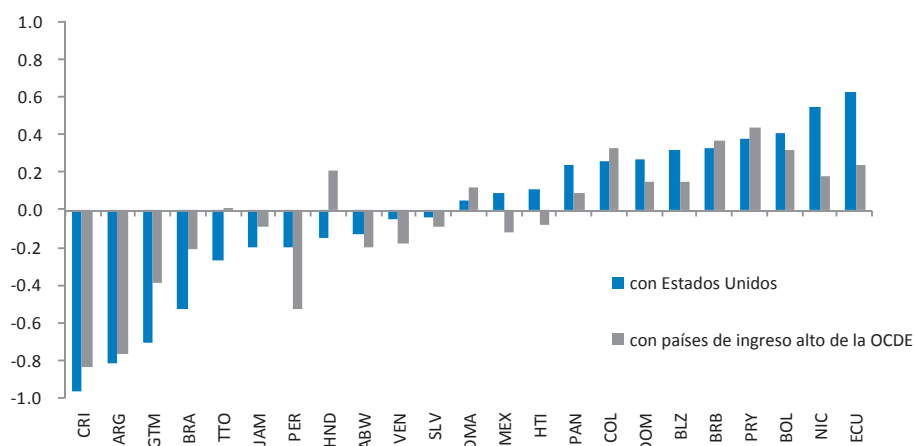
Nota: Las duraciones temporales se han determinado en función de la disponibilidad de datos nacionales.

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, según las bases de datos *International Financial Statistics* y *Balance of Payments Statistics* del FMI.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/727075540481>

Quizá una cuestión de mayor interés en el contexto actual de crisis económica continuada en Estados Unidos sea la correlación de las remesas con las condiciones económicas del país anfitrión (no del de origen). Roache y Gradzka (2007) han mostrado que los flujos de remesas a América Latina tienen relativamente poca correlación con el ciclo económico de Estados Unidos, mientras que Acosta *et al.* (2008b) presentan cierta prueba de correlación positiva entre el ciclo económico y las remesas a América Latina (y los países en desarrollo en general). La gráfica 2.15 da alguna información al respecto. En promedio, los flujos de remesas parecen más bien insensibles a los ciclos económicos del país anfitrión, pero, una vez más, la situación varía ampliamente según los países. Por ejemplo, incluso dentro de la propia Centroamérica, las remesas a Guatemala presentan una correlación significativamente negativa con el ciclo económico de Estados Unidos, El Salvador básicamente no muestra correlación, mientras que en Nicaragua la correlación es positiva.

Gráfica 2.15. Correlación cíclica entre las remesas y la brecha del producto del país anfitrión



Nota: Las duraciones temporales se han determinado en función de la disponibilidad de datos nacionales.

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, según las bases de datos *International Financial Statistics* y *Balance of Payments Statistics* del FMI.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/727085365183>

Las remesas pueden estabilizar la economía de los países de origen de quienes las envían. Sin embargo, su impacto depende en gran medida del correspondiente corredor migratorio, por lo que las decisiones políticas deberían reflexionar sobre este aspecto

El hecho de que los flujos de remesas a América Latina y al Caribe sean relativamente inmunes a las fluctuaciones de los ciclos económicos del país anfitrión hace entrever la posibilidad de que las remesas desempeñen una función estabilizadora en el país de origen de los migrantes. Sin embargo, dicha conclusión resulta de poca utilidad para un país en concreto o para los actores políticos de éste, que deberán atenerse a factores específicos de esa economía para poder predecir posibles impactos en los flujos o la ciclicidad. Además, el análisis de este capítulo se basa en fluctuaciones de la actividad económica relativamente débiles en comparación con el presente choque, por lo que una simple interpolación lineal de las tendencias pasadas al contexto actual podría inducir a una errónea confianza en la estabilidad de los flujos de remesas. Por último, como se ha aclarado en el recuadro 2.2, la variabilidad no se desprende meramente de la asociación de países anfitriones y países de origen, sino que depende asimismo de los movimientos de los tipos de cambio relativos.

El presente capítulo ha intentado esbozar algunas de las características del fenómeno de la migración moderna. Como siempre, las cifras finales disimulan una realidad más variada y, en materia de migración, este hecho se ve agravado por la dificultad añadida de poder incluir a los numerosos migrantes irregulares, que, por definición, están indocumentados. La prudente labor llevada a cabo con los censos nacionales ha resultado esclarecedora y puede actualizarse con los datos anuales sobre los flujos para forjar una imagen más precisa de los prolongados vacíos entre cada ronda de censos. Examinada más de cerca, la migración demuestra tener diferentes aspectos según cada corredor de migración. Aunque en la mayor parte de los casos, el corazón de la migración puede ser una motivación económica (incluso la reunificación familiar, por ejemplo, depende, en el fondo, de que alguien se haya “ido” primero), la forma en que esto se materializa difiere en quién migra, qué hace cuando llega a su destino y cuánto tiempo permanece en él. Por ende, los actores políticos deberán ser conscientes del riesgo que implica el “aplicar a todos el mismo rasero”. A los migrantes retornados, no se les otorga el suficiente peso en ningún análisis, a pesar de que, presumiblemente, éste será un grupo cada vez más presente en el futuro, dado el enfoque de vida “transnacional” que, de forma creciente, adoptan los migrantes.

Un signo tangible de los stocks de migrantes en el mundo es el envío de remesas que éstos efectúan a sus países de origen, con gran fiabilidad y, aparentemente, en cantidades cada vez más sustanciosas, aunque la crisis podría poner a prueba estas dos características. Las remesas son importantes para las familias que las reciben, y el hecho de que una aplastante parte del dinero recibido se gaste en necesidades inmediatas da fe elocuentemente de esa importancia. Aunque en ocasiones ese gasto se considera como un desperdicio en términos de desarrollo, tal consideración podría significar que no se está teniendo en cuenta adecuadamente la forma en que las familias puedan estar edificando su capital humano y social con ese gasto. Por ello, quizá en este caso los gobiernos deberían actuar más bien como promotores u orientadores.

La presente edición de *Perspectivas* no pretende sugerir una política de migración, sino preguntar de qué forma pueden responder las políticas a la migración (hacia dentro y hacia fuera) que las rodea. Los próximos capítulos ahondarán en este particular.

NOTES

1. Sería interesante contrastar las tasas de emigración con la diferencia salarial entre los países de origen y los de destino, con el objetivo de ilustrar la respuesta de la emigración a las oportunidades de ganancias. Pero una gráfica de ese calibre exigiría un número sustancialmente mayor de datos, dado que los emigrantes de cualquier país se dirigen tradicionalmente a múltiples destinos, por lo que la diferencia salarial debería ser la media ponderada de las diversas diferencias salariales y, por desgracia, para muchos de los países de la gráfica, no se dispone de información sobre la importancia relativa de varios de los destinos. Las tasas de emigración de la gráfica no hacen referencia al nivel general de emigración de cada país, sino sólo a la porción de la población nacional que emigra a los países de la OCDE. Por lo tanto, a fin de evaluar el "diferencial de ingresos" que podría motivar las decisiones de emigración, se puede considerar la diferencia entre la renta per cápita de un determinado país y la renta media de los países de la OCDE. En consecuencia, cuanto más a la izquierda se halle un punto en la gráfica, mayor será el diferencial de ingresos entre el país de origen y el de destino. La renta media para los países de la OCDE en 2000 rondaba los 23 000 dólares estadounidenses (USD), a paridad de poder adquisitivo (PPA); el logaritmo (4.4) se ha indicado en la gráfica con una línea vertical discontinua.
2. Hatton y Williamson (2009) han calculado que puede esperarse que la proporción relativa de los africanos subsaharianos en la movilidad humana mundial aumente en las próximas dos décadas, al tiempo que se estabilizan e incluso descienden las tasas de emigración en las zonas del mundo en desarrollo con gran emigración en la actualidad.
3. Las corrientes migratorias entre la República Democrática del Congo y sus vecinos africanos son sustanciales (tanto en términos de inmigración como de emigración); de hecho, la RDC se cuenta entre las fuentes y los destinos más importantes de la migración internacional de africanos. Esto no hace sino recordar que los flujos desde los países en desarrollo hacia los países de la OCDE son sólo parte de la historia de la migración internacional. Véase Lucas (2006) para la prueba empírica sobre la migración intra-africana, que eclipsa la migración africana a otros continentes, algo que contrasta claramente con el modelo latinoamericano, donde los flujos "Sur-Sur" son débiles en comparación con los que toman la dirección "Sur-Norte".
4. A efectos de la presente publicación, se considera que la región del Caribe está compuesta por los 15 países de la Comunidad del Caribe (CARICOM) (Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago) más Cuba y la República Dominicana.
5. Los autores intentan controlar la "selección positiva" de los migrantes, es decir, esas diferencias desapercibidas entre migrantes y no migrantes, tales como la iniciativa empresarial o la aversión al riesgo, que podrían, de por sí, dilatar la diferencia salarial observada entre los dos grupos. En su esfuerzo, han sido respaldados por un ingenioso estudio de McKenzie et al. (de próxima publicación), que ha examinado las ganancias de toganos que se habían inscrito en un programa de inmigración por sorteo de Nueva Zelanda; los ingresos de los toganos que ganaron una plaza en el mercado laboral neocelandés aumentaron aproximadamente un 500%.
6. EFE, "Panamá y Costa Rica firman acuerdo para controlar migración indígena panameña", 16 de mayo de 2009.
7. Associated Press, "U.S.-Mexico border fence almost complete", 27 de enero de 2009.
8. Para España, el Gabinet d'Estudis Socials (2007) considera varias estimaciones de la población inmigrante indocumentada, y éstas van de 440 000 personas (evaluación del Gobierno) a 1.6 millones (cálculos de la oposición conservadora). El enfoque de base consiste en comparar las cifras del padrón continuo del Instituto Nacional de Estadística (censo general actualizado constantemente con los datos de los registros administrativos municipales) con las estimaciones de la población documentada (basadas, por ejemplo, en los archivos de la Seguridad Social).

9. Hanson y Spilimbergo (1999), por ejemplo, en un documento en el que estudian la sensibilidad cruzada entre los salarios de Estados Unidos y de México, utilizan las detenciones en la frontera para medir el nivel de esfuerzo de la política de inmigración. Véase también OCDE (2007, pp. 47-49) para el análisis de las diversas estimaciones de las poblaciones de inmigrantes no autorizados en algunos países de la OCDE.
10. Véanse asimismo Hanson (2006) para una extensa discusión sobre el fenómeno, y Smith (2009) para una evaluación de las últimas estadísticas.
11. Un regreso nulo es una hipótesis simplificadora. Si una cierta proporción de migrantes no autorizados regresan a su país de origen cada año –como suele ser casi siempre el caso, entonces el flujo entrante bruto anual necesario para producir el incremento del stock plasmado en el cuadro 2.2 tendría que haber sido incluso mayor que las cifras aproximativas presentadas aquí.
12. Este apartado se basa sustancialmente en OCDE (2008b), pp. 18-21; véase asimismo Massey *et al.* (2006). Temime (2007) presenta una práctica tipología de la migración femenina, basándose en la historia de la inmigración en Francia. El modelo del trabajador solo, que posteriormente hace venir a su mujer y su familia, característico de la migración desde las regiones italianas de Piamonte y Liguria al Mediodía mediterráneo francés a mediados del siglo XIX, implicaba necesariamente un elevado índice de masculinización de las primeras migraciones. Por otra parte, la migración polaca a Francia en los años 1920 se tradujo en ocasiones en el traslado de un pueblo entero; en esos casos, el índice por sexo debió de ser idéntico al existente en la sociedad de origen.
13. Por ejemplo, Arif (1996) puso de manifiesto que, en Pakistán, las características individuales del capital humano contribuían más que los factores económicos (como los ahorros) a que los migrantes encontrasen empleo al regresar. De igual modo, Thomas (2008) ha evidenciado que, en Uganda, los migrantes que volvían con titulaciones universitarias o referencias profesionales tenían más probabilidades de encontrar empleo que los no migrantes y los inmigrantes.
14. El estudio de Chevannes y Ricketts (1997), centrado en Jamaica, es uno de los primeros ejemplos de esa literatura científica, que resalta la relevancia del entorno socioeconómico. La prueba empírica sobre el impacto en la iniciativa empresarial puede encontrarse en Kule *et al.* (2002), Kilic *et al.* (2007) y Piracha y Vadean (2009) para los migrantes retornados a Albania; en McCormick y Wahba (2001) para Egipto; en Black *et al.* (2003) para Ghana; en Arif e Irfan (1997) e Ilahi (1999) para Pakistán; y en Mesnard y Ravallion (2006) para Túnez. Colton (1993) pasa revista a algunas de las trabas (institucionales) con las que se enfrentan los migrantes retornados a Yemen a la hora de intentar cambiar de ocupación. Por último, Radu y Epstein (2007) muestran que, en Rumanía, puede considerarse que la migración de retorno influye en las actividades de los retornados de tres formas posibles: con primas de ingresos, cambios ocupacionales e iniciativa empresarial acrecentada.
15. Con la excepción de Chile, país para el cual los datos sobre remesas trasladados aquí incluyen la compensación de empleados, dado que esos datos no se analizan más detalladamente en las estadísticas sobre la balanza de pagos chilena.
16. El coeficiente de correlación simple para 2007 es de -0.77, estadísticamente significativo a niveles convencionales.
17. Dasgupta (1993, apartado 9.7) plantea la concepción teórica de este argumento para el caso de la alimentación. Hoddinott y Kinsey (2001) demuestran empíricamente en un panel a largo plazo la premisa de que los choques negativos tempranos en el consumo de los niños tienen efectos a largo plazo en la salud y, presumiblemente, en la productividad laboral, de lo que se deduce que el consumo de alimentos en los niños de baja edad es una inversión si los niveles iniciales de consumo se hallan por debajo del umbral adecuado.
18. Este resultado es válido si se elimina la tendencia en los datos.
19. Véase, por ejemplo, FMI (2005), Chami *et al.* (2008) y Buch y Kuculenz (próxima publicación).
20. El coeficiente de correlación de Spearman entre la calificación de los países de la gráfica 2.14 y Acosta *et al.* (2008b) es 0.8.

ANEXO ESTADÍSTICO

Cuadro 2.A1. Stock de migrantes por región de origen y país de residencia
(Personas de 15 años o más, aprox. año 2000)

Región/país de residencia	Región de origen							Otros y lugar de nacimiento desconocido
	África	Asia	Europa	Norteamérica	Oceanía	América Latina y el Caribe		
América Latina y el Caribe								
Argentina	1 775	27 918	426 156	8 944	597	969 193	22 939	
Bolivia	.	2 560	6 010	3 670	240	50 300	.	
Brasil	14 840	115 295	381 249	10 269	351	128 469	686	
Chile	1 233	7 322	30 468	7 834	1 222	112 175	2 375	
Colombia	457	4 313	11 606	7 350	269	50 450	1 983	
Costa Rica	116	4 250	7 623	7 750	49	225 541	.	
Ecuador	273	3 505	10 467	7 096	173	64 571	858	
Honduras	25	978	1 153	2 318	12	17 616	348	
México	809	9 877	44 678	112 192	631	73 089	186	
Nicaragua	35	388	1 506	1 929	9	17 454	1 207	
Panamá	254	15 567	5 624	3 873	87	48 332	.	
Paraguay	193	7 223	5 377	2 077	39	129 773	.	
Perú	316	6 805	16 338	6 821	557	29 431	.	
República Dominicana	218	2 260	8 106	2 255	29	69 454	.	
Salvador	24	523	1 272	2 308	16	25 940	11	
Venezuela	2 230	33 820	200 750	7 840	.	900 480	12 750	

Región/país de residencia	Región de origen							Otros y lugar de nacimiento desconocido
	África	Asia	Europa	Norteamérica	Oceanía	América Latina y el Caribe		
Países de la OCDE								
Alemania	1 77 560	965 858	5 370 220	39 080	.	52 760	1 226 481	
Australia	166 094	1 043 140	2 098 131	70 356	407 047	74 278	1 169	
Austria	22 397	59 036	823 133	7 625	1 770	9 731	.	
Bélgica	232 434	62 280	689 183	14 141	1 259	19 992	13	
Canadá	277 500	1 886 860	2 306 685	246 360	50 010	587 470	325	
Dinamarca	26 026	96 503	177 736	9 652	1 855	7 529	.	
Eslovaquia	274	1 443	110 351	854	41	212	.	
España	372 120	79 300	715 020	19 880	3 660	724 940	.	
Estados Unidos	838 233	7 831 800	5 429 571	868 809	255 638	16 165 286	579	
Finlandia	8 075	15 130	83 505	3 550	615	1 555	.	
Francia	2 745 341	432 843	2 282 800	48 500	5 566	85 148	.	
Grecia	50 957	83 830	807 861	31 021	20 032	6 210	.	
Hungría	1 775	10 297	259 702	2 493	212	1 015	.	
Irlanda	21 525	24 957	258 915	17 988	6 405	2 928	270	
Italia	407 470	188 783	1 119 202	67 993	18 035	219 451	.	
Japón	5 069	868 649	27 148	39 973	8 061	193 467	.	
Luxemburgo	5 326	3 635	117 318	1 120	119	1 367	876	
México	809	9 877	44 678	112 192	631	73 089	186	
Noruega	28 932	93 160	153 126	15 077	1 376	13 836	416	
New Zealand	30 021	153 246	270 240	17 892	148 563	4 131	.	
Países Bajos	213 944	323 352	529 479	14 122	8 661	291 372	39 010	
Polonia	1 998	9 645	703 419	5 799	336	1 056	15 480	
Portugal	332 393	15 689	159 686	10 391	856	66 917	.	
Reino Unido	762 575	1 475 375	1 552 005	193 335	156 804	324 096	39 276	
República Checa	1 787	20 690	405 833	1 983	296	1 446	4 931	
Suecia	56 470	224 730	579 695	13 695	3 140	56 100	.	
Suiza	61 628	93 513	1 131 246	24 527	4 191	50 061	89 019	
Turquía	4 349	71 926	1 033 359	10 752	1 905	.	8 261	

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, con base en *Database on Immigrants in OECD Countries* (DIOC) (OCDE, 2008b) y en la ronda de censos nacionales de 2000 en América Latina (procesamiento con Redatam+SP de la CEPAL en línea).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/728501684162>

Cuadro 2.A2. Stock de migrantes latinoamericanos y caribeños por país de destino
(Personas de 15 años o más, aprox. año 2000)

Región/ País de destino	País de origen											
	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	Cuba	Ecuador	El Salvador	Guatemala	Haiti	
América Latina y el Caribe												
Argentina	.	214 338	32 212	207 380	3 457	218	2 355	1 827	165	189	77	
Bolivia	12 810	.	10 320	3 710	1 040	200	560	490	.	.	.	
Brasil	25 759	19 231	.	16 070	3 357	229	1 076	1 045	481	135	14	
Chile	35 057	10 527	5 958	.	3 735	426	2 954	7 879	217	207	45	
Colombia	2 048	555	1 457	1 395	.	454	1 392	9 332	264	271	84	
Costa Rica	983	244	363	1 231	4 959	.	3 830	832	8 282	1 738	49	
Ecuador	1 891	537	936	4 274	45 346	306	1 136	.	199	149	36	
El Salvador	167	35	192	188	455	657	106	92	.	6 057	4	
Honduras	117	95	153	195	540	482	421	312	5 742	2 602	31	
México	5 886	1 277	1 929	3 410	5 525	1 804	6 266	1 105	5 282	21 578	331	
Nicaragua	137	39	91	98	328	3 006	717	79	1 711	731	20	
Panamá	704	165	659	968	19 118	3 746	1 541	1 709	1 925	509	279	
Paraguay	45 877	921	73 681	2 125	280	32	230	86	33	31	1	
Perú	4 611	4 091	3 506	4 234	4 373	219	768	2 829	82	124	36	
República Dominicana	664	78	254	547	1 281	353	1 973	241	87	130	56 583	
Venezuela	8 230	1 820	3 770	14 980	581 060	1 160	8 650	27 200	870	410	1 580	

Región/ País de destino	País de origen											Otros países latino- americanos y caribeños
	Honduras	Jamaica	México	Nicaragua	Panamá	Paraguay	Perú	Republica Dominicana	Uruguay	Venezuela		
América Latina y el Caribe	138	14	2 774	191	342	305 557	79 757	1 295	114 291	2 375	241	
	280	.	8 190	.	.	2 160	8 390	.	350	460	1 340	
	126	17	1 110	451	496	22 637	10 095	143	24 226	1 649	122	
	226	22	1 528	237	486	954	35 588	241	2 131	3 423	334	
	240	40	1 681	442	1 166	150	3 687	242	315	23 939	1 296	
	2 623	159	1 990	184 887	8 386	57	2 596	717	224	887	504	
	144	16	781	148	330	90	5 114	127	366	2 367	278	
	9 355	8	1 284	6 282	371	10	184	49	64	197	183	
	.	18	809	5 138	239	22	250	88	42	57	263	
	3 351	78	.	2 391	1 508	177	3 492	744	1 245	2 372	3 338	
	9 083	16	611	.	273	5	178	45	30	115	141	
	745	521	1 844	4 588	.	28	2 476	5 109	237	751	710	
	23	2	1 728	22	36	.	1 483	13	3 009	112	48	
	122	5	1 119	134	228	339		138	446	1 827	200	
	102	126	440	100	111	14	544	.	377	3 091	2 358	
	190	130	2 670	1 850	1 020	220	32 720	13 060	4 880	.	194 010	

Región/ País de destino	País de origen										
	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	Cuba	Ecuador	El Salvador	Guatemala	Haiti
Países de la OCDE											
Alemania											
Australia	10 236	442	4 185	22 466	3 729	117	225	1 101	8 786	86	15
Austria	844		2 407	804							
Bélgica	1 288	581	3 281	3 341	2 132	127	582	1 036	206	397	927
Canadá	12 710	2 265	12 455	24 235	15 830	2 160	4 900	10 670	36 975	12 525	49 690
Dinamarca	931	103	1 419	1 260	787	82	214	274	40	61	47
Eslovaquia	58	5	9	5	10	3	61	2		4	
España	92 680	12 360	29 280	15 520	143 500	1 200	45 200	190 040	1 800	1 440	300
Estados Unidos	120 777	50 093	199 585	75 843	472 027	68 068	851 669	280 542	775 004	446 094	391 298
Finlandia	170	50	250	200	105	25	125	20	20	10	
Francia	9 127	938	13 082	9 864	9 196	350	1 562	1 142	698	678	18 717
Grecia	605	15	1 968	388	364	24	187	42	33	30	29
Hungría	110	23	136	92	54	9	296	39	1	1	1
Irlanda	219	18	1 116	147	102	12	111	27	21	21	
Italia	48 755	1 745	34 848	7 921	12 888	647	8 224	12 155	3 620	956	294
Japón	1 963	2 200	157 870		1 324						
Luxemburgo	109	11	440	116	92	5	26	19	2	10	9
México	5 886	1 277	1 929	3 410	5 525	1 804	6 266	1 105	5 282	21 578	331
Nueva Zelanda	378	102	612	705	186						
Noruega	479	148	1 282	5 522	2 119	128	336	273	61	201	
Países Bajos			2 088								
Polania	183	21	216	18	57	6	156	33	3		
Portugal	959	46	45 185	170	331	14	358	195	23	22	7
Reino Unido	6 450	1 027	13 992	4 756	10 850	328	1 013	2 406	405	294	163
República Checa	299	42	102	28	66	8	476	35	13	7	21
Suecia	2 360	2 195	3 345	26 195	5 750	225	1 505	1 115	2 210	495	75
Suiza	4 765	1 123	12 974	4 910	4 633	387	1 062	1 403	359	392	964

Región/ País de destino	País de origen														Others latin America and Caribbean										
	Honduras	Jamaica	Mexico	Nicaragua	Panama	Paraguay	Peru	Republica Dominicana	Uruguay	Venezuela															
Países de la OCDE																									
Alemania	52 760	
Australia	32	536	889	539	28	145	5 054	.	9 176	847	5 644	5 644		
Austria	.	.	628	.	.	.	817	.	.	.	4 231	4 231	
Bélgica	77	204	1 014	107	90	170	1 655	878	335	540	1 024	878	335	540	1 024	878	335	540	1 024	878	335	540	1 024	1 024	
Canadá	3 950	116 370	37 470	9 050	2 325	4 970	16 550	4 525	6 010	7 090	194 745	4 525	6 010	7 090	194 745	4 525	6 010	7 090	194 745	4 525	6 010	7 090	194 745	194 745	
Dinamarca	66	119	471	91	39	39	532	74	186	381	313	74	186	381	313	74	186	381	313	74	186	381	313	313	
Eslovaquia	.	.	9	6	1	2	12	4	7	2	12	4	7	2	12	4	7	2	12	4	7	2	12	12	
España	2 620	.	16 580	1 020	2 120	2 100	47 900	36 800	21 780	60 160	540	36 800	21 780	60 160	540	36 800	21 780	60 160	540	36 800	21 780	60 160	540	540	
Estados Unidos	263 613	528 872	8 250 885	205 915	131 465	9 170	261 922	633 267	24 655	99 232	2 025 290	633 267	24 655	99 232	2 025 290	633 267	24 655	99 232	2 025 290	633 267	24 655	99 232	2 025 290	2 025 290	
Finlandia	.	40	145	35	15	5	170	35	50	40	45	35	50	40	45	35	50	40	45	35	50	40	45	45	
Francia	431	374	5 205	395	326	661	5 752	327	1 588	2 800	1 935	327	1 588	2 800	1 935	327	1 588	2 800	1 935	327	1 588	2 800	1 935	1 935	
Grecia	31	52	332	26	130	47	157	141	115	788	706	141	115	788	706	141	115	788	706	141	115	788	706	706	
Hungría	1	6	34	7	7	8	61	10	36	62	21	10	36	62	21	10	36	62	21	10	36	62	21	21	
Irlanda	3	132	267	9	12	21	138	6	15	69	462	6	15	69	462	6	15	69	462	6	15	69	462	462	
Italia	585	201	3 732	513	698	628	28 799	12 892	4 739	34 205	406	12 892	4 739	34 205	406	12 892	4 739	34 205	406	12 892	4 739	34 205	406	406	
Japón	.	.	1 094	.	.	1 033	27 220	.	.	.	763	.	.	.	763	763	.	.	.	763	763
Luxemburgo	2	9	54	3	8	8	144	147	28	72	53	147	28	72	53	147	28	72	53	147	28	72	53	53	
México	3 351	78	.	2 391	1 508	177	3 492	744	1 245	2 372	3 338	744	1 245	2 372	3 338	744	1 245	2 372	3 338	744	1 245	2 372	3 338	3 338	
Nueva Zelanda	.	105	210	.	.	.	381	.	.	.	1 452	.	.	.	1 452	.	.	.	1 452	.	.	.	1 452	1 452	
Noruega	17	34	380	20	3	20	513	243	41	134	1 882	243	41	134	1 882	243	41	134	1 882	243	41	134	1 882	1 882	
Países Bajos	289 284	.	.	.	289 284	.	.	.	289 284	.	.	.	289 284	289 284	
Polania	3	6	102	6	24	3	96	3	9	54	57	3	9	54	57	3	9	54	57	3	9	54	57	57	
Portugal	10	24	193	15	92	17	190	34	124	18 539	369	34	124	18 539	369	34	124	18 539	369	34	124	18 539	369	369	
Reino Unido	373	141 850	4 480	206	433	325	3 797	439	938	3 586	125 985	439	938	3 586	125 985	439	938	3 586	125 985	439	938	3 586	125 985	125 985	
República Checa	2	4	67	16	9	31	66	5	34	42	73	5	34	42	73	5	34	42	73	5	34	42	73	73	
Suecia	165	205	1 170	410	200	170	4 645	265	2 250	485	665	265	2 250	485	665	265	2 250	485	665	265	2 250	485	665	665	
Suiza	232	431	2 502	219	262	341	5 053	4 480	1 035	1 816	718	4 480	1 035	1 816	718	4 480	1 035	1 816	718	4 480	1 035	1 816	718	718	

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, con base en *Database on Immigrants in OECD Countries* (DIOC) (OCDE, 2008b) y en la ronda de censos nacionales de 2000 en América Latina (procesamiento con Redatam+SP de la CEPAL en línea).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/728544104221>

REFERENCIAS

ACOSTA, P., C. CALDERÓN, P. FAJNZYLBER y H. LÓPEZ (2008a), "What is the Impact of International Remittances on Poverty and Inequality in Latin America?", *World Development*, Vol. 36(1), pp. 89-114.

ACOSTA, P., C. CALDERÓN, P. FAJNZYLBER y H. LÓPEZ (2008b), "Do Remittances Lower Poverty Levels in Latin America?", en *Remittances and Development: Lessons from Latin America*, P. FAJNZYLBER y J. HUMBERTO LÓPEZ (eds.), Banco Mundial, Washington, DC, pp.87-132.

ARIF, G.M. (1996), "Period Without a Job After Returning from the Middle East: A Survival Analysis", *Pakistan Development Review*, Vol. 35, No. 4, pp. 805-822.

ARIF, G.M. y M. IRFAN (1997), "Return Migration and Occupational Change: The Case of Pakistani Migrants Returned from the Middle East", *Pakistan Development Review*, Vol. 36, No. 1, pp 1-37.

BLACK, R., R. KING y R. TIEMOKO (2003), "Migration, return and small enterprise development in Ghana: a route out of poverty?", *Sussex Migration Working Paper No. 9*, University of Sussex, Sussex Centre for Migration Research, Brighton.

BUCH, C y A. KUCKULENZ (próxima publicación), "Workers' Remittances and Capital Flows to Developing Countries", *International Migration*.

124 CHAMI, R., A. BARAJAS, T. COSIMANO, C. FULLENKAMP, M. GAPEN y P. MONTIEL (2008), "Macroeconomic Consequences of Remittances", *Occasional Papers No. 259*, Fondo Monetario Internacional, Washington, DC.

CHAMI, R., C. FULLENKAMP y S. JAHJAH (2005), "Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital for Development?", *IMF Staff Papers*, Vol. 52(1), pp. 55 - 81.

CHEVANNES, B. y H. RICKETTS (1997), "Return Migration and Small Business Development in Jamaica," en P.R. Pessar, (ed.), *Caribbean Circuits: New Directions in the Study of Caribbean Migration*, Center for Migration, Nueva York.

CLEMENS, M., C.E. MONTENEGRO y L. PRITCHETT (2008), "The Place Premium: Wage Differences for Identical Workers across the U.S. Border", *Working Paper No. 148*, Center for Global Development, Washington, DC.

COLTON, N. (1993), "Homeward Bound: Yemeni Return Migration", *International Migration Review*, Vol.27, No. 4.

DASGUPTA, P. (1993), *An Inquiry into Well-Being and Destitution*, Clarendon Press, Oxford.

DUMONT, J-C., J.P. MARTIN y G. SPIELVOGEL (2007), "Women on the Move: the Neglected Gender Dimension of the Brain Drain", *IZA Discussion Paper No 2920*, Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit (IZA), Bonn.

DURAND, J. y D.S. MASSEY (2008), "América Latina: Patronas y procesos migratorios", presentado en la conferencia *Migration in the Americas: Mexico and Latin America in Comparative Context*, Center for the Americas, Vanderbilt University; disponible en Latin American Migration Project, Princeton University: http://lamp.opr.princeton.edu/news/vu_conference-en.htm.

FAJNZYLBER P. y H. LÓPEZ (eds.) (2008), "Remittances and Household Behavior: Evidence for Latin America" en P. Fajnzylber y J. Humberto López (eds.), *Remittances and development: lessons from Latin America*, Banco Mundial, Washington, DC, pp.133-169.

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2005), *World Economic Outlook: Globalization and External Imbalances*, Washington, DC, abril, cap. 2.

GABINET D'ESTUDIS SOCIALS (2007), *Undocumented Worker Transitions: Spain Country Report*, Undocumented Worker Transitions Project, London Metropolitan University.

GINDLING, T.H. (2009), "South-South Migration: The Impact of Nicaraguan Immigrants on Earnings, Inequality and Poverty in Costa Rica", *World Development*, Vol. 37, No. 1, pp. 116-126.

- GINDLING, T.H. y S.Z. POGGIO (2008), *Family Separation and Reunification as a Factor in the Educational Success of Immigrant Children*, informe final, Maryland Institute for Policy Analysis and Research, University of Maryland, Condado de Baltimore.
- GITTER, S.R., R.J. GITTER y D. SOUTHGATE (2008), "The Impact of Return Migration to Mexico," *Estudios Económicos*, Vol. 23, No. 1, pp. 3-23.
- GIULIANO, P. y M. RUIZ-ARRANZ (2005), "Remittances, Financial Development, and Growth", *IMF Working Paper WP/05/234*, Fondo Monetario Internacional, Washington, DC.
- HANSON, G.H. (2006), "Illegal Migration from Mexico to the United States", *Journal of Economic Literature*, Vol. 44, No. 4, pp. 869-924.
- HANSON, G.H. y A. SPILIMBERGO (1999), "Illegal Immigration, Border Enforcement, and Relative Wages: Evidence from Apprehensions at the U.S.-Mexico Border", *American Economic Review*, Vol. 89, No. 5, pp. 1337-1357.
- HATTON, T.J., y J.G. WILLIAMSON (2009), "Vanishing Third World Emigrants?" *NBER Working Paper No. 14785*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- HODDINOTT, J. y B. KINSEY (2001), "Child Growth in the Time of Drought." *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 63 (4), pp. 409-36.
- HOEFER, M., N. RYTINA y B.C. BAKER (2009), "Estimates of the Unauthorized Immigrant Population Residing in the United States: January 2008", *Population Estimates*, febrero de 2009, Department of Homeland Security, Washington, DC.
- ILAHÍ, N. (1999), "Return Migration and Occupational Change," *Review of Development Economics*, Vol. 3, No. 2, pp. 170-86.
- KILIC, T., C. CARLETTO, B. DAVIS y A. ZEZZA (2007), "Investing Back Home: Return Migration and Business Ownership in Albania", *World Bank Policy Research Working Paper 4366*, Banco Mundial, Washington, DC.
- KULE, D., A. MANCELLARI, H. PAPAPANAGOS, S. QIRICI y P. SANFEY (2002), "The causes and consequences of Albanian emigration during transition: evidence from micro-data", I, Vol. 36, No. 1, pp 229-239.
- LACUESTA, A. (2006), "Emigration and Human Capital: Who Leaves, Who Comes Back, and What Difference Does it Make?", *Working Paper No. 0620*, Banco de España, Madrid.
- LUCAS, R.E.B., JR. (2006), "Migration and Economic Development in Africa: A Review of Evidence", *Journal of African Economies*, Vol. 15, sup. 1, pp. 337-395.
- MARCELLI, E.A. y P.M. ONG (2002), "2000 Census Coverage of Foreign Born Mexicans in Los Angeles Country: Implications for Demographic Analysis", documento presentado en *2002 Annual Meeting of the Population Association of America*, 9-11 de mayo de 2002, Atlanta, GA.
- MARTÍNEZ PIZARRO, J. (2005), "International Migration in Latin America and the Caribbean: facts and findings", documento presentado en *Caribbean Expert Group Meeting on Migration, Human Rights and Development in the Caribbean*, LC/CARL/L/61.
- MASSEY, D.S., M.J. FISCHER y C. CAPOFERRO (2006), "International migration and gender in Latin America: A comparative analysis", *International Migration*, 44(5), pp. 63-91.
- MCCORMICK, B. y J. WAHBA (2001), "Overseas Work Experience, Savings and Entrepreneurship amongst Return Migrants to LDCs", *Scottish Journal of Political Economy*, número especial, Vol 48, pp. 164-178.
- McKAY, S., E. MARKOVA, A. PARASKEVOPOULOU y T. WRIGHT (2009), *The Relationship Between Migration Status and Employment Outcomes, Final Report*, Undocumented Worker Transitions Project, London Metropolitan University.
- McKENZIE, D.J., J. GIBSON y S. STILLMAN (2009), "How Important is Selection? Experimental Versus Non-Experimental Measures of the Income Gains From Migration", *Journal of the European Economic Association*.

MESNARD, A. y M. RAVALLION (2006), "The Wealth Effect on New Business Startups in a Developing Economy", *Economica*, Vol. 73, número 291, pp. 367-392.

NACIONES UNIDAS (1998), *Recomendaciones sobre Estadísticas de las Migraciones Internacionales*, Naciones Unidas, ST/ESA/STAT/SER.M/58/Rev.1, Nueva York.

NACIONES UNIDAS (2009), *International Migration Report 2006: A Global Assessment*, Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, División de Población, Nueva York.

OCDE (2006), *International Migration Outlook 2006*, OCDE, París, p. 214.

OCDE (2007), *International Migration Outlook 2007*, OCDE, París.

OCDE (2008a), *International Migration Outlook 2008*, OCDE, París.

OCDE (2008b), *A Profile of Immigrant Populations in the 21st Century: Data from OECD Countries*, OCDE, París.

OIT (1990), *Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO-88)*, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra.

OROZCO, M. (2006), *International Flow of Remittances: Cost, Competition and Financial Access in Latin America and the Caribbean – Towards an Industry Scoreboard*, Inter-American Dialogue, Washington, DC.

126 PASSEL, J. (2007), "Unauthorised Migrants in the United States: Estimates, Methods and Characteristics," *OECD Working Paper*, OCDE, París.

PIRACHA, M. y F. VADEAN (2009), "Return Migration and Occupational Choice," *IZA Discussion Paper* No. 3922, Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit (IZA), Bonn.

RADU, D.C. y G. EPSTEIN (2007), "Returns to return migration and determinants of subsequent moves", documento presentado en *EALE Annual Conference*, 20-22 de septiembre de 2007, Oslo.

REYES, B. (1997), *Dynamics of Immigration: Return Migration to Western Mexico*, Public Policy Institute of California, San Francisco, CA.

ROACHE, S.K. y E. GRADZKA (2007), "Do Remittances to Latin America Depend on the U.S. Business Cycle?" *IMF Working Papers* 07/273, Fondo Monetario Internacional, Washington, DC.

ROJAS, J. y M. CEBALLOS (2006), "Conflicto y fronteras: vecinos en el borde de la crisis" en G. Ardila (ed.), *Colombia: Migraciones, transnacionalismo y desplazamiento*, Universidad Nacional de Colombia, Facultad de Ciencias Humanas, Centro de Estudios Sociales, Bogotá, pp. 521-579.

SAYAN, S. (2006), "Business Cycles and Workers' Remittances: How Do Migrant Workers Respond to Cyclical Movements of GDP at Home?", *IMF Working Papers* 06/52, Fondo Monetario Internacional, Washington, DC.

SMITH, S.J. (2009), "Migration from Mexico, Latin America and the Caribbean to the United States: Trends and Challenges," documento presentado en el seminario técnico conjunto OEA/OCDE sobre el Sistema Continuo de Reportes de Migración Laboral para las Américas (SICREMI) de la OEA, Washington, DC.

TEMIME, E. (2007), "L'immigration au féminin", en D. STORA y E. TEMIME (eds.), *Immigrances: L'immigration en France au XXe siècle*, Hachette Littératures, París, pp. 97-117.

THOMAS, K.J. (2008), "Return Migration in Africa and the Relationship between Educational Attainment and Labor Market Success: Evidence from Uganda", *International Migration Review*, Vol. 42, No. 3, pp. 652-674.

CAPÍTULO TRES

Migración, mercados laborales y protección social

EFECTOS DE LOS FLUJOS DE PERSONAS EN EL DESARROLLO

Cabe preguntarse si los flujos de personas descritos en el capítulo anterior constituyen un fenómeno positivo o negativo. La respuesta a esta pregunta dependerá de la óptica que se adopte. Los costes y beneficios de las corrientes migratorias pueden evaluarse desde al menos tres puntos de vista: partiendo de los propios migrantes (en los que se centró el capítulo precedente), de los países a los que migran o de sus países de origen. La investigación científica se ha dedicado casi exclusivamente al segundo de esos grupos, los países de destino, en particular a los países de la OCDE, y, en menor medida, a la experiencia de los migrantes. Por otra parte, aunque han corrido ríos de tinta sobre los efectos de las remesas en el desarrollo –lo que se examinará con detalle en los dos próximos capítulos– se han abordado poco los efectos, tanto económicos como otros, de esa emigración de más de 20 millones de personas.

La impresión general que se desprende de la literatura empírica es que las consecuencias socioeconómicas de la inmigración (salarios y empleo, básicamente) tienden a ser exiguas. Sin embargo, esos resultados se ven empañados por varios efectos de composición, en especial, el nivel de cualificación: tanto los migrantes asentados poco cualificados como los nativos de esa misma categoría son más susceptibles de verse afectados por las nuevas corrientes migratorias, mientras que un equilibrio notablemente preocupante es aquel en el que los migrantes muy cualificados terminan trabajando en actividades poco cualificadas. En esta situación donde ninguna apuesta es ganadora, el país de origen pierde capital humano (“fuga de cerebros”), el país anfitrión y el propio migrante no logran una situación de pleno empleo (“desperdicio de cerebros”), o desajuste de competencias (*skills mismatch*) en la jerga económico-laboral), y los trabajadores poco cualificados (tanto los primeros migrantes como los nativos) en los países anfitriones pueden encontrarse excluidos del mercado. Si uno se centra en el país de origen, la (aún escasa) literatura microeconómica muestra resultados positivos para los países en desarrollo, tanto en términos salariales como de acumulación de capital humano para el futuro, a expensas de la fuga de cerebros en lo inmediato.

El presente capítulo examinará el efecto de los flujos de migrantes latinoamericanos, primero en sus sociedades y economías de origen y, seguidamente, de forma más sucinta, en los países anfitriones¹, en ambos casos desde el enfoque del mercado laboral y de la protección social. De hecho, la fuente primaria de bienestar para la mayor parte de las personas del mundo es su situación laboral y, por lo tanto, pese a la considerable atención que han acaparado las posibles consecuencias del envío de remesas a los países de origen, parecería más lógico buscar los efectos de la migración primero a través de este canal. En relación con éste,

se ha destacado asimismo la cuestión conexas de las redes de protección social, abordando en particular el grado de cobertura y de portabilidad de éstas. Por último, el tercer apartado de este capítulo se ha dedicado a las perspectivas para las corrientes migratorias y las políticas orientadas en el futuro en el contexto de la actual crisis económica mundial.

IMPACTO ECONÓMICO EN LOS PAÍSES DE ORIGEN: LA CARA "OLVIDADA" DE LA MIGRACIÓN

Partiendo de la lógica de los libros de texto económicos, ¿cuáles serían los efectos presumibles de la emigración en un mercado laboral perfecto y completo? La teoría económica indica que, cuando la oferta de un bien disminuye, el precio de éste aumenta, *ceteris paribus*. Por lo tanto, si –quizá por la migración– el número de personas que buscan empleo en el mercado laboral desciende, los salarios deberían subir. Sin embargo, el efecto en el mundo real no es tan sencillo, porque, por ejemplo, los migrantes pueden llevarse sus ahorros, lo que induciría una cierta caída simultánea de la demanda en la balanza laboral.

Además, la emigración no es un fenómeno homogéneo, especialmente, en los países en desarrollo. Las personas no quedan excluidas del mercado laboral local de forma aleatoria. Por ejemplo, si los migrantes suelen ser aquellos con menores competencias, los salarios medios del país de origen podrían subir debido a un efecto de composición –la subida se justificaría porque, en promedio, el conjunto de trabajadores que permanece en el país goza de un nivel de cualificación superior al anterior. Por otra parte, aunque el incremento de los niveles salariales y de empleo pueda parecer un buen resultado para el desarrollo, la emigración también puede inducir efectos perjudiciales, como la escasez de mano de obra formal o niveles de fuga de cerebros cuantitativamente elevados. Además, una complicación adicional es que los mercados laborales no se comportan nunca como lo hacen en los libros de texto, no sólo debido a la heterogénea naturaleza de los insumos laborales (por ejemplo, cualificaciones particulares), sino también a las instituciones del mercado laboral, tales como los convenios de negociación salarial, el poder sindical o la legislación de protección del empleo.

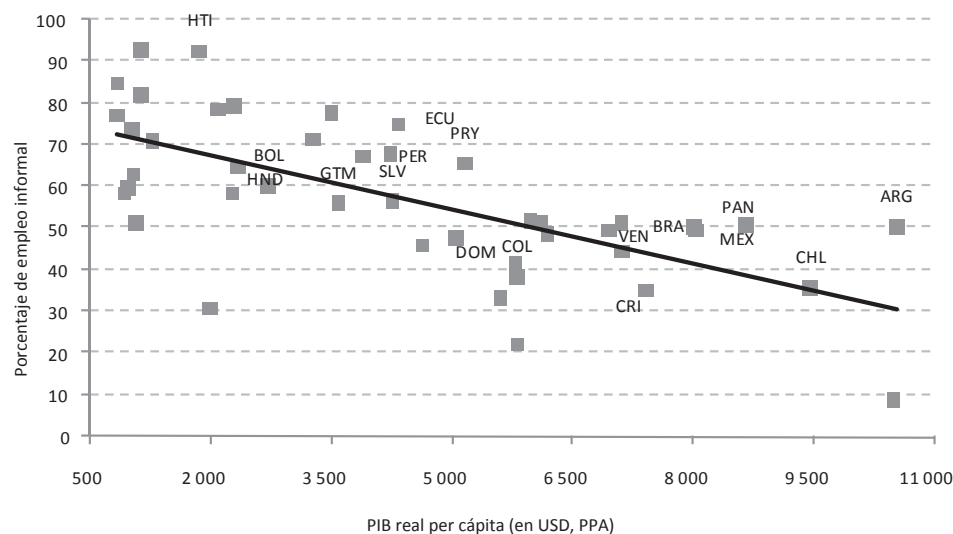
Mercados laborales en América Latina

La informalidad en los mercados laborales latinoamericanos es un factor particular que hay que tener en cuenta...

A fin de entender mejor los efectos empíricos de la migración en las economías latinoamericanas y caribeñas, es necesario esbozar previamente algunas de las características de sus mercados laborales. Un primer rasgo distintivo es el alto grado de informalidad. Dificultades de medición o de definición de la informalidad aparte (véase OCDE, 2008a; Jütting y de Laiglesia, 2009), el empleo informal representa más del 50% del empleo total no agrícola en América Latina, con una escala que va desde el 75% en Ecuador o el 68% en Perú al 38% en Colombia o al 36% en Chile. La extensión de la informalidad en un país se debe en parte a una renta per cápita baja, pero eso no lo explica todo, como bien muestra la gráfica 3.1. Por ejemplo, en Argentina y Ecuador la informalidad es casi 20 puntos porcentuales mayor de lo que cabría esperar según la renta per cápita en esos países.

Gráfica 3.1. Empleo informal y PIB real per cápita, aprox. mediados de los años 2000

(Porcentaje de empleo informal en el empleo total no agrícola de países emergentes)



Fuente: Jütting y de Laiglesia (2009).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/727088374523>

Es preciso señalar, sin embargo, que no todos los trabajadores informales son pobres o improductivos (ni trabajan fuera de la economía legal o formal) y que no todos han sido excluidos del sector regulado, ya que parte de la informalidad observada responde a una “salida” voluntaria, no a una exclusión². Pero, sea como sea, muchos de ellos carecen de una adecuada protección laboral y de redes de protección social y, por ende, son más susceptibles de verse arrastrados hacia la pobreza cuando enferman, pierden su empleo o se jubilan. A la vista de lo anterior, la cuestión que se plantea es cómo podrá un gobierno instaurar su política de migración cuando la mitad de su economía es informal. Y es que, independientemente de otras consideraciones, la informalidad constituye una cortapisa para muchas de las posibles políticas evocadas en este capítulo (la portabilidad de los derechos sociales es un concepto vacío para quienes, de entrada, no tienen acceso a ellos; el incremento de las cargas de la formalidad puede redirigir flujos hacia la informalidad).

Otro elemento esencial que debería tenerse en cuenta en el análisis de la migración latinoamericana es el llamado “bono demográfico”. Según las últimas evaluaciones de las Naciones Unidas, América Latina se halla en la segunda etapa de su transición demográfica, en la que la proporción de personas dependientes (menores de 15 años y personas de 60 años y más) en relación con la población en edad de trabajar es baja y decreciente (CEPAL, 2008). La región en general gozará de este bono demográfico durante las dos próximas décadas, aunque con variaciones según los países (Cuba y Chile menos tiempo, mientras que Guatemala o Bolivia pueden esperar beneficiarse de este bono durante más de 50 años). El incremento neto de posibles trabajadores creado por el bono demográfico (las evaluaciones ya tienen en cuenta las corrientes migratorias netas) puede reequilibrar parte de las consecuencias laborales de la migración, tales como la escasez de la mano de obra o las presiones alcistas sobre los salarios. Además, esta evolución puede permitir aflojar la presión sobre el gasto en educación primaria y liberar así fondos para la extensión de la educación secundaria, lo que contribuiría a compensar la fuga de cerebros y a solucionar uno de los principales desafíos a los que se enfrenta la región.

...al igual que el “bono demográfico”, es decir, la proporción relativamente alta de las personas en edad de trabajar

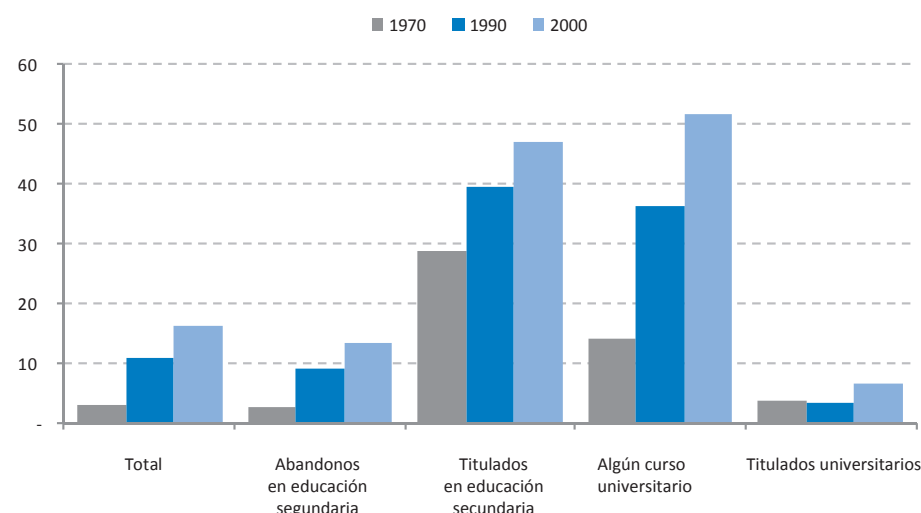
Apuntadas las anteriores características, puede acudir ahora a lo que realmente muestra la literatura científica sobre los mercados laborales latinoamericanos cuando las personas se van o circulan. Habida cuenta de que el corpus de investigación sobre este aspecto del fenómeno migratorio es aún más bien reducido, se ha recurrido a estudios relativos al mundo en desarrollo en general, y no solo a la región; además, gran parte de las pruebas empíricas analizadas aquí son de naturaleza microeconómica y, por consiguiente, cualquier generalización a otras economías o a la esfera macroeconómica deberá tomarse con cautela. Con todo, esos estudios proporcionan un rico inventario de mecanismos explicativos para entender los vínculos que unen la migración y los resultados en términos de empleo.

CÓMO AFECTA LA MIGRACIÓN A LOS SALARIOS DE QUIENES SE QUEDAN ATRÁS

Los contados estudios que versan sobre el efecto de la migración en los salarios de los países en desarrollo se centran en la oferta laboral (participación en el mercado laboral) y en la productividad. En su estudio sobre el impacto de la emigración de México a Estados Unidos en los salarios mexicanos, Mishra (2007) descubre que la emigración ha tenido una repercusión fuerte y positiva en éstos. Considerando varios grupos de trabajadores mexicanos, divididos por nivel de escolarización y experiencia profesional, esta autora encuentra que, si la magnitud de uno de esos grupos disminuye un 10% debido a la emigración, el salario medio para los restantes trabajadores de ese mismo grupo aumenta cerca de un 4%. Basándose en esa elasticidad, la autora muestra que, entre 1970 y 2000, la emigración hacia Estados Unidos hizo subir los salarios reales mexicanos alrededor de un 8%, con un incremento mayor en el caso de los trabajadores con mejor nivel educativo o mayor experiencia profesional, porque, proporcionalmente, esos grupos habían registrado mayor flujo de salidas. La gráfica 3.2 presenta una tasa de emigración acumulada del 16% en 2000, que incluye al 52% de los que habían asistido a algún curso universitario. Este efecto distributivo explica parte del incremento de la desigualdad salarial en México en el mismo periodo.

Gráfica 3.2. Impacto de la emigración en la oferta laboral en México, por nivel de escolarización

(Emigrantes como porcentaje de los trabajadores en México)



Fuente: Mishra (2007).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/727111242187>

Inevitablemente, la emigración conlleva ajustes en los mercados laborales del país de origen de los migrantes, ajustes que pueden ser difíciles de predecir. Por ejemplo, la emigración de los trabajadores muy cualificados podría provocar el aumento del desempleo entre los menos cualificados si supone la pérdida de empresarios en un momento de expansión de industrias intensivas en trabajo (Chaudhuri, 2005)³. Esos ajustes pueden tener que ver también en gran medida con cuestiones de género. Carletto y Mendola (2008) han desvelado que la participación masculina y femenina en el mercado laboral de Albania responde diferentemente a los episodios de migración pasados y presentes de las personas que conforman el hogar. En este sentido, si un miembro del hogar se encuentra en el extranjero, las mujeres trabajan menos en el mercado laboral retribuido y dedican más tiempo al trabajo no remunerado. Por otra parte, las mujeres de hogares en los que algún miembro estuvo en el extranjero en el pasado muestran una inclinación significativamente mayor por el trabajo por cuenta propia y menor por el trabajo no remunerado. Estos patrones de comportamiento no se observan en los hombres. Estos resultados parecen sugerir que la emigración albanesa con el tiempo –dominada por los hombres– puede conducir a la autonomización económica de las mujeres.

La emigración puede inducir elevados aumentos salariales para aquellos que se quedan atrás y puede fomentar la autonomización económica de las mujeres

En algunos lugares de países en desarrollo –regiones remotas o rurales, por ejemplo, los mercados laborales pueden ser virtualmente inexistentes y, en ese caso, la mano de obra perdida en migración no puede ser sustituida por mano de obra contratada, por lo que las consecuencias de la migración pueden ser duras, en particular, para los hogares rurales que dependen de esa mano de obra. Sin embargo, al mismo tiempo, la migración puede complementar el crecimiento de la productividad del sector agrícola colmándolo con otros mercados necesarios, como los de crédito o seguros; además, las remesas pueden aportar un fondo de rotación, y las ganancias que los migrantes obtienen en distantes mercados laborales constituyen una forma de seguro, ya que no están sometidas al riesgo local, a menudo relacionado con las condiciones climáticas. El impacto neto de la emigración en este contexto de numerosos mercados inexistentes dependerá de la magnitud relativa de todos esos efectos, incluida la escasez de mano de obra⁴. En el México rural, la experiencia muestra que la migración en masa a Estados Unidos de integrantes de hogares agrícolas ha hecho aumentar la productividad marginal de la tierra (Taylor y López-Feldman, 2007).

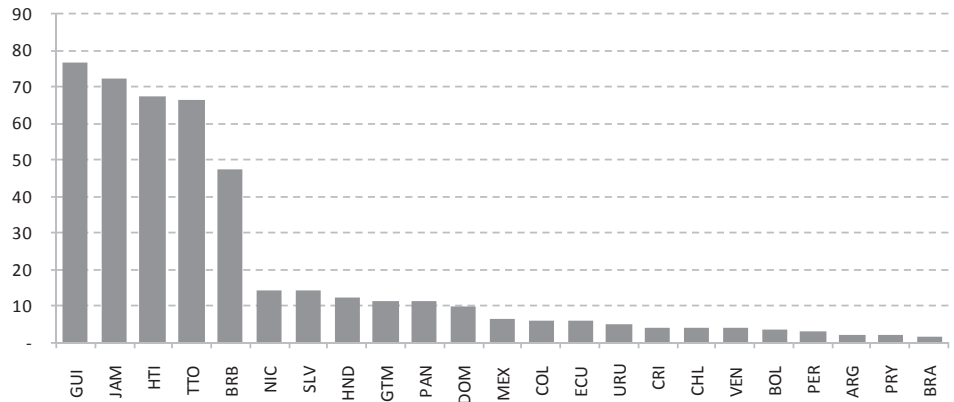
¿Está privando la fuga de cerebros a América Latina de su población más cualificada?

La gráfica 3.3 presenta la tasa de emigración a los países de la OCDE de personas con educación universitaria de todos los países latinoamericanos y caribeños para los que se dispone de datos (México, que pertenece tanto a la OCDE como a América Latina, se ha incluido como fuente y destino. Esta doble inclusión será válida en toda esta publicación salvo que se indique lo contrario). Las cifras de la gráfica corresponden a la proporción de personas de nivel educativo universitario que reside en los países de la OCDE. Para poner en contexto esas cifras, baste señalar que la media simple no ponderada de esos índices de fuga de cerebros de *todos* los países latinoamericanos para los que se dispone de datos ronda el 15%; en Estados Unidos, el índice es del 0.4%; en el Reino Unido, el 10.3%; y en Francia, el 4.2%.

Los efectos de la emigración pueden ser más negativos para los hogares con empleo limitado o allí donde represente una pérdida de mano de obra cualificada. Esta "fuga de cerebros" es muy marcada en el Caribe

Gráfica 3.3. Tasa de emigración de personas con educación universitaria a países de la OCDE, 2000

(Migrantes con educación universitaria en países de la OCDE como porcentaje del número total de personas con educación universitaria en su país de origen)



Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, con base en Barro y Lee (2000) y en *Database on Immigrants in OECD countries (DIOC)* (OCDE, 2008b).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/727123765137>

Según esta medición, pocos países sudamericanos se ven realmente afectados, lo que contrasta marcadamente con los países caribeños, muchos de los cuales registran índices de fuga de cerebros superiores al 50% y cuentan con las tasas de emigración cualificada más elevadas observadas en el mundo. El siguiente grupo por abajo son los países centroamericanos más pobres. Por descontado, en numerosos casos, los elevados índices de fuga de cerebros reflejan, para empezar, el reducido número de personas con un nivel educativo alto; sirva el siguiente ejemplo para ilustrar claramente este punto: no sería alarmante que dos titulados universitarios de un país pequeño emigrasen pero, en una economía con apenas tres titulados, eso supondría un índice de pérdida abrumadoramente alto. Por lo general, el reducido número de nacionales con educación universitaria de un país –“cerebros”– puede responder al menos a dos factores: puede que la población total de ese país sea pequeña o que la economía sea pobre e incapaz de proporcionar educación superior a muchos de sus ciudadanos. Ambos factores se combinan, aunque no siempre en las mismas proporciones, en el caso de los países de la gráfica 3.3 que presentan los índices más abultados. En Guatemala, con un índice de fuga de cerebros del 11%, el factor pobreza tiene más peso que el efecto población; en Barbados, cuyo índice es del 47%, es probable que ocurra lo contrario.

La fuga de cerebros puede ser tanto un síntoma como una causa de problemas de desarrollo. Pero también puede tener efectos positivos incentivando la educación o la transferencia de conocimientos

No cabe duda de que estas cifras pueden constituir motivo de preocupación suficiente para los actores políticos de los países más afectados, dado que todo doctor, enfermera, profesor o ingeniero que deje el país mermará los recursos disponibles en éste para afrontar los correspondientes desafíos en términos de desarrollo, por no hablar de las pérdidas de externalidades positivas e ingresos tributarios de los trabajadores formados y el coste de oportunidad (hundido) de los fondos públicos empleados en la instrucción de éstos. Con todo, existe un creciente debate sobre la envergadura del perjuicio que esta fuga de cerebros podría causar realmente a los países en desarrollo. Algunos defienden, incluso, que reporta beneficios. Por ejemplo, la perspectiva de emigrar puede crear alicientes para proseguir la educación⁵. Si no todos los cerebros parten, y si el número de cerebros que permanecen en el país tiene efectos adyacentes, el país de origen puede cosechar ganancias económicas en términos de incremento de la productividad. Mientras, los migrantes muy cualificados que se hallan en el

extranjero pueden beneficiar a su país mediante las remesas que envíen (lo que constituirá el objeto del capítulo 4 de esta publicación) o mediante los canales comerciales y de inversión a los que tienen acceso. En este sentido, el posible valor de los lazos con los emigrantes podría superar los costes. Los autores de un estudio sobre la India denominan a lo anterior “diáspora innovadora óptima”; en ese estudio, la emigración de innovadores indios daña el acceso local al conocimiento (en promedio), pero la diáspora innovadora reenvía un importante saber a su país de origen (Agrawal *et al.*, 2008). Este punto se retomará más adelante. Otros argumentan también que los costes de la fuga de cerebros podrían estar simplemente sobrevalorados. Con esto, no pretenden negar la existencia de crisis en la provisión de ciertos servicios públicos, como la asistencia sanitaria, sino más bien dar a entender que la causa subyacente de dichas crisis no siempre se limita a la sola emigración. Las enfermeras, por ejemplo, pueden estar trabajando en un ámbito diferente de la atención sanitaria en el momento de emigrar; en ese caso, el problema no es la fuga de cerebros, sino un sistema sanitario incapaz de retener a las personas formadas. Todas esas consideraciones son relevantes, pero no existe un consenso básico sobre la carga real de la fuga de cerebros, amén de que, casi con total seguridad, las experiencias varían considerablemente de un país a otro⁶.

Efectos de las remesas en el mercado laboral

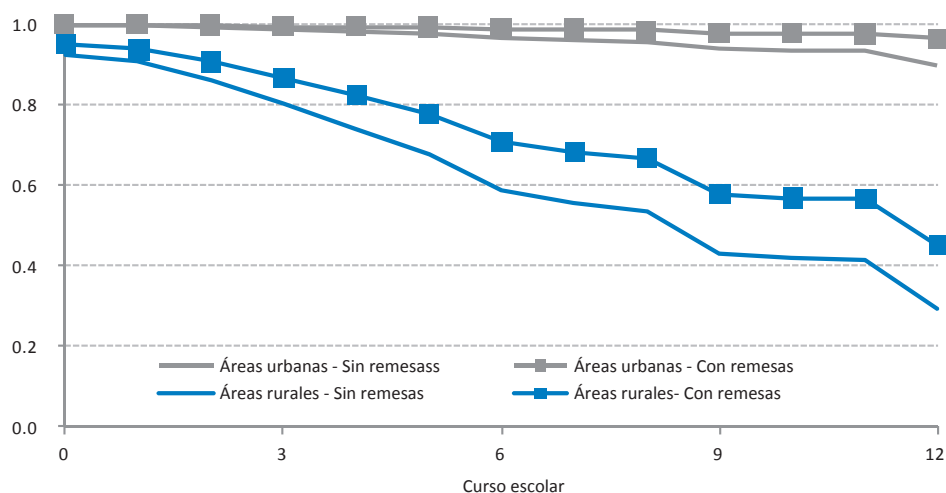
Las remesas alimentan el consumo y la inversión, por lo que producen notorios efectos en las economías de origen de los migrantes; el próximo capítulo pasará revista a dichos efectos. Pero las remesas pueden incidir asimismo en el mercado laboral y el empleo. En primer lugar, pueden permitir a los hogares receptores no trabajar o trabajar menos (o incrementar lo que los economistas llaman “consumo de ocio” si prevalece el efecto renta). En este sentido, los hogares receptores de remesas de las zonas urbanas nicaragüenses parecen reducir la cantidad de tiempo trabajado (Andersen *et al.*, 2005), y la misma tendencia se registra entre las mujeres mexicanas de las zonas rurales (Amuedo-Dorantes y Pozo, 2006) aunque no en el conjunto de hogares mexicanos receptores de remesas (Taylor y López-Feldman, 2007)⁷. Andersen *et al.* (2005) concluyeron que las remesas reducen la vulnerabilidad a la pobreza siempre que no se conviertan en la principal fuente de ingresos. Además, las remesas pueden permitir que los integrantes del hogar trabajen de otros modos, quizá considerados informales, pero no por ello menos vitales para las economías domésticas (por ejemplo, la producción casera)⁸.

En segundo lugar, las remesas también pueden posibilitar que los miembros del hogar que permanecen en el país de origen inviertan en educación en lugar de trabajar, lo que los hará –y, en principio, también a sus hogares y a la economía en general– más productivos. Este efecto debe interpretarse como un intercambio temporal del stock de capital humano: la pérdida presente, debida a la emigración, a cambio de un incremento futuro, conseguido mediante una escolarización más larga financiada con las remesas. La gráfica 3.4, tomada de Cox y Ureta (2003), muestra la probabilidad de que los niños de hogares receptores de remesas en El Salvador sigan escolarizados más tiempo⁹. Aunque la propensión a terminar la educación secundaria (curso 12) está marcada en la práctica por la división zonas urbanas/rurales, el índice aumenta 7 puntos porcentuales en las zonas urbanas (del 89% al 96%) y 16 puntos porcentuales (del 29% al 45%) en las rurales para aquellos hogares que reciben remesas. También en Ecuador, la recepción de remesas conlleva mayores niveles de matriculación y menores índices de trabajo infantil, en especial en lo que a las niñas y las zonas rurales se refiere (Calero *et al.*, 2008). Cardona Sosa y Medina (2006) llegan a conclusiones similares para Colombia, así como López-Córdova (2005) para México.

Las remesas pueden reducir la participación en el mercado laboral, propulsar la educación (aunque las oportunidades de migración pueden obrar en dirección contraria) y constituir una importante fuente de capital para las microempresas

Con todo, estos alentadores resultados distan de ser universales. Por ejemplo, los adolescentes mexicanos de hogares con algún migrante en el exterior son menos propensos a terminar el primer ciclo de educación secundaria (chicos) y el segundo ciclo de educación secundaria (tanto chicos como chicas). Aunque el efecto es menor en el caso de los hogares muy pobres con migrantes en el exterior, para la mayoría de los niños mexicanos de las zonas rurales, la migración familiar debilita los logros educativos (McKenzie y Rapoport, 2006). En el caso de la migración mexicana, dominada por flujos de migrantes poco cualificados hacia Estados Unidos, la migración puede estar enviando a los hogares del país de origen la señal *opuesta* a la hipótesis de ganancia de cerebros, esto es, que, en definitiva, no se necesita mucha escolarización para migrar y obtener mayores ganancias en el extranjero. Al mismo tiempo, la migración no acompañada de remesas o que genera remesas insuficientes conlleva el riesgo de hacer incrementar el trabajo infantil, ya que los niños serán los responsables de conseguir el ingreso perdido por el hogar, como Amuedo-Dorantes *et al.* (2008) muestran en el caso de Haití.

Gráfica 3.4. Probabilidad de permanencia escolar en El Salvador, con y sin remesas



Fuente: Cox y Ureta (2003).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/727216031211>

Por último, si las remesas se invierten en el desarrollo de microempresas, pueden generar oportunidades de empleo para la población en edad de trabajar del país de origen, ya creando puestos de trabajo, ya aumentando la productividad y las ganancias de los puestos ya existentes. Sin embargo, en el fondo, las remesas no parecen dar lugar a gran creación de puestos de empleo, aunque pueden constituir una valiosa fuente de inversión en microempresas. En las zonas rurales de México, las remesas invertidas en tierra, ganado y aperos facilita que los hogares rurales prosigan su actividad agrícola y, por ende, mejoren su nivel de vida. Aunque únicamente el 5% de las remesas recibidas en México se invierte en pequeñas empresas (Coronado, 2002), esta inversión representa al menos la quinta parte del capital total invertido en este tipo de empresas (Orozco, 2003; Woodruff y Zenteno, 2001).

Diásporas y empresarios migrantes transnacionales: redes de cerebros

Las diásporas pueden aportar a sus países de origen algo más que remesas mediante la transferencia de recursos intangibles, tales como ideas, *know-how* o capacidades¹⁰. Las diásporas, siempre con un pie en su país natal, representan una fuente potencial de beneficios tanto para los países anfitriones como para los de origen, sobre todo, si sus miembros desarrollan actividades empresariales vinculadas a su país de origen y se convierten así en “empresarios migrantes transnacionales”.

Estos empresarios migrantes transnacionales mitigan los efectos de la fuga de cerebros, al menos en cierta medida, mediante la transferencia de conocimientos a su país de origen que puede realizarse, por ejemplo, a través de la propiedad de empresas en su propio país, contactos comerciales o simplemente retornos de visita. Portes *et al.* (2001) llegaron a la conclusión de que, en comparación con los empresarios y asalariados nacionales, los empresarios transnacionales emprendían sistemáticamente actividades que requerían contactos transfronterizos con regularidad, tales como la importación-exportación de bienes –con lo que integraban, así, a sus países de origen en los mercados mundiales– o la dirección de empresas con trabajadores locales.

Este enfoque transnacional parece potencialmente pertinente para América Latina. La última Encuesta Nacional de Inmigrantes llevada a cabo en España (Instituto Nacional de Estadística, 2007) revela que los migrantes latinoamericanos constituyen el grupo de migrantes que más contacto guarda (por teléfono, correo postal o correo electrónico) con sus países de origen (alrededor del 94% de los latinoamericanos del muestreo consiguieron tener contacto regularmente con su familia o amigos en su país de origen). En Estados Unidos, los migrantes latinoamericanos también mantienen el contacto, pero en menor grado: el 63% de los migrantes enviaban remesas, viajaban de visita o telefoneaban a sus allegados (Pew Hispanic Center, 2006).

Los gobiernos latinoamericanos son cada vez más conscientes de la importancia de sus diásporas para el desarrollo y el bienestar de sus países y, en consecuencia, han abierto cauces de comunicación específicos para ellos¹¹, asimismo se han realizado algunos esfuerzos para respaldar actividades económicas transnacionales. Un ejemplo de buena práctica en la materia es la red Colombia Nos Une y su plataforma comercial Colombianos Negocian. Gracias al apoyo del gobierno colombiano, esta red sirve “de punto de encuentro entre los colombianos residentes en el exterior, empresas colombianas en el exterior y empresas colombianas para promover y facilitar la identificación y cierre de oportunidades de negocio en exportaciones, turismo e inversión”; en la actualidad, esta red cuenta con contactos en 71 países y engloba a más de 3 200 empresas. En Argentina, a través de la red Encuentro de Cooperación Diáspora Argentina (ECODAR), el Gobierno, junto con el Banco Mundial, está desarrollando el proyecto Mendoza Emprende, con el que se pretende ayudar a jóvenes argentinos a transformar sus ideas innovadoras en proyectos de negocio concretos. También en Chile, el Gobierno, a través de su red Chile Global, intenta “aprovechar la experiencia internacional, ideas y contactos de sus miembros, en beneficio de un mecanismo de atracción de oportunidades de negocio, transferencia de tecnología y *know-how*”.

Las comunidades de migrantes pueden ser fuente importante de ideas, además de dinero. La región cuenta con varios buenos ejemplos que intentan unir ambas ventajas

No hay decrecimiento económico que por bien no venga: ¿contrarrestar la fuga de cerebros?

Los gobiernos de los países de origen siempre tienen abierta la opción de intentar fomentar, ya sea con programas propios o en cooperación con organizaciones internacionales, la migración circular o el retorno de sus ciudadanos cualificados, como medio de paliar la fuga de cerebros. Ese tipo de programas datan de los años 1960, cuando Taipei Chino y Corea empezaron a ofrecer facilidades de investigación y elevados salarios a aquellos de sus emigrantes con competencias científicas y tecnológicas. Hoy, otras economías asiáticas, especialmente China y la India, están emulando esos esquemas a mayor escala (Newland *et al.*, 2008).

Las comunidades de migrantes también pueden ser un terreno fértil para la contratación de trabajadores cualificados. La presente crisis puede presentar una oportunidad en ese aspecto

A partir de los años 1980, en América Latina se han venido creando redes de instituciones oficiales y programas con ese mismo objetivo. El Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología y los programas Repatriación y Retención en México, la Comisión Nacional de Repatriación y el Programa de Desarrollo de Ciencias Básicas en Uruguay o el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas y la Comisión Nacional para el Retorno de Argentinos en el Exterior en Argentina siguen la misma estrategia de base (véase más ejemplos en OCDE, 2008c). Estos programas, basados en incentivos económicos (para costes de traslado y de establecimiento, salarios locales competitivos y préstamos con condiciones favorables para las empresas innovadoras) y en garantías de infraestructura (en las instituciones que contratan a estos profesionales), podrían contrarrestar parte de los costes de la fuga de cerebros.

Cabe preguntarse si la crisis actual podría inducir este beneficio, es decir, el flujo inverso desde países de la OCDE de directivos e ingenieros que podrían contribuir activamente a la recuperación económica de América Latina y el Caribe. Por desgracia, no hay datos sólidos o evaluaciones disponibles sobre esos programas de reinserción, por lo que resulta difícil determinar la utilidad que esos incentivos podrían tener en el contexto actual. Además, estos programas de "retornos asistidos" pueden ser criticados por razones de equidad, ya que ¿por qué otorgar ventajas especiales a un uruguayo titular de un máster en administración de empresas recién despedido de Wall Street y no a un uruguayo, titular del mismo máster, al que acaban de despedir en Montevideo?

IMPACTO ECONÓMICO DE LA MIGRACIÓN EN LOS PAÍSES ANFITRIONES

La crisis económica ha vuelto a despertar el temor popular a que la inmigración provoque moderaciones salariales. La realidad es más compleja

Es incesante la controversia sobre los posibles efectos de los flujos migratorios en las economías de destino, y el debate es particularmente vivo hoy en los países de la OCDE con nutridas poblaciones de inmigrantes latinoamericanos y caribeños. La opinión pública suele mirar con malos ojos la entrada de trabajadores inmigrantes, con la sospecha de que ésta tendrá por efecto la reducción de salarios o el aumento del desempleo (o ambos) de los trabajadores nativos. Y esos sentimientos se exacerban irremisiblemente en momentos de decrecimiento económico.

Aquí, los argumentos son los contrarios de los esgrimidos anteriormente para los países de origen: en este caso, la teoría económica plantea que un incremento del número de personas en busca de empleo en el mercado laboral puede conducir a un recorte salarial; si los salarios no se ajustan rápidamente, puede crecer el desempleo. Esta imagen no rinde cuenta de la totalidad del efecto posible: los inmigrantes también pueden aumentar la demanda agregada, lo que, a su vez,

inducirá una mayor demanda de mano de obra y compensará las presiones a la baja sobre los salarios. Los efectos en las finanzas públicas también tendrán esa doble vertiente: por una parte, mayor gasto como respuesta al alza de presiones en educación y vivienda; por otra, mayores ingresos, al contar con más personas en edad de trabajar que cotizan a los regímenes de seguridad social.

Mi empleo, tu empleo: evaluación del efecto de la migración

Predicciones de los libros de texto aparte, ¿cómo repercute realmente la presencia de voluminosos flujos de inmigrantes en los salarios, el empleo, el desempleo y la participación de la población activa de los trabajadores nativos? Una cantidad sustancial de investigaciones en Estados Unidos y un conjunto de trabajos creciente en Europa han desvelado que los efectos negativos de la inmigración en las condiciones del mercado laboral local son mucho más arduas de detectar de lo que hubiese podido sospecharse. Ese trabajo se ha plasmado en las últimas encuestas narrativas¹².

Longui *et al.* (2008) presentan una prueba práctica complementaria basada en técnicas de meta-análisis¹³. Partiendo de 45 artículos empíricos, estos autores concluyen que el impacto de la inmigración en los indicadores laborales de la población nativa es muy limitado y, en más de la mitad de los casos, estadísticamente insignificante. Sus resultados parecen apuntar, además, que el impacto negativo de la inmigración puede ser mayor en la participación de la población activa y en el empleo que en los salarios (en realidad, el efecto de un aumento de la inmigración sólo es estadísticamente significativo en los salarios de los primeros inmigrantes). En documentos de acompañamiento, los mismos autores calculan que, en promedio, un incremento del 1% en la proporción de inmigrantes presiona a la baja los salarios un 0.12%; el efecto sobre el empleo es la reducción de la tasa de empleo de 0.02%.

En términos generales, esta investigación encuentra efectos negativos exigüos o nulos (o tiene que arañar mucho para hallarlos) porque los trabajadores inmigrantes no siempre compiten con los nativos por los mismos puestos de trabajo y pueden ser complementarios (Münz *et al.*, 2006). Los inmigrantes tienden a colmar los vacíos laborales que dejan los nativos (por ejemplo, en puestos de trabajo que implican suciedad, peligro o dificultad), responder a la escasez temporal de mano de obra (verbigracia, en actividades agrícola, mantenimiento de carreteras o construcción) o completar la demanda insatisfecha de mano de obra cualificada en industrias intensivas en capacidad y conocimiento (como las TIC). Al mismo tiempo, la migración suele fomentar la tasa de participación laboral, tanto directamente (los migrantes presentan tasas de participación mayores que los nativos) como indirectamente (numerosas migrantes están empleadas en actividades relacionadas con el servicio doméstico, lo que estimula una oferta laboral femenina nativa cualificada; véase Oficina Económica del Presidente (2006) o Farré *et al.* (2009) para España, y Cortés y Tessada (2009) para Estados Unidos). Por último, algunos migrantes emprenden actividades empresariales; en ese caso, no sólo suplen las vacantes en el mercado laboral del país anfitrión, sino que, en realidad, crean puestos de trabajo (véase Oliveira y Rath, 2008; y Kloosterman y Rath, 2003). En estos casos, la inmigración contribuye a la eficacia del mercado laboral.

Para Estados Unidos, Card (2005) pasa revista a la evidencia empírica relativa a la inmigración y el desempleo. La principal conclusión es que, a pesar de que la inmigración repercute claramente en la oferta laboral relativa de los diversos niveles de cualificación, la relación observada entre inmigración y salarios de los trabajadores nativos poco cualificados es sorprendentemente débil. Card aduce

El efecto de la inmigración en los salarios parece ser mínimo, ya que, en la práctica, los migrantes y los nativos no suelen competir por los mismos puestos

que la demanda de mano de obra poco cualificada aumenta a medida que los inmigrantes entran en el mercado, lo que mitiga (o incluso invierte) cualquier presión a la baja sobre los salarios. Además, esos cambios en la demanda de mano de obra poco cualificada podrían explicarse por la presencia de inmigrantes: los empresarios de ciertos ámbitos (en especial, agricultura, textil, ropa y calzado, y servicios que exigen poca cualificación) tendrán menos tendencia a recurrir a tecnología de ahorro de mano de obra si saben que disponen fácilmente de una amplia oferta de trabajadores no cualificados¹⁴. Esta argumentación viene corroborada por Lewis (2003) o Dustmann y Glitz (2008), que encuentran que, en Estados Unidos y Alemania, respectivamente, las industrias adaptan sus recursos en mano de obra y su tecnología a la oferta local.

Con todo, esta evidencia empírica no debería interpretarse como sinónimo de que la inmigración no puede inducir una mayor vulnerabilidad, si no en los niveles salariales o de empleo, en los trabajadores nativos poco cualificados (o en otros migrantes). Borjas *et al.* (2006) sugieren que la inmigración ilegal en Estados Unidos ha afectado a los afroamericanos y ha sido incluso parcialmente responsable del aumento de los índices de encarcelación registrado entre los integrantes de dicho grupo¹⁵. Sin embargo, la restringida magnitud de los efectos medidos, junto con las enormes posibles ventajas que puede arrojar la migración internacional para numerosas partes, debería alentar a los actores políticos a centrar las medidas políticas en los trabajadores (tanto nativos como foráneos) vulnerables y poco cualificados, en un sistema de movilidad laboral organizado más eficazmente.

¿Los migrantes suman o restan ingresos a las arcas del Estado?

Otro eje de investigación floreciente es el relativo al impacto de la inmigración en el estado de bienestar de los países anfitriones, en particular, en lo que atañe a los sistemas de pensiones. La literatura teórica se ha centrado en la economía política de la migración; y los resultados son controvertidos. Los primeros estudios señalaban que, con una migración de ingreso bajo, todos los nativos perderían. Sin embargo, Razin y Sadka (1999) defienden que todos los ciudadanos nativos (cualificados o no, jóvenes o ancianos) pueden ver cómo mejora su situación con la llegada de migrantes en un contexto dinámico. La explicación estriba en que, incluso si se diese el peor de los casos para los nativos con sistemas de pensiones de reparto y flujos de inmigrantes poco cualificados, caso en el que los migrantes son beneficiarios netos, la carga potencial podría trasladarse indefinidamente a las cohortes siguientes al tiempo que, a corto plazo, los inmigrantes refuerzan los ingresos públicos.

Determinar si los inmigrantes son beneficiarios netos o contribuidores netos en relación con las arcas del Estado es una cuestión empírica, que depende de la inclusión laboral, las características (edad, composición familiar, nivel de cualificación, uso real de servicios sociales) y las decisiones (duración de su estancia) de los inmigrantes, y de las particularidades de las instituciones del país anfitrión (criterios para gozar de prestaciones sociales y generosidad de éstas, convenios bilaterales con los países de los migrantes, etcétera). Los trabajadores inmigrantes jóvenes, sanos, solteros y temporales tienden a ser contribuidores netos del erario público en general y del sistema de pensiones en particular. Un recuento efectuado por el gobierno español (Oficina Económica del Presidente, 2006) sacó a la luz que el impacto a corto plazo de la inmigración en las finanzas públicas había sido a un tiempo fuerte y positivo. Casi la mitad del superávit de las administraciones públicas en 2005 en España (4 800 millones de EUR, 0.5% del PIB) podía atribuirse al efecto positivo de la inmigración, de la cual un tercio era latinoamericana (en su mayoría de Ecuador y Colombia). El recuadro 3.1 detalla estos efectos laborales y macroeconómicos en España.

El impacto de los migrantes en las arcas del Estado depende de factores tales como la fecha de llegada, la nacionalidad de origen y la duración de la estancia...

Recuadro 3.1. *Boom migratorio, empleo y crecimiento económico en España*

España ha recibido una de las corrientes migratorias más intensas de la historia reciente de los países de la OCDE. Entre 1996 y 2006, la población inmigrante en España se quintuplicó y alcanzó los 4.5 millones de personas (aproximadamente el 10% de la población total y cerca del 15% de la población activa). Este positivo choque ha tenido y sigue teniendo significativas repercusiones en las instituciones sociales y económicas del país.

Un informe del Gobierno español publicado en 2006 (Oficina Económica del Presidente) cuantificó el impacto macroeconómico de los flujos de inmigrantes en España. Desde la perspectiva de la incidencia de la inmigración en el crecimiento, cabe atribuirle a ésta un tercio del crecimiento total del PIB español entre 1996 y 2005 (en concreto, 1.1 puntos porcentuales del crecimiento medio anual de 3.6 puntos). Dos tercios de esta contribución (0.8 puntos porcentuales) se deben al efecto directo de la inmigración sobre la población total y el tercio restante (0.3 puntos porcentuales), al efecto positivo de la inmigración sobre la renta per cápita, gracias al aumento de la población en edad de trabajar y de la tasa de empleo (a pesar del impacto aparentemente negativo en la productividad, ya que los inmigrantes tienden a ser contratados en industrias de poco valor añadido). La contribución general de la inmigración al crecimiento del PIB llegó a aumentar hasta explicar casi el 50% de su crecimiento entre 2001-05, época en que las corrientes migratorias fueron particularmente elevadas. El laboratorio de ideas español FEDEA (Fundación de Estudios de Economía Aplicada) obtiene cifras similares (Dolado y Vázquez, 2008).

El informe del Gobierno destaca asimismo otros impactos favorables indirectos en el mercado laboral, basándose en estimaciones econométricas convencionales. En este sentido, puede atribuirse a la inmigración un tercio del aumento de la tasa de participación femenina y una significativa reducción de la tasa de paro estructural (mediante la moderación salarial y la disminución del grado de desajuste geográfico). Este último resultado ha sido completado por Bentolila *et al.* (2008), que han utilizado la curva de Phillips neokeynesiana (relación entre el desempleo y la inflación). Estos autores estiman que la curva se ha desplazado hacia adentro y la pendiente es menor, es decir, la caída del desempleo desde 1995 hubiera dado lugar a una tasa de inflación significativamente mayor en ausencia de los flujos de inmigrantes.

Por último, Izquierdo *et al.* (2007) han calibrado un modelo de equilibrio general dinámico de generaciones solapadas, con heterogeneidad entre inmigrantes y nativos, para computar el impacto de la inmigración en la economía española desde 1995. En términos globales, su impacto en el PIB per cápita es positivo en su modelo, pero no amplio, debido a un mayor efecto negativo estimado en la productividad. En contraste, la inmigración aumenta el empleo gracias al impacto en la población en edad de trabajar y a su mayor tasa de empleo.

En definitiva, la literatura empírica en España refuta airadamente las falacias de escasez de trabajo y de "robo de trabajo" por parte de los inmigrantes, al tiempo que resalta los beneficios y desafíos (principalmente, en cualificaciones y asimilación socioeconómica) que conlleva la inmigración.

Varias evidencias empíricas basadas en mediciones econométricas sobre el uso de los servicios sociales por parte de los inmigrantes en Estados Unidos (véase, por ejemplo, Borjas y Trejo, 1991, o las referencias en Banco Mundial 2006, p. 40) han hallado que los efectos en las finanzas públicas del país anfitrión dependían de la cohorte de inmigrantes (los inmigrantes más recientes recurren más asiduamente a los servicios sociales), el origen racial (negros, hispanos y asiáticos usan más los servicios sociales) y la duración de la residencia de los inmigrantes en el país. En definitiva, la literatura parece apuntar que el impacto del inmigrante medio, si está razonablemente bien integrado en el mercado laboral del país anfitrión, es positivo aunque no amplio y decrece con el tiempo.

...los migrantes no autorizados pueden contribuir al erario público pagando impuestos sin que éstos les otorguen las correspondientes prestaciones

El impacto fiscal de la migración no autorizada –que implica, *per se*, cuantiosos costes de la aplicación de la normativa y del control de fronteras– resulta incluso menos nítido. La Administración de la seguridad social de Estados Unidos, por ejemplo, calcula que tres cuartos de los migrantes no autorizados que trabajan en el país son declarados por los empresarios que los contratan con números de seguridad social falsos o prestados. En consecuencia, esos migrantes ganan al menos un salario mínimo y, más concretamente, cotizan a la seguridad social. El fondo conocido como *Earnings Suspense File* (archivo de ingresos en suspenso), creado por la seguridad social para depositar las contribuciones de aquellos cuyo nombre o número no coincide, ha acumulado ya más de 500 000 millones de dólares y está creciendo a un ritmo de más de 7 000 millones al año (OCDE, 2009a). Los analistas sospechan que el mayor contribuyente en este “bote” público es la población de migrantes no autorizados en Estados Unidos.

El camino por recorrer: estudios de la migración Sur-Sur

La migración latinoamericana es predominantemente sur-norte, pero existen importantes flujos intra-regionales ¿Tienen éstos los mismos efectos en los mercados laborales?

Gran parte del análisis anterior parte de la base de que las corrientes migratorias se originan en las economías en desarrollo o emergentes y terminan en las industrializadas: de sur a norte. Como ya indicara el capítulo 2, esta suposición no distorsiona enormemente la migración internacional originaria de América Latina y el Caribe, dado que el 86% de los migrantes de la región se hallan en países de la OCDE. Sin embargo, para un reducido, pero creciente, número de países latinoamericanos y caribeños, la inmigración está convirtiéndose en una preocupación de política pública. De hecho, en algunos países, como Argentina o Brasil, la inmigración no ha cesado nunca de constituir una cuestión a la que el actor político ha tenido que enfrentarse. En términos generales, el Banco Mundial estima que la mitad de la migración mundial es sur-sur. Ratha y Shaw (2007) han mostrado que la migración sur-sur se guía básicamente por la proximidad (una frontera común) y por redes y solo en menor medida por las diferencias de ingresos (dos tercios de los migrantes de países de ingreso bajo se desplazan a otros países del mismo nivel de ingreso). Queda por resolver si algunas de las conclusiones sobre la inmigración en los países de la OCDE es de aplicación al análisis de la migración hacia los países latinoamericanos.

Por desgracia, la investigación económica disponible es demasiado somera para proporcionar suficiente perspectiva sobre el impacto de la inmigración en los salarios o el desempleo en los países latinoamericanos. Utilizando el modelo de equilibrio general LINKAGE, desarrollado por el Banco Mundial, Ratha y Shaw (2007) han simulado el cambio salarial en los países de destino que se produciría si se diese un incremento acumulado del 50% en la migración sur-norte y sur-sur hasta 2025 (del 6% al 9% de la población activa). La conclusión es que los efectos en los nativos serían inapreciables en ambos casos, mientras los salarios de los migrantes ya existentes se verían afectados menos negativamente en el caso de migración sur-sur (bajada del 7% frente al 13%). Además, las ganancias derivadas de los nuevos migrantes (tanto para los países de origen como para los anfitriones) compensarían con creces las moderaciones salariales. Sin embargo, estos resultados dependen de las hipótesis de partida y, en especial, del grado de sustitución entre los trabajadores migrantes y nativos.

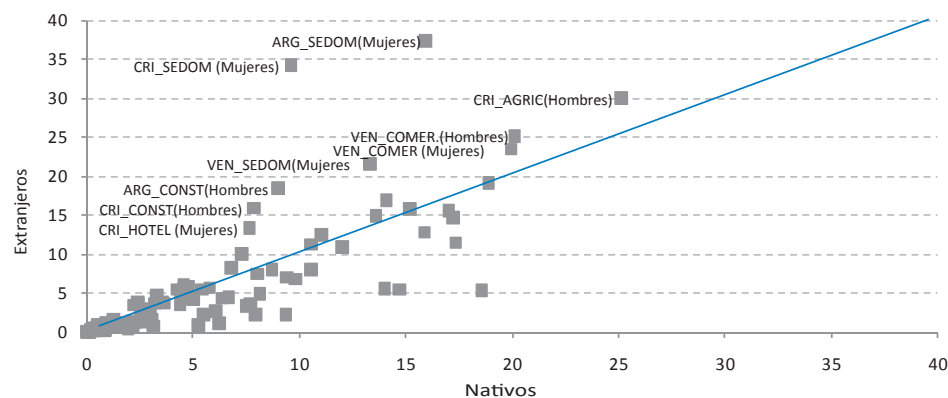
La complementariedad también se da en los mercados laborales sujetos a la migración sur-sur

Volviendo al contexto de la OCDE, se recordará que una importante conclusión ha sido que, con frecuencia, los trabajadores inmigrantes y nativos (incluso poco cualificados) no compiten por los mismos puestos de trabajo. ¿Esto es simplemente producto de las diferencias entre la mano de obra del norte y del sur o esta conclusión se verifica asimismo en la migración latinoamericana sur-sur? La gráfica 3.5 compara las actividades de los inmigrantes en los tres principales países latinoamericanos de destino (Argentina, Costa Rica y Venezuela) con la

distribución ocupacional de la mano de obra nativa, diferenciando por sexo. Cada punto de la gráfica representa el porcentaje de población inmigrante y nativa, de sexo masculino o femenino, que trabaja en una actividad dada. Un punto en la línea de 45 grados significa que la proporción relativa de población inmigrante y nativa en esa actividad es la misma (de nuevo, separando a hombres y mujeres); cuanto más se aleje un punto de la línea, mayor será la probabilidad de que los trabajadores inmigrantes y nativos sean complementarios, esto es, que no compitan por el mismo puesto de trabajo¹⁶.

Gráfica 3.5. Actividades de los trabajadores nativos y extranjeros en Argentina, Costa Rica y Venezuela

(Porcentaje de trabajadores nativos y extranjeros, aprox. año 2000)



Nota: Las actividades se han registrado con arreglo a la revisión 3 de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU; UNSTATS, 1989). Se han empleado las siguientes abreviaturas: AGRIC: Agricultura y pesca; CONST: Construcción; HOTEL: Hoteles y restaurantes; SEDOM: Hogares privados con servicio doméstico; COMER: Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos.

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, con base en la ronda de censos de 2000 en América Latina (procesamiento con Redatam+SP de la CEPAL en línea).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/727253430616>

Los inmigrantes varones en Argentina y Costa Rica se concentran principalmente en la agricultura y la construcción, mientras que la concentración de los nativos en esas actividades es significativamente menor. Esta complementariedad es mayor en el caso de las inmigrantes en esos mismos países, que se concentran (entre el 35% y el 40% de todos los inmigrantes) en el servicio doméstico, más del triple del porcentaje de las mujeres nativas argentinas y costarricenses que realizan esas tareas. En Venezuela, los inmigrantes (tanto hombres como mujeres) parecen reforzar las actividades comerciales, reflejo probablemente de las políticas públicas instauradas en los años 1970, que atrajeron principalmente a inmigrantes cualificados. Por otra parte, como era de esperar, los trabajadores inmigrantes están poco representados en las actividades relacionadas con la administración pública, la enseñanza y los servicios sociales y de salud (la mayoría de los puntos por debajo de la línea). Por el contrario, los inmigrantes de sexo masculino tienden a competir con los nativos en las industrias manufactureras en los tres países y los inmigrantes de ambos sexos en las ocupaciones comerciales en Argentina. En conjunto, este análisis gráfico parece respaldar la hipótesis de que los migrantes colman a menudo las lagunas del mercado laboral del país anfitrión, en especial, en el caso de las mujeres. Si se aplica el mismo enfoque a Estados Unidos y España, los dos principales destinos septentrionales de los migrantes latinoamericanos, se observa que las complementariedades en los flujos sur-norte son menores (sobre todo, si se compara Argentina y Costa Rica con Estados Unidos). Por lo tanto, los efectos negativos en el empleo y los salarios

en los países anfitriones meridionales pueden ser más tenues de lo que plasma la literatura científica en el caso de los flujos sur-norte, ya en sí débiles.

Uno de los escasos documentos empíricos en la materia estudia el impacto de los migrantes nicaragüenses en Costa Rica (Gindling, 2009). Al igual que la investigación llevada a cabo para el caso de los países de la OCDE analizada *supra.*, este autor no encuentra evidencia alguna de que los flujos entrantes de nicaragüenses hayan afectado los ingresos medios totales en Costa Rica. Sin embargo, dentro de esta globalidad, las ganancias de las nativas costarricenses sí se vieron afectadas: las mujeres costarricenses altamente cualificadas registraron un aumento de sus ganancias, mientras que las menos cualificadas sufrieron una caída salarial, lo que sugiere que las mujeres nicaragüenses son complementarias de las primeras (al igual que se mostró para Estados Unidos y España) y sustitutivas de las segundas.

Desperdicio de cerebros: evitar las situaciones donde nadie gana

El “desperdicio de cerebros”, esto es, el desfase entre las cualificaciones de un migrante y su puesto de trabajo, es particularmente marcado en los migrantes de la región a Estados Unidos

El punto final sobre las cualificaciones y la migración tiene relación con el fenómeno que se ha calificado anteriormente como “desperdicio de cerebros”. La mayor parte de la investigación sobre migración supone que los trabajadores están empleados en actividades que corresponden a su nivel de cualificación. Sin embargo, en la práctica, los trabajadores pueden ocupar puestos caracterizados por requisitos de cualificación bastante diferentes de su historial educativo o profesional. En particular, es posible que los migrantes estén sobrecualificados para el trabajo que realizan. Como muestran Mattoo *et al.* (2005) y Niimi y Özden (2008), éste es el caso de los migrantes mexicanos, centroamericanos y andinos con educación universitaria que trabajan en Estados Unidos (aunque no el de los caribeños y sudamericanos). Pese a sus titulaciones terciarias, estos grupos rara vez desempeñan funciones cualificadas y, lo que es peor, pueden encontrarse incluso en los peldaños inferiores de la escala de cualificaciones: el 44% de los migrantes mexicanos con educación terciaria en Estados Unidos ocupa puestos de trabajo que no requieren cualificación alguna.

Este equilibrio representa una situación donde nadie gana: el país de origen pierde capital humano (fuga de cerebros); el país anfitrión y el propio migrante no encuentran una situación de pleno empleo (desperdicio de cerebros); y los trabajadores poco cualificados del país anfitrión (tanto migrantes como nativos) pueden quedar fuera del mercado (dado que compiten con esos trabajadores cualificados por los puestos de trabajo). En parte, este indicador puede explicarse como el resultado de fuerzas de mercado eficaces: los empresarios pueden valorar un mayor gasto por estudiante en unos países que en otros, mejores resultados académicos o incluso el hecho de dominar el inglés (variables no computadas de costumbre en las mediciones comunes de la educación); y los migrantes, aun con un nivel universitario, pueden sufrir en relación con los nativos de alto nivel educativo. Pero al menos una parte del desperdicio de cerebros nace de la falta de reconocimiento de las cualificaciones extranjeras o de la imposición de pesadas exigencias de recualificación a los extranjeros. Alquezar *et al.* (2009) resaltan que, incluso en el contexto europeo, donde el proceso de armonización de las estructuras sociales y educativas está bastante avanzado y existen varias iniciativas en curso en la materia (en particular, el proceso de Bolonia, el Marco Europeo de Cualificaciones y el Europass), es necesario todavía mayor progreso. Éste es un ámbito que debería ser abordado a escala internacional y que podría combatirse más adecuadamente en el foro del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios de la Organización Mundial del Comercio.

MIGRACIÓN, POLÍTICA ECONÓMICA Y CRISIS

La crisis actual, la más aguda para América Latina desde los años 1980, es el último elemento del presente análisis. ¿Cómo responderá la migración a la crisis? Esta pregunta resulta difícil de contestar, porque algunas peculiaridades de esta crisis económica –sobre todo, su naturaleza sincronizada– suponen que quizá los factores de empuje y atracción de la migración no cambien drásticamente en términos relativos. Si las oportunidades de empleo están disminuyendo al mismo tiempo en los países industrializados de destino y en los países de origen, la diferencia neta en las perspectivas de ganancias de los posibles migrantes permanecerá básicamente inalterada. A pesar de que al principio de la crisis se habló de una esperanzadora “disociación”, los pronósticos económicos para los países emergentes se han deteriorado acusadamente desde entonces, coincidiendo con la ralentización de las economías industrializadas.

Aunque la brecha de ingresos seguirá siendo notablemente favorable en las economías industrializadas, Hatton y Williamson (2009) señalan que, cuando las condiciones económicas se deterioran tanto en el país de origen como en el de destino, a corto plazo dominan las condiciones del país anfitrión. Según estos mismos autores, los antecedentes históricos parecen apuntar a una sencilla “regla del 10%”: si la política de inmigración no es demasiado restrictiva, cada cien puestos de trabajo perdidos en un país con abundante inmigración dará como resultado 10 inmigrantes menos. Esta consideración enlaza directamente con el segundo factor, ciertamente más pertinente, pero también más incierto: la respuesta política.

Aunque un periodo de crisis es un momento delicado para emprender reformas políticas, recientemente, alguna que otra experiencia anecdótica y ciertas pruebas empíricas en los países de la OCDE (Hoj *et al.*, 2006) parecen mostrar que las grandes crisis económicas están relacionadas con una mayor actividad reformadora general (aunque las reformas en ciertos ámbitos específicos del mercado laboral –cuñas salariales, protección de los puestos de trabajo y sistemas de prestaciones– suelen llevarse a cabo en periodos de fuerte recuperación). En lo que a la inmigración respecta, no cabe duda de que una crisis prolongada puede dar lugar a la toma de posiciones anti-inmigratorias. El presente análisis se centrará en dos ámbitos del debate público: los incentivos económicos para alentar a los migrantes a regresar a sus países y la portabilidad de los derechos sociales. Un tercer ámbito, el endurecimiento de los controles fronterizos y la reducción de las cuotas de inmigración, quedan fuera del alcance del presente análisis, pero puede resultar igualmente pertinente para el nivel y la composición de las corrientes migratorias en los próximos meses (véase OCDE, 2009b).

Políticas de antes en crisis de ahora: fomentar el retorno de la migración

Las políticas para el retorno de los migrantes pueden centrarse, ya en respaldar una gestión eficaz de la migración temporal, ya en fomentar la ayuda al regreso voluntario (véase OCDE 2008c, para un examen exhaustivo). En esta segunda categoría, algunos países ofrecen incentivos económicos para alentar la migración de retorno; estas medidas se estiman necesarias para compensar la “prima por lugar” (tratada en el capítulo 2). Además, las ventajas absolutas para aquellos que deciden permanecer en los países de la OCDE disminuyen durante la crisis, ya que los inmigrantes son mayoritarios en la construcción y otras actividades muy expuestas al ciclo económico, sus contratos son por tiempo definido de forma aplastante y su nivel de cualificación suele ser inferior al de los nativos¹⁷.

La evidencia empírica parece sugerir que las crisis económicas son un buen momento para emprender reformas políticas

Se han lanzado programas para fomentar la migración de retorno, como en el caso de España. La experiencia sobre el uso de estos programas en los años 1970 y 1980 es variada

Una de las iniciativas más destacadas para promover la migración de retorno es el programa español desarrollado por el Real Decreto 1800/2008, de 3 de noviembre de 2008. Los inmigrantes no comunitarios en situación de desempleo con residencia legal en España, nacionales de países con los que España tenga suscrito un convenio bilateral en materia de seguridad social, que decidan retornar voluntariamente a su país de origen, podrán solicitar el pago acumulado y anticipado de la prestación contributiva por desempleo a la que tengan derecho¹⁸. En el mejor de los casos (un inmigrante que haya cotizado ininterrumpidamente seis años seguidos por la base máxima de cotización y con dos hijos a su cargo), el pago sería ligeramente superior a 32 000 EUR. Ateniéndose al registro oficial de cotizaciones sociales reales realizadas por los inmigrantes, el importe medio de este pago será en realidad un tercio de la cifra indicada. Están habilitados para solicitarlo los inmigrantes desempleados de México, República Dominicana y todos los países sudamericanos, excepto Bolivia. El pago se efectúa en dos plazos: el 40% del importe una vez reconocido el derecho y el 60% restante mediante solicitud personal del beneficiario ante el consulado de España en su país de origen. Tras lo cual, los beneficiarios tienen prohibido el regreso a España en un periodo de tres años, con la garantía, sin embargo, de que toda solicitud de regreso efectuada una vez transcurrido ese plazo gozará de derecho preferente. De acuerdo con la Administración española, a mayo de 2009, aproximadamente 5 000 inmigrantes (principalmente de Ecuador, Colombia y Argentina) habían hecho uso de este programa, aunque el ámbito de aplicación potencial sobrepasa las 100 000 personas¹⁹.

Estas políticas coinciden plenamente con las experiencias francesa y alemana de los años 1970 y 1980, comúnmente consideradas como un fracaso (véase Dustmann [1996] y las referencias en esa obra). En las dos décadas anteriores a las citadas fechas, estos países habían adoptado políticas migratorias de tipo *laissez-faire* para hacer frente a la escasez de mano de obra (al contrario que la estricta normativa suiza que se aseguraba del retorno de los migrantes a sus países de origen), que atrajeron a numerosos trabajadores sudeuropeos (españoles, griegos, portugueses) y norteafricanos. La ralentización del crecimiento económico y del empleo de mediados de los años 1970 puso de manifiesto posibles reveses, pero una considerable parte de estos “trabajadores invitados” se quedó. Como respuesta, el Gobierno germano aprobó en 1983 un programa de incentivos económicos para impulsar el retorno de los desempleados de corta duración (y la reducción de las trabas al retorno): el pago de una prima de retorno de 10 500 DM de entonces (unos 6 300 EUR actuales) más el equivalente de 900 EUR por hijo y el reembolso íntegro de las cotizaciones por jubilación. Cerca de 300 000 inmigrantes dejaron Alemania, más que los 250 000 previstos inicialmente. Sin embargo, se calcula que el efecto neto de estas medidas fue en realidad la mitad de esa cantidad, ya que, en lugar de irse, numerosos migrantes decidieron instalarse de forma permanente y llevar a sus familias a Alemania, espoleando de nuevo la inmigración.

También Francia creó programas para fomentar la migración de retorno a mediados de los años 1970, igualmente basados en incentivos económicos. A partir de 1977, se abonaba a los nacionales de países no pertenecientes a la Comunidad Económica Europea (CEE) los gastos de viaje, una ayuda al retorno (*aide au retour*) de 10 000 FRF por trabajador (unos 5 000 EUR actuales), más un importe similar para el cónyuge, si era desempleado, y el equivalente de 2 500 EUR por hijo. Los beneficiarios tenían que renunciar a reclamar cualquier derecho social y devolver sus permisos de residencia y de trabajo. En 1984, se lanzó un segundo programa, principalmente para los ciudadanos de países no miembros de la CEE de la industria del automóvil, que proponía la capitalización de dos tercios de las prestaciones por desempleo (pero no de los fondos de jubilación), una prima de hasta el equivalente de 3 500 EUR actuales para los

proyectos de autoempleo y una retribución de compensación por parte del empresario. En total, 150 000 inmigrantes participaron en estos programas, pero no existen estimaciones disponibles que determinen la proporción de esos inmigrantes que eran “polizones”, es decir, que hubiesen retornado de todas formas aun sin esos programas.

El programa de retorno español es más generoso que los que le precedieron. La suma global pagada es mayor, puesto que se capitalizan todas las prestaciones por desempleo (frente a dos tercios en el caso francés y nada en el caso alemán). Además, los convenios bilaterales en materia de seguridad social con los países de origen de los migrantes garantizan que se respetarán los derechos de pensión de jubilación (en los programas franceses, se perdían; en los alemanes, la parte de cotización aportada por el empresario iba a engrosar el sistema de pensiones germano). Pero, al mismo tiempo, el hecho de que este programa se haya limitado a los nacionales de los países que hayan suscrito convenios bilaterales con España reduce a la mitad el número de beneficiarios posible. Y, lo que es más, mientras la migración de retorno dependa de las expectativas económicas *relativas* en los países de origen y de destino, las perspectivas del programa serán igualmente modestas, habida cuenta de que, por ahora, las condiciones económicas están empeorando tanto en los países de origen como en España²⁰.

Migración de retorno: mejor llevarse la pensión

A medida que se multiplican los flujos transfronterizos de personas, dinero e ideas, la portabilidad de los derechos sociales acumulados –esto es, la capacidad de trasladar las pensiones y las prestaciones sanitarias entre los países anfitriones y de origen– adquiere un creciente interés. Como resalta el programa un Trabajo Decente de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), los modelos de protección social deberían adaptarse al cambio social, lo que incluye esta movilidad desde y entre países emergentes. Las investigaciones recientes parecen sugerir que la portabilidad de las pensiones podría constituir una política de fomento de la migración de retorno más eficaz que el tipo de incentivación económica examinado *supra*²¹. Las pensiones y las prestaciones sanitarias forman parte del diferencial de ingresos entre países anfitriones y países de origen, ya que constituyen un salario diferido o sustitutivo para los trabajadores que ya no trabajan por edad o por invalidez, incorporado a una remuneración no salarial²². En el fondo, ésta no es sino la versión internacional de los obstáculos que se alzan ante la movilidad laboral dentro de cada país cuando, en ocasiones, ni siquiera se permite la portabilidad de los derechos de pensión de una empresa a otra.

Se trata en todo caso de un tema de actualidad para los numerosos migrantes recién llegados a los países de la OCDE: sólo un cuarto de los inmigrantes en España y menos de la mitad en Italia llevan en el país más de 10 años (OCDE, 2009b). Ante la inexistencia de acuerdos institucionales de portabilidad, estos inmigrantes no lograrán cotizar lo suficiente como para obtener la pensión mínima contributiva, reservada tradicionalmente a aquellos que hayan cotizado al sistema al menos entre 10 y 25 años. La portabilidad puede generar asimismo efectos beneficiosos para el país anfitrión, ya que multiplica los incentivos para la creación de puestos de trabajo en el sector formal. Además, con la portabilidad, las cotizaciones se asocian más fácilmente a las prestaciones y no simplemente a un mero impuesto sobre el trabajo. Por último, es probable que la portabilidad incida en una mejor integración social y económica de los inmigrantes.

La portabilidad plena, es decir, la capacidad de migrar con los derechos sociales acumulados, requiere seguir cuatro reglas básicas o ajustes:

Una de las principales barreras para el retorno es la posible pérdida de los derechos sociales acumulados; en particular, las pensiones. La falta de portabilidad penaliza además a quienes tienen pocas probabilidades de alcanzar los periodos de cotización mínimos requeridos

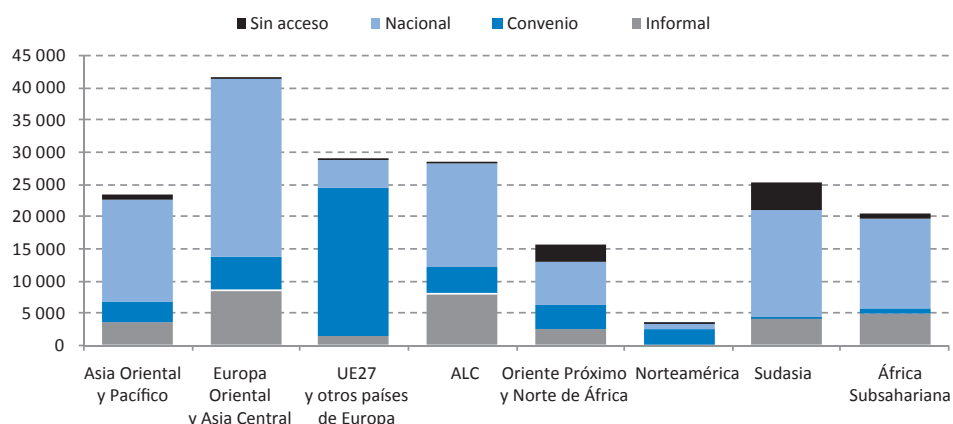
- la totalización de los periodos cotizados (se suman los periodos de seguro cumplidos en los diferentes países para determinar si el migrante tiene derecho a una pensión contributiva; *regla de agregación*),
- la totalización de las cotizaciones (se consideran las cotizaciones sociales acumuladas para determinar la tasa de reemplazo de la pensión, con una fórmula prorrateada que refleja el tiempo pasado en cada país; *regla de reparto*),
- el pago transfronterizo de las pensiones,
- normativas específicas para evitar la doble imposición (en especial para los funcionarios y los expatriados temporales).

Los acuerdos que implican las anteriores reglas deberán cerrarse entre las administraciones interesadas, mediante convenios bilaterales o multilaterales (por ejemplo, en el marco de la OIT) y en principio cubrir las pensiones por vejez, invalidez y supervivencia, y, a ser posible, las prestaciones por enfermedad y la asistencia sanitaria a largo plazo.

Pese a la importancia que reviste la portabilidad de las pensiones, los datos oficiales globales son limitados, de forma que las estadísticas se basan en heroicas suposiciones. Avato *et al.* (2009) han actualizado el determinante trabajo de Holzman *et al.* (2005) y han hallado que sólo uno de cada cuatro migrantes internacionales está cubierto por un convenio bilateral. Más de la mitad de los migrantes (cerca de 102 millones de personas) tienen un acceso incompleto a la seguridad social, con pérdidas de portabilidad, y otro quinto (casi 33 millones) son trabajadores del sector informal, que disponen, a lo sumo, de un acceso limitado²³.

La situación para los migrantes de países de ingreso bajo o mediano bajo y, en especial, para los latinoamericanos, es peor²⁴. Como muestra la gráfica 3.6, sólo 4.1 millones de migrantes latinoamericanos (15%) están cubiertos por convenios de seguridad social y la amplia mayoría (16.1 millones de personas, casi el 60%) está sujeta a pérdidas de portabilidad. Sin embargo, casi todos los migrantes (98%) que se desplazan dentro de los países de ingreso alto de la OCDE están cubiertos por convenios bilaterales. La proporción de migrantes latinoamericanos no cubierta por causa de informalidad es la más elevada de todas las regiones de origen de los migrantes, y afecta a casi el 30% de los migrantes latinoamericanos (7.9 millones de personas) frente al promedio mundial del 18%.

Gráfica 3.6. Sistemas de portabilidad de pensiones
(Miles de migrantes internacionales por región de origen, 2000)



Fuente: Avato *et al.* (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/727272170522>

Convenios de portabilidad de pensiones en América Latina

Este precario estado de cosas está encabezado por la situación de los mexicanos, sobre todo, aquellos que migran a Estados Unidos. Cerca de 5.1 millones de migrantes mexicanos (el 46% del total de migrantes de esta nacionalidad) trabajan en el sector informal del país anfitrión (Estados Unidos, de forma aplastante); el 53% (casi 6 millones de personas) tiene un acceso incompleto a la seguridad social; y menos del 1% (56 000 mexicanos) están amparados por convenios bilaterales en materia de seguridad social. México aparte, el porcentaje de migrantes latinoamericanos cubiertos por convenios en materia de seguridad social alcanza el 24% (véase gráfica 3.7), el porcentaje más notable de las economías emergentes.

En relación con los convenios de portabilidad de pensiones, España (que ha recibido a cerca de un millón de latinoamericanos desde 2000) ha liderado las buenas prácticas²⁵. España ha suscrito convenios bilaterales con 20 países, entre los que se cuentan las principales economías sudamericanas, con la salvedad de Bolivia. El proceso se inició con la entrada en vigor en 1975 del convenio con Ecuador, el país con la segunda comunidad de inmigrantes más importante en España (por detrás de los marroquíes). El convenio más reciente, vigente desde marzo de 2008, ampara a los migrantes de Colombia, la segunda comunidad de inmigrantes latinoamericanos más numerosa en España. Estos textos cubren las pensiones y, en algunos casos (en América Latina: Brasil, Chile, Ecuador, Perú, República Dominicana y Venezuela), la asistencia sanitaria²⁶. De acuerdo con los datos del Gobierno, cerca de 75 000 ciudadanos españoles cuentan con convenios bilaterales en América Latina, frente a los 35 000 latinoamericanos que reciben pensiones de sus gobiernos en España.

Chile ha sido también particularmente activo y cuenta hoy con 23 convenios bilaterales; el proceso se inició con Argentina en 1972, y los más recientes se han suscrito con Perú, en 2004, y Ecuador en 2008. Entre las principales economías de la región, sólo quedan por cubrir Bolivia, Colombia, México y Venezuela. Los convenios chilenos se aplican a las prestaciones de pensiones y, por lo general, proporcionan un acceso igualitario a la asistencia sanitaria tanto a nativos como a inmigrantes²⁷. Como resultado de esta red de convenios, más del 70% de los migrantes chilenos gozan de la portabilidad plena de las pensiones, lo que sitúa al país a la cabeza de la región en la materia (gráfica 3.7).

Chile fue el país anfitrión de la XVII Cumbre Iberoamericana celebrada en noviembre de 2007, en el marco de la cual se aprobó el Convenio Multilateral Iberoamericano de Seguridad Social. Una vez ratificado por los estados miembros, este convenio permitirá que cerca de seis millones de ciudadanos que trabajan fuera de su país de origen puedan sumar los periodos de seguro y los importes cotizados en concepto de pensiones de vejez, invalidez y supervivencia; el convenio contiene asimismo medidas para mejorar la coordinación entre las correspondientes administraciones de seguridad social. Hasta la fecha, el convenio sólo ha sido ratificado por El Salvador y Venezuela, aunque se espera que España lo haga en 2009. Este convenio viene a sumarse a los convenios regionales ya existentes entre los países de la Comunidad del Caribe (CARICOM) (en vigor desde 1997, cubre a cerca de medio millón de personas) y entre los países del MERCOSUR (en vigor desde 2004, beneficia aproximadamente a un millón de personas).

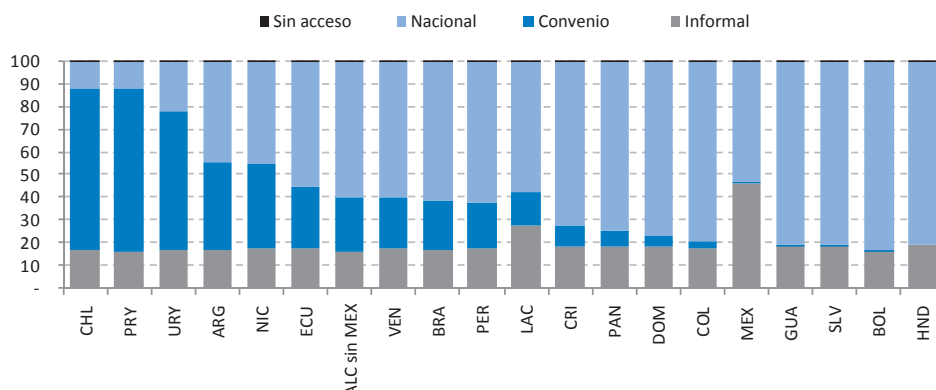
Entre los países anfitriones, España ofrece un ejemplo de buenas prácticas, con cerca de 20 convenios bilaterales firmados que cubren a casi todos sus inmigrantes...

...mientras, entre los países de origen, Chile destaca con acuerdos que amparan al 70% de sus migrantes

La pronta ratificación del Convenio Multilateral Iberoamericano de Seguridad Social resultaría muy conveniente, ya que beneficiaría a alrededor de seis millones de ciudadanos que trabajan fuera de su país de origen

Gráfica 3.7. Sistemas de portabilidad de pensiones en América Latina

(Porcentaje del total de migrantes por país de origen, 2000)



Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, con base en Avato *et al.* (2009).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/727401073611>

La vida de numerosos migrantes mejoraría con la ratificación del Convenio Iberoamericano y del convenio bilateral entre Estados Unidos y México

148

En la lista de acuerdos pendientes, el convenio en materia de seguridad social entre Estados Unidos y México parece resistirse, debido al gran número de migrantes que implica y a las posibles prestaciones a las que éstos tendrían derecho si se ratificase dicho convenio. Aunque ambos países firmaron el convenio en 2004, aún debe ser ratificado por el Congreso de Estados Unidos y revisado por el Senado mexicano. El convenio, que prevé la totalización de los periodos de seguro y de las cotizaciones (con la consabida prorrata), rebajaría considerablemente el número de años necesarios para poder tener derecho a ciertas pensiones contributivas, a un año en México (frente a 24 años en la actualidad) y a un año y medio en Estados Unidos (frente a 10 años actualmente). La asistencia sanitaria no está incluida; de hecho, la naturaleza mayormente privada de la asistencia sanitaria y el seguro por enfermedad en Estados Unidos impide que se adopte el tipo de convenios que España, por ejemplo, ha concluido con otros países.

La lenta evolución del proceso de ratificación de este convenio parece explicarse por la gran asimetría, tanto de magnitud como de cualificación, de los flujos entre los dos países interesados y por la incertidumbre que rodea al coste real que generará este convenio para las finanzas públicas estadounidenses (la oficina contable del Gobierno estadounidense calcula que podría haber cerca de 50 000 migrantes mexicanos beneficiarios, mientras que la Administración de la seguridad social estima que el impacto económico en el sistema de pensiones estadounidense será insignificante). En cualquier caso, este convenio supondría una diferencia esencial para la protección social individual de los migrantes mexicanos.

En términos generales, tiene sentido que los actores políticos intenten proporcionar una cobertura completa de los trabajadores mediante convenios sociales bilaterales, de preferencia dentro de un marco multinacional. Un modelo podría ser el reglamento europeo sobre la portabilidad de las prestaciones de seguridad social²⁸. Al desplazarse en el seno de la Unión Europea, incluso los trabajadores migrantes de terceros países gozan de los mismos derechos que los nacionales de la UE en lo relativo a la portabilidad de la seguridad social y los derechos a prestaciones tras cinco años de residencia. Sin embargo, como se apunta acertadamente en Avato *et al.* (2009), el grado de dificultad para las economías emergentes puede ser mayor, habida cuenta de la informalidad, de su menor capacidad administrativa y del menor desarrollo de los sistemas de seguridad social (exactamente los problemas a los que se enfrentan los nativos en numerosas zonas). Con todo, sería necesario que existieran ya algunas

condiciones previas; en particular, la concesión de derechos sociales básicos tanto a nativos como a migrantes.

La aplicación de reformas en este sentido garantizaría que los migrantes no se vieran desterrados por los marcos institucionales –esto es, que la protección social imperfecta no fuera, en el fondo, una forma indirecta de control de inmigración– y respetaría las expectativas de derechos para aquellos que, de cualquier modo, se vieran obligados a migrar. Los sistemas de pensiones totalmente financiados con cotizaciones definidas (respaldadas por activos a precios de mercado), populares en América Latina desde la reforma chilena de 1981, están mejor preparados para proporcionar una portabilidad plena (para un análisis más detallado sobre el impacto de la reforma estructural del sistema de pensiones, véase el recuadro 3.2). Por otra parte, es necesario todavía desplegar grandes esfuerzos en relación con la portabilidad de las prestaciones sanitarias, ya que éstas se hallan insuficientemente protegidas en muchos de los convenios actuales. Por último, sería de gran utilidad para los actores políticos poder contar con datos más densos y actualizados sobre la portabilidad de las pensiones y las mejores prácticas en la materia.

Recuadro 3.2. Reforma de pensiones y ganancias en el mercado laboral: ¿será mucho pedir?

El informe del Banco Mundial *Envejecimiento sin crisis: políticas para la protección de los ancianos y la promoción del crecimiento* de 1994 estableció el programa para la reforma estructural de las pensiones. La rápida transición demográfica, el debilitamiento de las redes de protección informal, así como las cargas financieras de entonces y de las esperadas para el futuro justificaban que se creara un sistema de pensiones con pluralidad de pilares, gestionado por los sectores público y privado. América Latina ha adoptado ampliamente el programa de reforma: Perú en 1993, Colombia en 1994, Argentina en 1994 (aunque reformado de nuevo en 2008), Uruguay en 1996, México y Bolivia en 1997, El Salvador en 1998, Costa Rica y Nicaragua en 2000 y la República Dominicana en 2003 (acercándose así todos ellos a la experiencia pionera de Chile, en 1981).

Según este informe, “los reformadores estructurales de pensiones” (aquellos países que introdujeran cuentas de capitalización individual obligatorias, gestionadas por el sector privado) disfrutarían de varios efectos macroeconómicos positivos: aumento del empleo y de la productividad, mayor ahorro e inversión interna y desarrollo de los mercados nacionales de capitales y financieros (en el mismo sentido, véase Lindbeck y Persson (2003), o Barr y Diamond (2006) para un punto de vista más escéptico). Centrando la perspectiva en el mercado laboral, este tipo de sistemas aporta, al menos en teoría, mejores incentivos que los tradicionales sistemas de reparto con prestaciones definidas y conduce a una tasa de empleo estructural mayor, niveles de informalidad más bajos y mayor oferta en el mercado laboral. Estos efectos se derivan del mayor “efecto de vinculación”, es decir, la percepción más fuerte del vínculo entre las aportaciones que se realizan y las prestaciones aseguradas. Las cotizaciones sociales no producen efectos negativos en la tasa de empleo de equilibrio si los sujetos perciben que el efecto de vinculación es fuerte, ya que éstos las consideran entonces más como un salario diferido que como un impuesto (véase OCDE (2007).

Sin embargo, la evidencia sobre estos efectos laborales sigue siendo controvertida. Primero, las cuñas tributarias no eran tan perturbadoras en los antiguos sistemas de pensiones Gruber (1997) mostró que, en Chile, los asalariados asumían los tributos sociales y éstos no afectaban a los costes laborales; por el contrario Kugler y Kugler (2003) señalaron que, en Colombia, los trabajadores soportaban menos de un quinto de los impuestos sociales).

En segundo lugar, incluso teniendo en cuenta el periodo de tiempo relativamente corto transcurrido desde que se procedió a las reformas (unos 15 años como promedio y generalmente con normas de transición dilatadas), los incentivos para sumarse al sector formal y cotizar al nuevo sistema han producido resultados menos claros de lo esperado. La informalidad, según la definición de la CEPAL (proporción de trabajadores urbanos en relación con las microempresas, el servicio doméstico, los trabajadores por cuenta propia no cualificados y las familias de los trabajadores), se ha mantenido obstinadamente entre el 40% y el 60% en todas las economías de la región (excepto en Chile) desde 1990 (véase Jütting y de Laiglesia (2009) para un análisis detallado de las estadísticas, causas y consecuencias de la informalidad). Esta débil reacción constituye el núcleo de la escasa cobertura y de los bajos niveles de pensiones previstos.

Según Gill *et al.* (2005), esto puede ser el reflejo de la combinación de los siguientes elementos: falta de vista y de información por parte de los trabajadores; legislación laboral y social, como los salarios mínimos obligatorios; decisiones racionales basadas en rendimientos volátiles; elevados costes de establecimiento, y las preferencias sociales por programas de lucha contra la pobreza (en lugar de programas de ahorro). Chile parece la excepción a esta tendencia: la informalidad de su mercado laboral es ligeramente inferior al 26% (según las mismas cifras de la CEPAL), es decir, 9 puntos porcentuales menor que a principios de los años 1990. Utilizando datos de 1981-2001, Corbo y Schmidt-Hebbel (2003) calcularon que la reforma de pensiones ha inducido el aumento del empleo formal entre un 3% y un 8%, la reducción del empleo informal en aproximadamente un 1% y la disminución de la tasa de desempleo entre 1 y 2 puntos porcentuales.

En definitiva, se imponen dos conclusiones. En primer lugar, los efectos duraderos de las reformas sólo pueden evaluarse a medio plazo, con la ayuda de más experiencia y más datos. En segundo lugar, la reforma de pensiones debe venir respaldada por las debidas instituciones sociales, laborales y macroeconómicas.

NOTAS

1. Para una visión más general, véase la publicación *Gaining from Migration Project* del Centro de Desarrollo de la OCDE (Dayton-Johnson *et al.*, 2007), que pasa revista de forma exhaustiva a las pruebas empíricas en torno a la migración y al progreso económico tanto en los países de origen como de destino. Dayton-Johnson *et al.* (2008) examinan asimismo numerosos aspectos de la relación entre migración y empleo.
2. Esta heterogeneidad responde a dos escuelas de pensamiento dominantes, examinadas en Perry *et al.* (2007). Por una parte, la teoría sobre la *salida*, o decisión voluntaria, aduce que empresarios y trabajadores optan por la informalidad basándose en un análisis coste-beneficio. En contraste, la teoría sobre la *exclusión* sostiene que los trabajadores son excluidos de las actividades formales. Jütting y de Laiglesia (2009) defienden una tercera vía, basándose en la inexistencia de límites meridianos entre la formalidad y la informalidad; en este marco conceptual, los trabajadores no son completamente formales o totalmente informales; por ejemplo, pueden pagar impuestos directos, pero no cotizaciones sociales.
3. La experiencia de los mercados laborales de países recién incorporados a la Unión Europea puede proporcionar ejemplos pertinentes para América Latina. En Lituania, por ejemplo, la libre circulación de trabajadores ha contribuido a aliviar la presión sobre el mercado laboral nacional, a reducir el desempleo y a crear presiones alcistas sobre los salarios, aunque esto ha ocasionado una seria escasez de mano de obra en algunas industrias (Thaut, 2009). En países de rápido crecimiento como Rumanía, la emigración justo en un momento de incremento de la demanda laboral ha obligado al país a recurrir a la inmigración para compensar el vacío (Silasi y Simina, 2007). Tradicionalmente, la emigración ha contribuido a la convergencia de los salarios reales con los de los países ricos ralentizando el crecimiento de la oferta laboral nacional, como en el caso de Irlanda (Boyer *et al.*, 1993).
4. Este es un aspecto apuntado por la literatura de la Nueva Economía de la Migración Laboral. Véase Stark (1991) y el análisis empírico de Carletto *et al.* (2006) para Albania o de Taylor *et al.* (2003) para China.
5. Beine *et al.* (2008) han hallado que las perspectivas de migración de las personas cualificadas tienen un efecto positivo en la formación de capital humano previa a la migración. Tras analizar varios casos, han puesto de manifiesto que es probable que la fuga de cerebros en los países en los que se observan a un tiempo niveles de capital humano bajos y débiles tasas de emigración resulte beneficiosa. Véase asimismo Özden y Schiff (2006).
6. Stark (2004) analiza la hipótesis de "ganancia de cerebros" relacionando la emigración con incentivos para adquirir un mayor nivel educativo.
7. Azam y Gubert (2006) han evidenciado que, en Malí y Senegal, las remesas reducen la oferta laboral en los hogares de los migrantes; estos autores sugieren que las familias ricas, que tienen más posibilidades de enviar a uno de sus miembros fuera y, con ello, de recibir más remesas, a menudo ganan menos en su pueblo natal debido a un efecto de riesgo moral causado por la recepción de esas remesas. Rodríguez y Tiongson (2001) llegan a una conclusión similar para el caso de Filipinas y Jadotte (2008) para Haití; entre otros estudios que consideran este fenómeno, véase Chami *et al.* (2003).
8. Para Moldavia, Görlich *et al.* (2007) han observado que, en los hogares donde alguno de los miembros es migrante, existe mayor probabilidad de sustitución laboral dentro del propio hogar (por ejemplo, para la producción casera) y mayor matriculación en educación.

9. Véanse las conclusiones similares de Acosta (2006) para El Salvador y de Mansuri (2006) para el caso de Pakistán. Epstein y Kahana (2008) ofrecen un marco teórico para esta cuestión. Por su parte, Yang (2006), analizando un mecanismo ligeramente diferente, registra que un incremento de las remesas (por la apreciación de la moneda del país receptor) tiene efectos positivos en la inversión en educación y en la iniciativa empresarial en el país de origen; en particular, este autor ha hallado que disminuye el trabajo infantil y aumenta la inversión en la educación de los niños.
10. No existe una definición unánime del concepto de "diáspora". Etimológicamente procede del griego *diaspeirein*, "dispersar semillas". El glosario de la Organización Internacional para las Migraciones (OIM) define a las diásporas como "personas y poblaciones étnicas que han abandonado su lugar de origen, individualmente o como miembros de redes organizadas y asociaciones, y mantienen lazos con su lugar de origen". Por lo tanto, la OIM destaca que este término transmite la idea de poblaciones transnacionales, que viven fuera de su lugar de origen, pero mantienen lazos con él. La multiplicación de las oportunidades de creación de nuevas formas de relaciones transnacionales permite que se acuñe la expresión "comunidad transnacional" como sinónimo de diáspora.
11. Aunque este apartado ha resaltado la importancia de los empresarios migrantes transnacionales para sus países de origen, no conviene olvidar los efectos positivos para los países anfitriones, en particular externalidades de la red empresarial, como la generación de confianza, la transmisión de información de mercado más barata y la reducción de los costes de transacción (gracias a la eliminación de las barreras lingüísticas, a un mejor conocimiento de la cultura, los valores y las leyes, o a mejores prácticas). Estas redes pueden promover los intercambios comerciales y la inversión extranjera directa entre los países anfitriones y los de origen.
12. Véase Borjas (1999), para un enfoque de modelos, y Jean *et al.* (2007) y la Comisión Europea (2008) para estudios analíticos basados en estudios de área y en un enfoque de proporción de factores.
13. El meta-análisis, el método puntero en revisión de literatura, parte de la compilación de un exhaustivo abanico de la literatura científica y de la elección de variables dependientes (en este caso, el impacto de la inmigración en los salarios y el desempleo). Seguidamente, se selecciona un conjunto general de variables que podrían estar influyendo en el resultado (modelo teórico, muestreo, entre otros) y se tabula en cada estudio con variables *dummy*. La meta-regresión de la variable dependiente en relación con esos moderadores permite cuantificar la "variable dependiente real", esto es, el resultado consensuado de toda la literatura científica tras limar las diferencias metodológicas.
14. Borjas (2003) cuestionó estos resultados al encontrar evidencias de que el aumento de la oferta laboral debido a la inmigración reducía los salarios de los trabajadores nativos si se definían los grupos de trabajadores de forma suficientemente precisa (es decir, si se comparaban grupos con similar nivel educativo y experiencia).
15. Además, algunos podrían argumentar que el efecto de la inmigración en los salarios opera como una amenaza implícita sobre los trabajadores que aspiran a mayores salarios. Los empresarios siempre pueden recurrir a la mano de obra inmigrante, una especie de "ejército de reserva", cuya posible contratación pesa como una amenaza creíble contra huelgas y otras actuaciones que pretendan emprender los trabajadores ya contratados (nativos o no). En este sentido, los inmigrantes no autorizados que trabajan con documentación falsa –el tipo de trabajadores que buscaban las recientes redadas masivas llevadas a cabo en Estados Unidos (descritas en el capítulo 1)– pueden resultar doblemente útiles para empresarios listos, ya que, por un lado, su disponibilidad para trabajar a sueldos más atractivos puede desalentar la movilización de los trabajadores ya contratados y, por otro lado, su precaria situación los hace menos propensos a reclamar salarios más elevados. Aunque estas hipótesis son convincentes, será necesaria más investigación empírica para sustentarlas.

16. Véase el Anexo Estadístico incluido en las Notas de País de esta publicación para un análisis más extenso y para la base de datos original. Este enfoque gráfico deberá considerarse como un análisis de primer corte de la complementariedad laboral. Para un estudio más completo, sería necesario examinar además el nivel de cualificación, el tipo de trabajo y la edad, así como llevar a cabo estimaciones dentro de los grupos de cualificación.
17. Véase OCDE (2009b) para una descripción de las últimas políticas instauradas en los países industrializados.
18. Véase www.inem.es/inem/ciudadano/prestaciones/retorno_extranjero.html. Este programa completa otras medidas de apoyo ya existentes, centradas básicamente en la consulta y la ayuda humanitaria.
19. Este programa se ha completado con otro especialmente destinado a los rumanos desempleados en España (71 000 en el primer trimestre de 2009), por el que podrán seguir recibiendo la integralidad de su prestación española por desempleo una vez en Rumanía.
20. Una evaluación similar puede encontrarse en OCDE (2009c). Además, ya Dustmann (1996), basándose en los datos de migración de retorno de los turcos asentados en Alemania, argumentaba que los migrantes que basan su decisión de retorno en sistemas de ayuda económica tienen más probabilidades de lamentar esta decisión posteriormente y de sufrir problemas de reintegración en sus propios países.
21. Véase, por ejemplo, Holzmann *et al.* (2005), del Banco Mundial, o bien OCDE (2008b). Sin embargo, Bonin *et al.* (2008), analizando con datos europeos diversas trabas a la movilidad, incluidos los problemas de transferibilidad de las pensiones, han hallado que las barreras a la portabilidad de las pensiones tienen un cierto impacto, pero no significativo, en las expectativas de movilidad futuras y sugieren que predominan los factores individuales, como el dominio de la lengua, las expectativas laborales o la adaptación cultural.
22. De otro modo, la no portabilidad de esos derechos puede considerarse como un coste monetario adicional de la migración. La literatura empírica sobre los determinantes de las corrientes migratorias ha identificado un conjunto de importantes factores de "empuje y atracción" socioeconómicos (expresados generalmente en términos de diferencia entre los países de origen y de destino): nivel de renta por persona, stock de nacionales (redes), magnitud de la economía informal, generosidad del sistema social, calidad de las instituciones políticas, proximidad física y cultural y normativas de migración (véase el cuadro 1.1 del capítulo 1: "Evolución de las escuelas de pensamiento sobre los motivos de migración").
23. Véase el capítulo 5 de *Perspectivas Económicas de América Latina 2009* para un examen de la informalidad en la región y estadísticas sobre la proporción de trabajadores que no contribuye a los sistemas de seguridad social (OCDE, 2008a).
24. La región del Golfo Pérsico constituye un caso atípico, ya que numerosos trabajadores no gozan de protección en el país anfitrión.
25. Conviene destacar que estas políticas están institucionalmente bien implantadas y que no representan una respuesta inmediata a fenómenos recientes, como la crisis.
26. Véase www.seg-social.es/Internet_1/Internacional/Conveniosbilaterales/index.htm. Consultado el 14 de octubre de 2009.
27. Para una lista completa de los contenidos, véase www.safp.cl/573/propertyvalue-1654.html. Consultado el 14 de octubre de 2009.
28. Reglamento (CE) 883/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 29 de abril de 2004.

REFERENCIAS

ACOSTA, P. (2006), "Labor Supply, School Attendance, and Remittances from International Migration: the Case of El Salvador", *Policy Research Working Paper Series 3903*, Banco Mundial, Washington, DC.

AGRAWAL, A., D. KAPUR y J. McHALE (2008), "Brain Drain or Brain Bank? The Impact of Skilled Emigration on Poor-Country Innovation", *NBER Working Paper 14592*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

ALQUEZAR, J., J. AVATO, U. BARDAK, F. PANZICCA y N. POPOVA (2009), "Migration and Skills: Moldova, Albania, Egypt and Tunisia", *Synthesis Report*, ETF y Banco Mundial, Washington, DC.

AMUEDO-DORANTES, C. y S. POZO (2006), "Migration, Remittances and Female Employment Patterns", *American Economic Review*, 96(2), pp. 222-226.

AMUEDO-DORANTES, C., A. GEORGES y S. POZO (2008), "Migration, Remittances and Children's Schooling in Haiti", *IZA Discussion Paper 3657*, Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit (IZA), Bonn.

ANDERSEN, L.E., B.J. CHRISTENSEN y O. MOLINA (2005), "The Impact of Aid on Recipient Behavior: A Micro-Level Dynamic Analysis of Remittances, Schooling, Work, Consumption, Investment and Social Mobility in Nicaragua", Institute for Advanced Development Studies Development Research, *Working Paper Series 02/2005*.

AVATO, J., J. KOETTL y R. SABATES-WHEELER (2009), "Definitions, good practices and global estimates of the status of social protection for international migrants", *Social Protection Discussion Paper*, N° 0909, Banco Mundial, Washington, DC.

AZAM, J.P. y F. GUBERT (2006), "Migrants' Remittances and the Household in Africa: A Review of Evidence", *Journal of African Economies*, 15(2), pp. 426-462.

154 BANCO MUNDIAL (2006), *Global Economic Prospects 2006. Economic Implications of Remittances and Migration*, Banco Mundial, Washington, DC.

BARR, N. y P. DIAMOND (2006), "The Economics of Pensions", *Oxford Review of Economic Policy*, 22(1), pp. 15-39.

BARRO, R.J. y J.W. LEE (2000), "International Data on Educational Attainment: Updates and Implications", *CID Working Paper 42*, Center for International Development, Harvard University, Cambridge, MA.

BEINE, M., F. DOCQUIER y H. RAPOPORT (2008), "Brain Drain and Human Capital Formation in Developing Countries: Winners and Losers", *Economic Journal*, 118, pp. 631-652.

BENTOLILA S., J. DOLADO y J. JIMENO (2008), "Does Immigration affect the Phillips Curve? Some Evidence for Spain", *European Economic Review*, 52(8), pp. 1398-1423.

BONIN, H., W. EICHHORST, C. FLORMAN, M.O. HANSEN, L. SKIÖLD, J. STUHLER, K. TATSIRAMOS, H. THOMASEN y K.F. ZIMMERMANN (2008), "Geographic Mobility in the European Union: Optimising its Economic and Social Benefits", *IZA Research Report 19*, Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit (IZA), Bonn.

BORJAS, G.J. (2003), "The Labor Demand Curve Is Downward Sloping: Reexamining The Impact Of Immigration On The Labor Market", *Quarterly Journal of Economics*, 118(4), pp. 1335-1374.

BORJAS, G.J., J. GROGGER y G.H. HANSON (2006), "Immigration and African-American Employment Opportunities: The Response of Wages, Employment, and Incarceration to Labor Supply Shocks", *NBER Working Paper 12518*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

BORJAS, G.J. y S.J. TREJO (1991), "Immigrant Participation in the Welfare System", *Industrial and Labor Relations Review*, 44(2), pp. 195-211.

BORJAS, L. (1999), "The Economic Analysis of Immigration", en O. ASHENFELTER y D. CARD (eds.), *Handbook of Labour Economics*, 3(1), pp. 1697-1760.

BOYER, G., T.J. HATTON y K.H. O'ROURKE (1993), "The Impact of Emigration on Real Wages in Ireland 1850-1914", *CEPR Discussion Papers* 854.

CALERO, C., A.S. BEDI y R. SPARROW (2008), "Remittances, Liquidity Constraints and Human Capital Investments in Ecuador," *IZA Discussion Papers* 3358, Institute for the Study of Labour (IZA), Bonn.

CARD, D. (2005), "Is the New Immigration Really So Bad?", *The Economic Journal*, 115(507), pp. 300-323.

CARDONA SOSA, L. y C. MEDINA (2006), "Migration as a Safety Net and Effects of Remittances on Household Consumption: The Case of Colombia", *Borradores de Economía*, Banco de la República de Colombia, Bogotá.

CARLETTO, G. y M. MENDOLA (2008), "International Migration and Gender Differentials in the Home Labor Market: Evidence from Albania", *Working Papers* 148, Universidad de Milano-Bicocca, Departamento de Economía.

CARLETTO, G., C. AZZARRI, B. DAVIS y A. ZEZZA (2006), "Choosing to Migrate or Migrating to Choose: Migration and Labour Choice in Albania", *Working Papers* 06-06, Dirección de Economía del Desarrollo Agrícola de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO-ESA), Roma.

CEPAL (2008), *Panorama Social de América Latina 2008*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago, Chile.

CHAMI, R., C. FULLENKAMP y S. JAHJAH (2003), "Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital for Development?", *IMF Working Papers* 03/189, Fondo Monetario Internacional, Washington, DC.

CHAUDHURI, S. (2005), "International Migration of Skilled Labour, Welfare and Unemployment of Unskilled Labour: A note", *EconWPA International Trade* 0511007.

COMISIÓN EUROPEA (2008), "The Economic Impact of Migration", *European Economy*, 5, pp. 127-168.

CORBO, V. y K. SCHMIDT-HEBBEL (2003), "Efectos macroeconómicos de la reforma de pensiones en Chile" en FIAP (ed.), *Resultados y desafíos de las reformas a las pensiones*, Federación Internacional de Administradoras de Fondos de Pensiones, Santiago, Chile, pp. 259-351.

CORONADO, F. (2002), *Migración Internacional, Remesas y Proyectos Productivos en México y Centroamérica: El fenómeno Migratorio en el Contexto Regional*, mimeo.

CORTÉS, P. y J. TESSADA (2009), *Low-Skilled Immigration and the Labor Supply of Highly Educated Women*, mimeo.

COX, A. y M. URETA (2003), "International Migration, Remittances, and Schooling: Evidence from El Salvador", *Journal of Development Economics*, 72(2), pp. 429-461.

DAYTON-JOHNSON, J., L. KATSELI, G. MANIATIS, R. MÜNZ y D. PAPADEMETRIOU (2007), *Gaining from Migration: Towards a New Mobility System*, Centro de Desarrollo de la OCDE, París.

DAYTON-JOHNSON, J., A. PFEIFFER, K. SCHÜTTLER y J. SCHWINN (2008), "Migration and Employment", *GTZ Discussion Paper*.

DOLADO, J.J. y P. VÁZQUEZ (2008), "Ensayos sobre los efectos económicos de la inmigración en España", *Estudios económicos* 01-08, Fundación de Estudios de Economía Aplicada, Madrid.

DUSTMANN, C. (1996), "Return Migration. The European Experience", *Economic Policy*, 11(22), pp. 13-250.

DUSTMANN, C. y A. GLITZ (2008), *How do Industries and Firms Respond to Changes in Local Labor Supply*, mimeo.

EPSTEIN, G.S. y N. KAHANA (2008), "The Effect of Emigration on Child Labor", *Economics Letters*, 99(3), pp. 545-548.

FARRÉ, L., L. GONZÁLEZ y F. ORTEGA (2009), "Immigration, Family Responsibilities and the Labor Supply of Skilled Native Women", *IZA Discussion Paper* 4265, Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit (IZA), Bonn.

GILL, I., T. PACKARD y J. YERMO (2005), *Keeping the Promise of Old Age Income Security in Latin America*, Banco Mundial y Stanford University Press, Washington, DC.

GINDLING, T.H. (2009), "South-South migration: The Impact of Nicaraguan Immigrants on Earnings, Inequality and Poverty in Costa Rica", *World Development*, 37(1), pp. 116-129.

GÖRLICH, D., T.O. MAHMOUD y C. TREBESCH (2007), "Explaining Labour Market Inactivity in Migrant-Sending Families: Housework, Hammock, or Higher Education", *Kiel Working Papers* 1391, Kiel Institute for the World Economy.

GRUBER, J. (1997), "The Incidence of Payroll Taxation: Evidence from Chile", *Journal of Labor Economics*, 15 (3 - Part 2), S72-S101.

HATTON, T. y J.G. WILLIAMSON (2009), *Global Economic Lumps and Migration*, www.voxeu.org, (consultado en línea el 25 de junio de 2009).

HOJ, J., V. GALAZZO, G. NICOLETTI y T. DANG (2006), "The Political Economy of Structural Reform: Empirical Evidence from OECD Countries", *OECD Economics Department Working Papers* 501, OCDE, París.

HOLZMANN, R., J. KOETTL y T. CHERNETSKY (2005), *Portability Regimes of Pension and Health Care Benefits for International Migrants: an Analysis of Issues and Good Practices*, documento preparado para el programa Policy Analysis and Research Programme of the Global Commission on International Migration.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2007), *Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007*, INE, Madrid.

IZQUIERDO, M., J. JIMENO y J. ROJAS (2007), "On the Aggregate Effects of Immigration in Spain", *Working Papers* 0714, Banco de España, Madrid.

156 JADOTTE, E. (2008), "Labor Supply Response to International Migration and Remittances in the Republic of Haiti", *Working Papers* 0808, Departamento de Economía Aplicada, Universidad Autónoma de Barcelona, España.

JEAN, S., O. CAUSA, M. JIMENEZ y I. WANNER (2007), "Migration in OECD Countries: Labour Market Impact and Integration Issues", *OECD Economics Department Working Papers* 562, OCDE, París.

JÜTTING, J.P. y J. DE LAIGLESIA (eds.) (2009), *Is Informal Normal? Towards More and Better Jobs in Developing Countries*. Centro de Desarrollo de la OCDE, París.

KLOOSTERMAN, R. y J. RATH (eds.) (2003), *Immigrant Entrepreneurs: Venturing Abroad in the Age of Globalization*, Berg Publishers, Oxford.

KUGLER, A. y M. KUGLER (2003), "The Labour Market Effects of Payroll Taxes in a Middle-income Country: Evidence from Colombia", *CEPR Discussion Paper* 4046, Center for Economic and Policy Research.

LEWIS, E. (2003), "Local Open Economies within the US: How do Industries Respond to Immigration?", *Working Paper* 04-1, Federal Reserve Bank of Philadelphia.

LINDBECK, A. y M. PERSSON (2003), "The Gains from Pension Reform", *Journal of Economic Literature*, XLI(1), pp. 74-112.

LONGUI, S., P. NIJKAMP y J. FOOT (2008), "Meta-Analysis of Empirical Evidence on the Labour Market Impacts of Immigration", *Region et Développement*, 27, pp. 161-190.

LÓPEZ-CÓRDOVA, J.E. (2005), "Globalization, Migration and Development: The Role of Mexican Migrant Remittances", *Economía (Journal of the Latin American and Caribbean Economics Association-LACEA)* 6.1.

MANSURI, G. (2006), "Migration, School Attainment, and Child Labor : Evidence from Rural Pakistan", *Policy Research Working Paper Series* 3945, Banco Mundial, Washington, DC.

- MATTOO, A., I.C. NEAGU y C. ÖZDEN (2005), "Brain Waste? Educated Immigrants in the US Labor Market", *World Bank Policy Research Working Paper Series* 3581, Banco Mundial, Washington, DC.
- McKENZIE, D. y H. RAPOPORT (2006), "Can Migration Reduce Educational Attainment ? Evidence from Mexico", *Policy Research Working Paper Series* 3952, Banco Mundial, Washington, DC.
- MISHRA, P. (2007), "Emigration and Wages in Source Countries: Evidence from Mexico", *Journal of Development Economics*, 82(1), pp. 180-199.
- MÜNZ, R., T. STRAUBHAAR, F. VADEAN y N. VADEAN (2006), "The Costs and Benefits of European Immigration", *HWWI Policy Report* 3, HWWI, Hamburgo.
- NEWLAND, K., D.R. AGUNIAS y A. TERRAZAS (2008), "Learning by Doing: Experiences of Circular Migration", *Migration Policy Institute Insight*, septiembre.
- NIIMI, Y. y C. ÖZDEN (2008), "Migration and Remittances in Latin America: Patterns and Determinants", en P. FAJNZYLBER and J.H. LÓPEZ (eds.), *Remittances and Development: Lessons from Latin America*, Banco Mundial, Washington, DC, pp. 51-86.
- OCDE (2007), "Financing Social Protection: the Employment Effect", *OECD Employment Outlook 2007*, OCDE, París, pp. 157-206.
- OCDE (2008a), *Perspectivas Económicas de América Latina 2009*, Centro de Desarrollo de la OCDE, París.
- OCDE (2008b), *A Profile of Immigrant Populations in the 21st Century: Data from OECD Countries*, OECD, París.
- OCDE (2008c), "Return Migration: a New Perspective", in *International Migration Outlook 2008*, OCDE, París, pp. 161-222.
- OCDE (2009a), *Workers and Borders: a Preliminary Road-Map for Managing Labour Migration*, DELSA/ELSA/WP2(2009)2/REV1, OCDE, París.
- OCDE (2009b), *International Migration and the Economic Crisis: Understanding the Links and Shaping Policy Response*, DELSA/ELSA/WP2(2009)3/REV3, OCDE, París.
- OCDE (2009c), *International Migration Outlook*, OCDE, París.
- OFICINA ECONÓMICA DEL PRESIDENTE (2006), *Inmigración y economía española 1996-2006*, Madrid.
- OLIVEIRA, C.R. y J. RATH (eds.) (2008), "Immigrant Entrepreneurship", Special issue *Migrações Journal*, 3, 1-287. Observatório da Imigracao, Alto Comissariado para a Imigração e o Diálogo Intercultural, I.P., Portugal.
- OROZCO, M. (2003), *Changes in the environment*, Inter-American Dialogue, Washington, DC.
- ÖZDEN, C. y M. SCHIFF (eds.) (2006), *International Migration, Remittances and the Brain Drain*, Palgrave Macmillan, Nueva York.
- PERRY, G., W. MALONEY, O. ARIAS, A. FAJNZYLBER, A. MASON y J. SAAVEDRA-CHANDUVI (2007), *Informality: Exit and Exclusion*, Banco Mundial, Washington, DC.
- PEW HISPANIC CENTER, (2006), *National Survey of Latinos: The Immigration Debate*, Pew Hispanic Center, Washington, DC.
- PORTES, A., W. HALLER y L. GUARNIZO (2001), "Transnational Entrepreneurs: the Emergence and Determinants of an Alternative form of Immigrant Economic Adaptation", *Working Paper* WPTC-01-05, ESRC Research Programme/University of Oxford.
- RATHA, D. y W. SHAW (2007), "South-South Migration and Remittances", *World Bank Working Paper* 102, Banco Mundial, Washington, DC.
- RAZIN, A. y E. SADKA (1999), "Migration and Pension", *NBER Working Paper* 6778, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

RODRÍGUEZ, E. y E. TIONGSON (2001), "Temporary Migration Overseas and Household Labor Supply: Evidence from the Philippines", *International Migration Review*, Vol. 35, No. 3, pp. 709-725.

SILASI, G. y O.L. SIMINA (2007), "The Bitter Taste of Strawberry Jam: Distortions on Romanian Labour Market Beyond 2007", *MPRA Paper 11184*, Universitätsbibliothek München, Múnich.

STARK, O. (1991), *The Migration of Labor*, Basil Blackwell, Cambridge.

STARK, O. (2004), "Rethinking the Brain Drain", *World Development*, 32(1), pp. 15-22.

TAYLOR, J.E. y A. LÓPEZ-FELDMAN (2007), "Does Migration Make Rural Households More Productive? Evidence from Mexico", *Working Papers 07-10*, Dirección de Economía del Desarrollo Agrícola de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, Roma.

TAYLOR, J.E., S. ROZELLE y A. DE BRAUW (2003), "Migration and Incomes in Source Communities: A New Economics of Migration Perspective from China", *Economic Development and Cultural Change*, 52(1), pp. 75-101.

THAUT, L. (2009), "EU Integration and Emigration Consequences: The Case of Lithuania", *International Migration*, 47(1), pp. 191-233.

WOODRUFF, C.M. y R. ZENTENO (2001), "Remittances and Microenterprises in Mexico", *UCSD Graduate School of International Relations and Pacific Studies Working Paper*, University of California, San Diego.

YANG, D. (2006), "International Migration, Remittances, and Household Investment: Evidence from Philippine Migrants' Exchange Rate Shocks", *NBER Working Paper 12325*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

CAPÍTULO CUATRO

Flujos de remesas y desarrollo financiero

ESTRECHOS VÍNCULOS ENTRE LAS REMESAS Y EL DESARROLLO

Mejorar el sistema financiero de una economía es importante para el crecimiento y el desarrollo nacionales (Levine, 2004; Banco Mundial, 2007). Los sistemas financieros pueden proporcionar información sobre las oportunidades de financiamiento y contribuir así a asignar capital productivo a la economía. Además, el desarrollo financiero y la movilización de capital están estrechamente interrelacionados, ya que los instrumentos financieros canalizan la inversión hacia actividades de mayor rendimiento, con positivas repercusiones para el crecimiento (Acemoglu y Zilibotti, 1997). En definitiva, el crecimiento económico y la reducción de la pobreza están muy ligados al desarrollo financiero¹.

Este vínculo hace que el continuo incremento de las remesas a América Latina estos últimos años presente un interés que va más allá del beneficio inmediato que esas transferencias suponen para los hogares que las reciben. El vínculo entre los flujos de remesas y el desarrollo económico ha sido analizado desde varias perspectivas; y la evidencia empírica muestra que dichos flujos pueden tener un impacto positivo en el desarrollo económico y en la reducción de la pobreza. Al respecto, Adams y Page (2003) han encontrado que las remesas tienen una significativa repercusión en la reducción de la pobreza, y la publicación *World Economic Outlook* del FMI de 2005 llega a similar conclusión.

Para el caso de América Latina, al menos a nivel microeconómico, las remesas resultan tener un efecto general positivo. Algunos estudios sobre la mortalidad infantil y el peso de nacimiento en México han desvelado que las remesas contribuyen a reducir la mortalidad de los niños y están relacionadas con una mejor salud de éstos². Además, las remesas producen asimismo efectos claros sobre el nivel de vida de los hogares que las reciben (Cardona Sosa y Medina, 2006), ya que, por ejemplo, pueden conducir al establecimiento de empresas; en un estudio sobre la creación de empresas en 30 municipios mexicanos, Massey y Parrado (1998) hallaron que las rentas del trabajo en Estados Unidos constituían una fuente sustancial del capital de establecimiento del 21% de las nuevas empresas. De igual modo, Dustmann y Kirchamp (2001), encontraron que el ahorro de los migrantes retornados podía convertirse en un importante elemento del capital de establecimiento de las microempresas. Por último, también se ha puesto de manifiesto que las remesas mejoran los indicadores educativos de los niños de los hogares que las reciben³.

Si bien la contribución de las remesas en la educación, la salud, la reducción de la pobreza y la creación de empresas ha sido demostrada sobradamente por una serie de estudios, sus consecuencias en el desarrollo financiero resultan más desconocidas y no existe evidencia clara de su función en la superación

El sistema financiero de un país desempeña un notable papel en el desarrollo de éste. Aunque a menudo ignoradas, las remesas también pueden contribuir

de la brecha de “inclusión financiera” que caracteriza a la mayor parte de los migrantes remitentes y sus familias. Los migrantes y sus familias no suelen ser titulares de cuentas bancarias ni recurren a préstamos bancarios ni gozan de otros servicios del sector financiero formal. Los estudios sobre este fenómeno suelen calificarlo como falta de “bancarización”, término que se adoptará aquí en lo sucesivo por una cuestión, si no de estética, sí de concisión.

El presente capítulo intentará dar una idea aproximada de las implicaciones que los flujos de remesas tienen para la bancarización tanto de remitentes como de destinatarios, y examinará hasta qué punto las remesas facilitan el acceso al sistema financiero. Volviendo al marco conceptual de tres flujos establecido en el capítulo 1 de la presente publicación, las remesas constituyen en principio los flujos de dinero que acompañan a los flujos de personas. Pero este capítulo analizará asimismo el nexo de éstas con el flujo de ideas: las remesas pueden, por ejemplo, ampliar y profundizar los mercados financieros, lo que reportará beneficios adicionales a las familias de los migrantes y, de forma más general, a las comunidades y regiones de origen de éstos y, en este sentido, se examinará también la forma en que los flujos de remesas pueden generar un mercado para nuevos bienes y servicios, como la banca móvil.

REMESAS Y ACCESO A LOS SERVICIOS FINANCIEROS

¿Las remesas pueden contribuir a la bancarización en América Latina?

Una mayor renta per cápita y un mejor acceso a los servicios financieros van de la mano

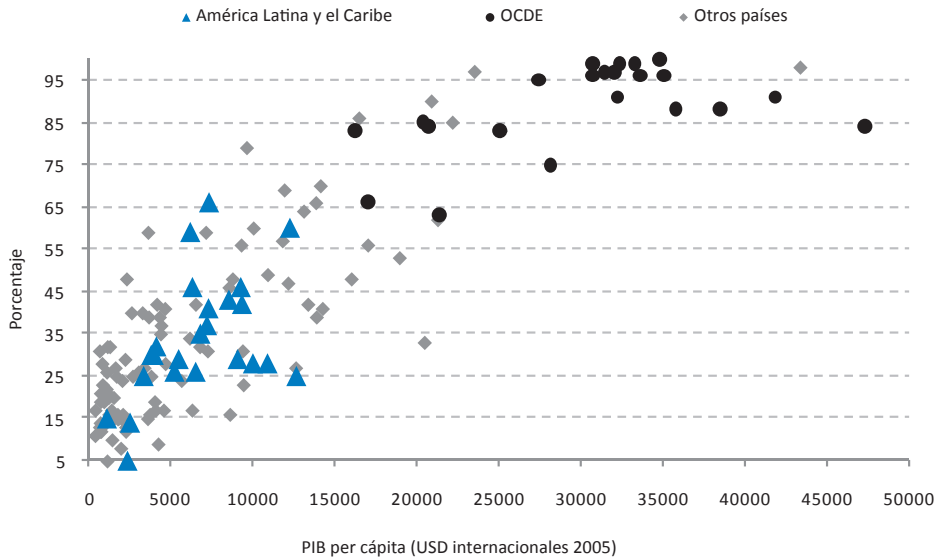
Garantizar el acceso de la población pobre a los servicios financieros se ha convertido en un importante objetivo para los actores políticos latinoamericanos. Un mayor grado de acceso a los servicios financieros por parte de la población suele venir acompañado de un mayor nivel de renta per cápita. Esta observación se ha plasmado en la gráfica 4.1, que sirve asimismo para resaltar las sensibles disparidades, tanto de bancarización como de renta media, existentes entre los países latinoamericanos y caribeños por una parte y los países de la OCDE por otra (para la mayoría de los migrantes, estos dos grupos corresponden a países de origen y de destino, respectivamente).

¿Cómo afectan las remesas al desarrollo financiero? La respuesta a esta pregunta dista mucho de ser obvia⁴. Una primera visión apunta que las remesas permiten a ciertos sectores de la población acceder a productos y servicios financieros que no estarían a su disposición de otra forma; cuando los bancos se muestran más inclinados a extender los servicios financieros a los receptores de remesas, aumenta el desarrollo financiero, ya que si los receptores de remesas ingresan el dinero que reciben en el banco, la consiguiente multiplicación de depósitos puede repercutir en los activos bancarios y, por ende, facilitar el crédito a otros sectores de la economía. La visión contraria señala que será *menos* probable que los receptores de remesas soliciten un crédito, ya que, al ser sus limitaciones económicas menores que las de sus vecinos por el hecho de recibir dinero del extranjero, su demanda de crédito podría ser también menor. Según esta visión, las remesas podrían deprimir la demanda de crédito, aun si aumentan la oferta posible de fondos. Analizando indicadores como la proporción del crédito vivo y de los depósitos bancarios en relación con el PIB, Aggarwal *et al.* (2006) han hallado que las remesas tienen un impacto positivo en el desarrollo financiero; sin embargo, su resultado fue menos significativo en América Latina que en otras regiones. El hecho de que la región no haya aprovechado plenamente los flujos de remesas para reforzar su infraestructura financiera parece sugerir que

La evidencia empírica corrobora la opinión de que las remesas pueden impulsar el desarrollo financiero, algo alentador para una región con poca bancarización y numerosas remesas

serán necesarias medidas adicionales con el fin de asegurarse las ventajas de la profundización financiera observadas en otros lugares.

Gráfica 4.1. Proporción de la población con acceso a servicios financieros y PIB per cápita



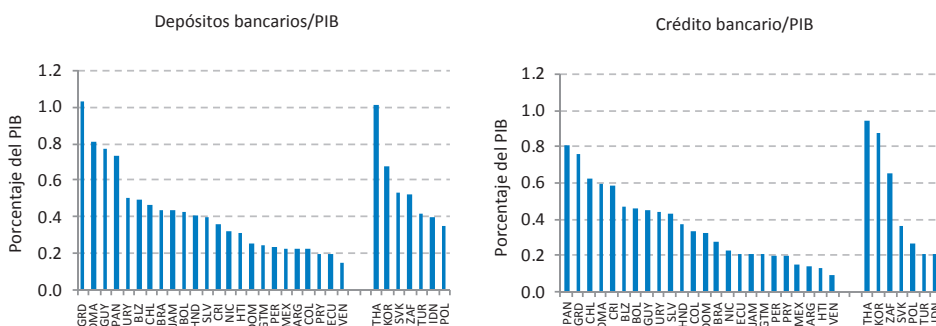
Nota: Los países latinoamericanos y caribeños son: Argentina, Belice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, Ecuador, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, con base en Honohan (2006).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/727444643768>

Sea cual sea el indicador que se utilice para medir el desarrollo financiero, América Latina arroja sistemáticamente resultados apretados. La gráfica 4.2 compara a los países de la región con otros, empleando las mismas medidas convencionales que sustentan el análisis de Aggarwal *et al.*

Gráfica 4.2. Depósitos bancarios y crédito bancario en América Latina (Promedio 2000-06)

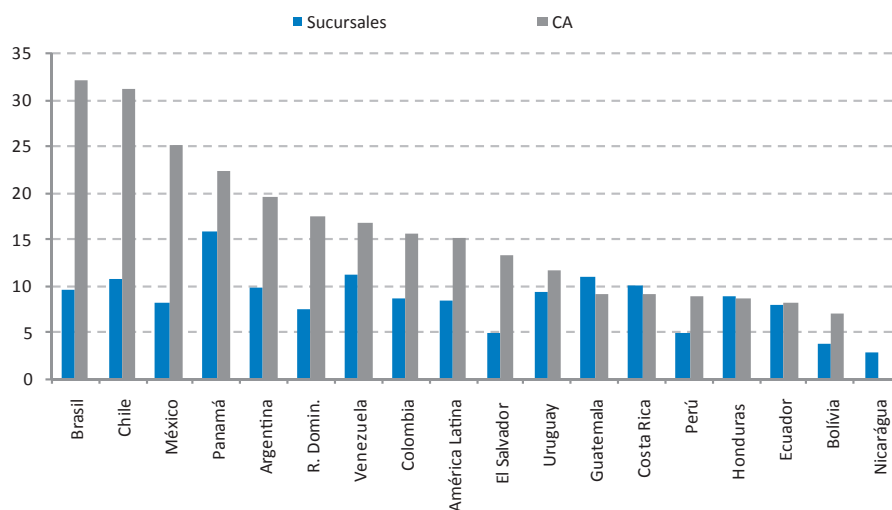


Fuente: Beck *et al.* (2000, actualizado en 2008).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/727510126865>

Pero el desarrollo financiero no sólo se mide por indicadores de profundidad, como la proporción de crédito o depósitos en relación con el PIB, sino también por la cobertura y la intensidad de uso del sistema financiero (gráfica 4.3). Los indicadores de cobertura, tales como el número de cajeros automáticos (CA) o de sucursales bancarias por habitante, muestran que la región América Latina y el Caribe (ALC) se halla rezagada: en promedio, la región cuenta con 8.5 sucursales y 15 CA por cada 100 000 habitantes, frente a 31 y 64, respectivamente, en los países desarrollados (Beck *et al.*, 2005). Además, los indicadores de intensidad de uso del sistema financiero, tales como el número de préstamos o de transacciones no realizadas en efectivo, por cada 100 000 habitantes, confirma la anterior imagen de una región con escaso nivel de desarrollo financiero. Todo lo anterior viene corroborado, a su vez, por indicadores de desarrollo financiero no relacionados con los hogares: en términos de capitalización del mercado, liquidez o emisión de obligaciones societarias, América Latina está muy por debajo de otras regiones emergentes como Asia Oriental o Europa Oriental (García Herrero *et al.*, 2003; de la Torre *et al.*, 2006).

Gráfica 4.3. Número de sucursales bancarias y cajeros automáticos por cada 100 000 habitantes



Fuente: Felaban (2007).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/727524854721>

Son muchos los factores que pueden explicar este fenómeno, incluidos la desconfianza en el sector bancario, la poca capacidad de ahorro de los hogares, el escaso grado de penetración bancaria, una competencia inadecuada, la ineficacia o los elevados costes de intermediación. Y no cabe duda de que existe una gran laguna en términos de educación financiera de una gran parte de la población; muchas personas simplemente no son conscientes de las ventajas (y los costes) de los servicios financieros⁵. Un estudio (LIRS, 2005) registró que casi el 50% de los inmigrantes latinoamericanos en Estados Unidos no tenía una cuenta bancaria para realizar transacciones; más del 40% de los trabajadores latinos confesaron "no saber nada" de inversión o ahorro para la jubilación, frente al promedio del 12% del total de trabajadores. Las diferencias culturales en la región también resultan importantes a la hora de explicar el éxito o el fracaso de nuevas plataformas o tecnologías para el envío de remesas.

En el ámbito institucional, las deficiencias del marco normativo han mermado los esfuerzos por incrementar el acceso a los servicios financieros. También puede ser que la larga historia de falta de crédito y crisis en América Latina haya dejado una sensación general de desconfianza hacia el sector financiero. Aunque se ha logrado cierto progreso en la regulación y supervisión del sistema financiero de algunos países, los hogares latinoamericanos siguen considerando con escepticismo la solidez del sector financiero y aún permanece vivo el recuerdo de las diversas crisis bancarias. Asimismo, se ha señalado la concentración del sector bancario, que es relativamente alta en la mayoría de los países latinoamericanos, lo que potencialmente reduce la competencia⁶. La llegada de los bancos extranjeros en los años 1990 (tras una década de crisis) pretendía estimular la competencia y una mayor eficacia en el sector mediante la introducción de nuevas capacidades tecnológicas y técnicas de marketing. Sin embargo, la capacidad –y el afán– de la industria por llegar hasta los sectores más desfavorecidos de la población sigue poniéndose en tela de juicio.

La escasa bancarización puede ser el reflejo de ciertas características del sector, como la concentración o la desconfianza de los usuarios hacia las instituciones financieras

En todo caso, no cabe duda de que los bancos no han aprovechado en toda su extensión la ocasión que les ha brindado la “bonanza de remesas” de la última década (véase el capítulo 2), ya que no se ha producido una profundización del acceso a los bancos en la región. La creación de ramas de negocios especializadas en remesas puede ofrecerles una nueva oportunidad. Hasta hace poco, la mayoría de migrantes recurría a cauces en su mayor parte informales para enviar el dinero a sus países de origen; como respuesta, se han multiplicado los operadores de transferencia de dinero, las llamadas empresas remesadoras, que han demostrado ser eficaces en términos de distribución –alcanzando pueblos remotos si era necesario– aunque no siempre en términos de coste porcentual. Su expansión parece haber abierto los ojos recientemente a los bancos sobre las posibilidades de ese mercado, pero es probable que la labor que espera a éstos sea ardua, dado el estatus dominante de las remesadoras, su servicio indudablemente eficaz y, por lo general, sus menores costes de envío.

Suele argumentarse que formalizar las plataformas mediante las que las remesas se envían a los países de origen de los migrantes alentaría a una mayor bancarización. La inclusión financiera tanto de los migrantes como de los beneficiarios de las remesas es sin duda un objetivo político válido para propulsar los beneficios de la migración, pero debería cubrir tanto la capacidad de los migrantes de acumular depósitos, como su acceso al crédito. Sin embargo, en la práctica, no está probado que un mayor grado de bancarización (medida por los depósitos) haya conllevado mayor acceso al crédito y a mayor número de servicios financieros para los hogares que dependen de las remesas. En suma, incrementar el *acceso a los bancos* es una etapa legítima de este camino, pero la política no debería perder de vista el verdadero objetivo, una mayor *inclusión financiera*.

El amento del acceso a los bancos por parte de los remitentes de remesas debería estar acompañado de un incremento de su inclusión financiera, disminuyendo las barreras al crédito

Lograr un marco adecuado

Tanto en América Latina y el Caribe como en otras partes, la respuesta de las instituciones financieras ante el incremento de las remesas ha sido variada. En el contexto de la evolución del marco operativo a través del que se envían las remesas, los bancos privados, las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito han adoptado medidas para proporcionar servicios a su (potencial) cartera de clientes migrantes⁷.

Las remesadoras especializadas fueron las primeras, mucho antes que los bancos comerciales, en centrarse en este mercado y, rápidamente, se posicionaron con ventaja en términos de experiencia, alcance y, sobre todo, redes financieras, que extendieron como resultado de su presencia casi en solitario en ese mercado

durante años. Sólo en la última década, los bancos comerciales han parecido ver en el modelo de negocio de las remesas no solamente una oportunidad para ampliar su cartera de clientes, sino también un servicio financiero rentable en sí.

Las cifras relativas al acceso a los bancos de la población migrante asentada en los países de la OCDE reflejan claramente las dificultades con que se enfrentan los bancos. En consecuencia, algunas entidades han decidido adaptar su modelo de negocio con el fin de dirigirse específicamente a los migrantes, siguiendo dos estrategias generales: bien se brinda a los migrantes los mismos servicios que a los clientes nativos, bien se establecen sucursales específicas para los clientes migrantes, en las que se ofrece un abanico de servicios creados a medida para la población migrante, tales como seguro de repatriación, transferencias de dinero gratuitas, certificados de residencia, servicios de viajes *low-cost*, asesoría jurídica o préstamos vivienda. Con el fin de extender sus redes hasta el "tramo final" de la entrega de remesas, los bancos y las cajas de ahorro han creado a veces su propia remesadora (como en el caso del BBVA o el Banco Santander en España) o se han asociado con una o varias remesadoras ya asentadas en el mercado para completar sus propias transacciones.

Los sistemas de pago son variados, al igual que las remesadoras, a pesar de que éstas están hoy más integradas que en el pasado. La armonización, sobre todo transfronteriza, no podrá sino redundar en beneficio de todos

Uno de los principales retos a los que se enfrenta cualquier operador a la hora de implantar una infraestructura para el envío de remesas a América Latina es tener que tratar con la miríada de sistemas de pago existentes en la región. Los sistemas de pagos constituyen claramente una parte fundamental de la infraestructura financiera de un país y del adecuado funcionamiento de cualquier sistema financiero, ya que son los medios a través de los cuales se transfieren los fondos entre agentes⁸. La necesidad de agentes pagadores locales en cada país receptor ha generado una gran diversidad de respuestas por parte de los participantes del mercado de remesas, que no hace sino reflejar las diferencias de los propios modelos de negocio y del contexto financiero de cada país receptor. Tras estar al margen durante años, las remesadoras tienen hoy buen cuidado de señalar que cumplen con todos los requisitos de los sistemas de pago de los países en los que operan, y sus transferencias se canalizan a través de establecimientos de crédito o del sistema bancario de pagos locales (véase BPI, 2007). Por lo tanto, las transferencias de las remesadoras están más integradas en el sistema financiero que antaño.

164

América Latina sigue teniendo una plétora de sistemas de pago poco o nada integrados. Su armonización constituye una prioridad para la integración financiera de la región, por lo que, actualmente, existen varias iniciativas en curso al respecto⁹. Una de las más sobresalientes en la promoción de las transferencias transfronterizas de banco a banco es Directo a México, entre la Reserva Federal de Estados Unidos y el Banco de México. Directo a México se diseñó como un servicio de transferencias de cuenta a cuenta que utiliza un sistema de pago común, por lo que los costes marginales de las transacciones son bajos y, por ende, pueden ofrecerse tipos de cambio muy competitivos a los clientes¹⁰. Otra característica de este sistema es que esos tipos de cambio y los costes de las transferencias son independientes del importe transferido. El éxito de Directo a México lleva a pensar que debería considerarse la posibilidad de crear una plataforma similar en otros corredores de la región.

Los acuerdos bilaterales entre instituciones o nacionales son útiles, pero se necesitan acuerdos transfronterizos

Por su parte, recientemente, las instituciones financieras de los países de la OCDE se han mostrado muy activas para alcanzar acuerdos con sus homólogos de las economías receptoras de remesas. En este sentido, se han multiplicado los esfuerzos, buscando instituciones "hermanadas" (en particular, entre las cooperativas de crédito), creando empresas conjuntas (*joint ventures*) o cerrando acuerdos comerciales (por ejemplo, con remesadoras locales), todo lo cual ha tenido cierto impacto en los precios y las economías de escala. Por otra parte, otros acuerdos han intentado responder a las demandas de regulación en los

países receptores sellando alianzas con los agentes locales que cumplen con los requisitos requeridos. Simultáneamente a todos esos acuerdos adoptados en el marco individual de las instituciones financieras, se han extendido los acuerdos entre los órganos de la industria o reguladores. Ejemplos en este sentido serían el acuerdo alcanzado por el Gobierno español en 2007 con la Asociación Española de Banca (AEB) y la Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA) con la intención de facilitar los servicios de transmisión de dinero y reducir los costes de éstos, así como la iniciativa del Banco Central de Ecuador para posibilitar el acceso de las cooperativas de crédito al sistema de pago nacional. Con todo, estos acuerdos siguen circunscritos al ámbito nacional, y será necesario redoblar esfuerzos para concluir acuerdos transfronterizos.

Seguir avanzando: vías para mejorar la bancarización

Uno de los principales obstáculos para la bancarización a través de las remesas es la debilidad del sistema bancario en los países receptores de remesas en términos de profundidad, cobertura y utilidad para las familias receptoras, cuyos indicadores comparativos se han presentado anteriormente en este mismo capítulo¹¹. La variedad de infraestructuras financieras implicará que en las diversas zonas de América Latina y el Caribe será necesario aplicar estrategias de bancarización diferentes. Además, los factores que influyen en los alicientes que puede presentar la bancarización dependen de las condiciones específicas de cada país, tales como la forma y el nivel de tributación de las transacciones financieras.

La utilización de las oficinas postales como base de la ampliación de los servicios de remesas ha encontrado cierto número de defensores en los últimos años. No cabe duda de que las estafetas de correos cuentan con un amplio nivel de cobertura entre la población de algunos países. Sin embargo y a menudo por esta razón, los acuerdos jurídicos de exclusividad entre las oficinas de correos y remesadoras internacionales pueden resultar anticompetitivas y favorecer el desarrollo de monopolios sobre las remesas. Es lo que se está produciendo, de hecho, en algunos países africanos.

Se calcula que, aunque el 80% de los migrantes remitentes de remesas posee una cuenta bancaria, sólo el 20% de las remesas se transfiere a través de los bancos, y sólo el 43% de los remitentes de remesas tiene cuenta bancaria en su país de origen. En términos generales, los migrantes latinoamericanos y caribeños se encuentran en el escalón medio de los grupos de migrantes que utilizan el sistema bancario para sus transferencias, lo que refleja cierta señal de desconfianza hacia el sistema bancario por parte de los remitentes o de los destinatarios.

Los migrantes pueden querer evitar el canal bancario por infinidad de razones racionales. El ejemplo más obvio serían los costes elevados inherentes a este canal, ya sea debido a la normativa o a la baja densidad del sistema financiero. Pero también los impuestos sobre las transacciones financieras pueden inducir a recurrir a los cauces informales en algunos países¹². A los anteriores ejemplos, cabe sumar el escollo que representan las múltiples exigencias administrativas para abrir una cuenta bancaria o acceder al crédito y, a menudo, la falta de productos financieros adaptados a la situación de las zonas rurales.

Cabe preguntarse cómo han intentado alentar la bancarización las instituciones financieras. Un primer paso ha sido la suscripción de acuerdos entre bancos y cooperativas de crédito con socios locales, para lo que ha sido determinante el respaldo público. Las transferencias cuenta a cuenta constituyen pues la iniciativa inicial para fomentar otras formas de compromiso entre los beneficiarios y las instituciones financieras y, al respecto, puede decirse que se ha cosechado cierto éxito: así, por ejemplo, entre 2005 y 2007, se registró un aumento

Las remesas, en sí, no garantizan la inclusión financiera ni en el país remitente ni en el receptor

165

La proporción de las transferencias cuenta a cuenta ha pasado del 4% al 20% en España

del 4% al 20% de la proporción de este tipo de operaciones en relación con las transferencias totales realizadas desde España. A partir de esa relación originaria, varios programas han tratado de ampliar los servicios y, por ejemplo, los clientes del Banco de Crédito del Perú pueden utilizar las remesas como aval de crédito, otras instituciones han creado planes de seguro para sus clientes. Un instrumento innovador introducido por algunas instituciones, mientras que ha gozado de cierto éxito, es la remesa finalista, en la que el remitente especifica el fin al que debe destinarse el dinero enviado¹³. Huelga decir que, cuando las remesas llegan a través del sistema bancario, existen muchas probabilidades de que permanezcan en él.

La feminización de las remesas a América Latina y el Caribe –es decir, el creciente papel que desempeñan las mujeres en el envío de transferencias– se explica en gran medida por la actual crisis económica. Aunque ya antes de la presente crisis, en América Latina, se registraban diferencias por razón del sexo en la frecuencia y las cantidades de las transferencias de los migrantes (proporcionalmente, las mujeres iniciaban un mayor número de remesas y también tendían a enviar cantidades superiores a las de los hombres), esa diferencia parece estar agrandándose hoy. En España, las mujeres realizan el 60% del total de remesas pese a representar menos del 60% de la población migrante¹⁴. Uno de los factores subyacentes detrás de este fenómeno podría ser el diferencial de las tasas de desempleo entre las actividades dominadas por los hombres, como la construcción, y aquellas en que las mujeres son preponderantes, como el servicio doméstico o los servicios personales. En todo caso, el creciente compromiso femenino contrasta con el acceso tradicionalmente restringido de las mujeres a los servicios financieros en los países en desarrollo¹⁵; de hecho, es aún notable en la actualidad la falta de productos específicamente destinados a las mujeres. A pesar de que las iniciativas de microfinanzas –a menudo dirigidas a mujeres– han contribuido a acortar las diferencias, aún queda mucho por hacer en este ámbito.

Habida cuenta del impacto de las fluctuaciones cambiarias en las remesas, cabría promover instrumentos que palien ese riesgo

166

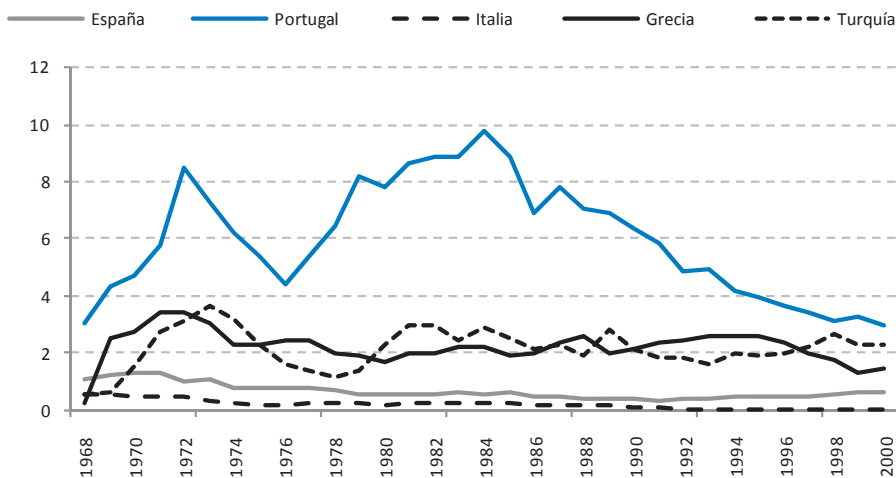
El análisis de los flujos de remesas apunta a que éstos dependen de variables macroeconómicas externas fundamentales, como el tipo de cambio. Aunque los flujos de remesas pueden considerarse estables comparados con otros flujos de capitales, no están exentos de verse afectados por la apreciación del tipo de cambio de la moneda del país receptor en relación con la del país remitente. En ese caso, el poder adquisitivo real de los receptores de remesas puede verse erosionado y éstos pueden preocuparse por las posibles fluctuaciones futuras. En este contexto, los gobiernos tienen un papel potencial que desempeñar, proporcionando instrumentos que, al menos, faciliten los ingresos procedentes de las remesas. Entre esos instrumentos, cabría destacar la posibilidad de trasladar el riesgo cambiario de los migrantes a un organismo oficial o la protección comercial. De igual modo que se crearon fondos de estabilización para gestionar el exceso de rendimiento durante los auges de los precios de los productos básicos, podrían constituirse fondos similares para garantizar que los receptores obtengan las remesas a un tipo de cambio a largo plazo, menos volátil, con la condición de que las transferencias se realicen por cauces bancarios¹⁶. Con esto, los gobiernos mitigarían el riesgo cambiario y promoverían, a un tiempo, la bancarización.

Sacar lecciones de la Historia

Las entradas de cuantiosos flujos de remesas no constituyen una novedad (Esteves y Khoumour-Castéras, 2009); véase el recuadro 4.1). En la “era de la migración en masa” de 1870-1913, las tasas de migración de numerosos países superaron, proporcionalmente, a las que se observan en la actualidad y dieron lugar a la creación de sofisticados servicios financieros para satisfacer

las necesidades de los migrantes. En una etapa posterior, España, Grecia, Italia, Portugal y Turquía registraron *booms* migratorios en los años 1960, acompañados de los correspondientes auges de los flujos de remesas. En realidad, hasta algún momento de los años comprendidos entre 1950 y 2000, los diferentes países de la Europa meridional no pasaron de ser países de origen de migración a ser países de destino (Venturini, 2004). Esta dilatada experiencia migratoria los convirtió en países receptores de remesas durante largos años y, en el caso de los países mediterráneos, las remesas siguieron aumentando hasta principios de los años 1980, todo lo cual se ha plasmado en la gráfica 4.4¹⁷.

Gráfica 4.4. Entrada de remesas en una selección de países de la OCDE
(Porcentaje del PIB)



Fuente: Venturini (2004).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/727557072077>

Los mecanismos empleados para transmitir esas remesas eran similares a los actuales. Venturini (2004) ha identificado cuatro vías principales: transferencias financieras formales (a través de bancos, oficinas de correos, etc.); transferencias informales mediante redes no oficiales; compra y envío directo de bienes; y transferencias mediante un sistema de compensación financiera.

En esos países, pueden encontrarse ya políticas que, en aquel entonces, facilitaron el impacto de las remesas en el sistema financiero. Algunos de esos países de la OCDE multiplicaron los incentivos, verbigracia, el ofrecer cuentas bancarias para los remitentes de remesas con tipos de interés más elevados o menores barreras de crédito. España, por ejemplo, contaba con un sistema extremadamente desarrollado: su política de “pesetas convertibles” permitía a los nacionales no residentes ser titulares de una cuenta bancaria denominada en moneda extranjera a fin de alentar la repatriación de las remesas. Para ello, el gobierno español acordó además beneficios fiscales a los migrantes que abriesen cuentas en pesetas convertibles¹⁸. Aunque el modelo español fomentó con éxito la entrada de remesas, es improbable que pudiese reproducirse en la actualidad, dado que se basaba en el contexto de aquel entonces, con mercados financieros sustancialmente menos liberalizados; en la expectativa de contar con elevadas tasas de migración de retorno que, como han ilustrado los capítulos 2 y 3 de la presente publicación, pueden no ser válidas hoy; y en la confianza de los migrantes en el sistema financiero de su país de origen.

Resulta instructiva la experiencia de los países receptores de remesas de los países del Sur de Europa durante el siglo XX. Sin embargo, sus políticas reflejan un marco financiero muy diferente del actual

Al igual que ocurre hoy, en aquellos momentos los migrantes se decantaron por remitir su dinero a través del sistema bancario siempre que éste constituyese la mejor opción disponible para ellos. En particular, si las sucursales bancarias estaban convenientemente ubicadas para ellos en el país anfitrión y para sus allegados en el país de origen. Cuando eligieron realizar las transferencias por el sistema bancario, sus remesas propulsaron el desarrollo bancario en los países de la OCDE de referencia, lo que, a su vez, conllevó una mayor utilización de los cauces oficiales (banca y remesadoras) por parte de los propios migrantes remitentes. El crecimiento de la red bancaria de los bancos griegos e italianos, por ejemplo, tuvo una positiva repercusión en los flujos de remesas de los migrantes albaneses transmitidos por cauces oficiales durante el periodo 1994-2006 (Karafolas y Sariannidis, 2009).

Las medidas políticas deberán promover la extensión de los servicios financieros a nuevos segmentos de la población. Facilitar acuerdos entre instituciones financieras es un primer paso consistente

En virtud de todo lo anterior, los actores políticos deberán reevaluar los incentivos que alientan o desalientan la bancarización y la extensión de los servicios bancarios a las poblaciones tradicionalmente excluidas. Favorecer la multiplicación de acuerdos entre instituciones financieras podrá constituir un primer paso, pero, más importante si cabe, será el considerar más detenidamente la provisión de instrumentos destinados a la población de migrantes del estilo de los descritos anteriormente.

Recuadro 4.1. El impacto de las remesas en el desarrollo financiero europeo antes de 1914

Por sorprendente que pueda parecer, enviar dinero a casa antes de la I Guerra Mundial no resultaba mucho más complicado que hoy. El negocio de la transferencia internacional de dinero floreció durante la segunda mitad del siglo XIX para responder a la demanda de los migrantes transatlánticos. Las ingentes cantidades de dinero remitidas como contrapartida de la migración en masa de ese periodo contribuyeron a la expansión y penetración de los servicios financieros tanto en los países de destino de los migrantes como en sus países de origen. Centrándose en estos últimos, Esteves y Khoudour-Castéras (2009) han estudiado un muestreo de las entonces emergentes economías europeas periféricas, caracterizadas por densos flujos de emigración. Los resultados hallados por estos autores apuntan a que las remesas tuvieron un considerable impacto en el desarrollo financiero, medido como el cociente de los depósitos totales en el sistema bancario y el PIB. Asimismo, estos autores han encontrado que las transferencias de los migrantes durante la "era de la migración en masa" (en sentido amplio, de 1870 a 1913) influyó más en la promoción del sector financiero nacional que otros flujos internacionales de capitales, lo que se explica por un triple proceso de institucionalización, densificación y bancarización.

Al principio de este periodo, la mayoría de los migrantes recurría a cauces de transferencia informales: envío de monedas o billetes por correo certificado u ordinario, entrega de un sobre con dinero a algún amigo o familiar que viajase de vuelta a casa, o transporte de sus propios ahorros cuando retornaban (Douki, 2001; Magee y Thompson, 2006a). Pero, a medida que creció el número de migrantes, surgió una creciente demanda de cauces más formales. Como resultado, irrumpieron nuevos agentes en el mercado de remesas, lo que suscitó un proceso de "institucionalización" gradual, esto es, la creación de una red estructurada de intermediarios financieros. En España, por ejemplo, los establecimientos mercantiles entraron en el mercado de remesas y, progresivamente, fueron convirtiéndose en entidades bancarias o integrándose en la red de sucursales de bancos nacionales o extranjeros (García López, 1992). También nacieron nuevos bancos, orientados hacia el negocio de remesas, como el Banco Hispano Americano en 1901 (hoy, parte del grupo Santander). Por su parte, en Italia, el proceso de institucionalización se vio alentado por el poder público que, en 1901, promulgó una ley sobre emigración con la que se pretendía canalizar las remesas a través de las instituciones financieras oficiales, en particular, extendiendo la red de oficinas de correos en las zonas rurales (Douki, 2001).

Al mismo tiempo, las instituciones financieras comenzaron a abrir más sucursales y ofrecer más servicios, lo que contribuyó a la "densificación" del sector financiero europeo. Aparecieron nuevos bancos para responder a la creciente demanda de transferencia de dinero y para atraer los ahorros de los retornados (Alves, 1993; García López, 1992). Los operadores locales también tuvieron que enfrentarse a la competencia de los bancos nacionales interesados en capturar una parte del mercado, como, por ejemplo, la expansión territorial de la Banca Commerciale Italiana, del Banco di Roma o del Credito Italiano (Douki, 2001). Además, los bancos extranjeros se implantaron en los mercados nacionales, como Banco Español del Río de la Plata, un banco argentino que instaló varias sucursales en zonas españolas de fuerte emigración.

Las remesas contribuyeron además a que numerosas familias consiguiesen acceder a los servicios bancarios, acelerando con ello el proceso de "bancarización" en los países europeos. Por ejemplo, la necesidad de cauces de transferencias internacionales más rápidos y seguros indujo un aumento de la demanda de transacciones cuenta a cuenta y, por consiguiente, de cuentas corrientes, tanto en los países receptores de remesas como en los remitentes. Por otra parte, la capacidad de los receptores de remesas para ahorrar parte de éstas y el número creciente de retornados fueron dos de los factores que favorecieron el desarrollo de las cuentas de ahorro (Magee y Thompson, 2006b); las instituciones financieras se adaptaron a esta nueva clientela ofreciéndole atractivos tipos de interés, lo que condujo al significativo aumento del número de titulares de cuentas; y, así, en Italia, la proporción de los ahorros de los emigrantes pasó de representar un 0.03 del total de cuentas postales a constituir el 4.4% entre 1890 y 1913 (Istat, 1958).

Comparados con los hallazgos contemporáneos de Aggarwal *et al.* (2006), los resultados de Esteves y Khoudour-Castéras revelan que la contribución de las remesas al desarrollo financiero fue mayor en la Europa anterior a 1914 que en los actuales países en desarrollo. Aunque seguramente quepa atribuir parte de esa diferencia a los bajos niveles de desarrollo de partida de la muestra histórica, también puede deducirse que, en las economías hoy en desarrollo, aún podrían mejorarse los posibles efectos indirectos que la migración podría producir en el desarrollo financiero, en concreto, mediante políticas que fomenten la democracia financiera. Concretamente, las políticas que faciliten el acceso a los servicios bancarios, proporcionen información sobre el mercado de remesas y contribuyan a garantizar la transparencia del sistema financiero podrían actuar como verdaderos catalizadores (Orozco y Fedewa, 2006; Terry y Wilson, 2005).

REMESAS Y BANCA MÓVIL

Como se señaló en la introducción de este capítulo, las remesas no sólo representan flujos de dinero, sino que pueden insuflar verdadero dinamismo a la innovación. Un ejemplo potencialmente importante es el creciente uso de la telefonía móvil para realizar operaciones bancarias, incluidas las transferencias internacionales de fondos. Éste es un caso típico de innovación desde múltiples puntos de vista: los pagos móviles y la banca móvil suponen el desarrollo de nuevos modelos de negocios, así como la aplicación de tecnología reciente –el teléfono móvil– a problemas económicos nuevos. En el contexto del presente análisis, cabe preguntarse, por lo tanto, si las remesas podrían impulsar este nuevo ámbito de innovación.

Los pagos móviles son una nueva forma de servicio financiero, en rápida evolución. Los operadores están presentes en toda la región

La aparición de nuevas plataformas tecnológicas ha constituido una transformación fundamental para el modelo de negocio de envío de dinero (al igual que lo fue el telégrafo para las instituciones decimonónicas objeto del recuadro 4.1).

Hoy en día, mediante “pagos móviles”, una persona puede utilizar su teléfono para abonar productos en una tienda, saldar la cuenta del restaurante, recibir ingresos públicos y, no menos importante, transmitir dinero a otros usuarios de teléfonos móviles y recibirlo de ellos. Este último tipo de operación tiene la virtud de poder convertirse en una herramienta esencial para las remesas. Recuero Virto (2009) presenta un análisis global del impacto de los pagos y la banca móviles en las remesas y contrasta la experiencia de países africanos y latinoamericanos. Si bien las sucursales bancarias y los cajeros automáticos llegan escasamente al 10%-20% de la población latinoamericana, el 80% de ésta posee un número de teléfono móvil. De hecho, una de las claves del éxito de los pagos móviles es la amplia extensión de su red de distribución. Además, los costes de transacción –en la actualidad, un 9% en un pago de 200 dólares estadounidenses (USD)– podrían reducirse sustancialmente por el incremento de la competencia, dado que los operadores de pagos móviles tienen costes (marginales) de capital y operativos bajos.

El despliegue de los servicios de pagos móviles suele estar dirigido por los bancos o por los operadores de telefonía móvil. Así como los bancos han ofrecido soluciones móviles en países como Argentina, Brasil, Chile y México, principalmente para consultas de información en cuenta, en otros países, como Paraguay, la República Dominicana o Venezuela, los operadores de telecomunicaciones son quienes están instaurando las soluciones móviles.

En las iniciativas dirigidas por los bancos, los pagos móviles sólo son posibles la menor parte de las veces, como en el caso de Argentina y Colombia. Por lo general, las soluciones bancarias se destinan a usuarios que ya poseen una cuenta bancaria, con lo que no hacen sino añadir un nuevo canal de distribución a los ya tradicionales constituidos por las sucursales y los cajeros automáticos. La medida en que los modelos dirigidos por los bancos integren plenamente soluciones de telecomunicaciones determinará la magnitud de sus futuras carteras de clientes en África, así como en América Latina y el Caribe. Si pretenden llegar a gran escala a la población no bancarizada, las entidades bancarias tendrán que capitalizar la extensión de las redes móviles (u otras redes de distribución amplias, como los supermercados o los puestos de lotería) para manejar la entrada y salida de pagos en efectivo.

En este sentido, aunque la expresión “banca móvil” se utiliza comúnmente para referirse sencillamente a los servicios de pagos móviles, en realidad, esta expresión cubre un abanico de servicios más amplio, entre los que se ofrece la consulta de saldo, la posibilidad de transferir dinero de una cuenta corriente a una cuenta de ahorro, etc. Hasta el momento, el gran ausente de esta lista es la posibilidad de realizar depósitos, con lo que se lograría una oferta bancaria realmente completa. Esto se explica en parte por el hecho de que las iniciativas de banca móvil son mayoritariamente atribuibles a los operadores de telecomunicaciones cuando los bancos son los que están, por naturaleza, mejor situados para recibir depósitos. Sin embargo, ni los bancos ni los operadores móviles (ambos entusiastas de servicios de pagos móviles rentables) están abriendo vías para expandir la recepción de depósitos. De ahí que, así como el mayor cuello de botella para los pagos móviles es normativo, para los depósitos móviles el problema radica en la capacidad y la voluntad de los Gobiernos de proporcionar los incentivos adecuados a las entidades privadas para que éstas ofrezcan esos servicios¹⁹.

El porqué de los pagos móviles: una cuestión de extensión de redes

La clave del éxito de los pagos móviles es la extensión de las redes de distribución de los operadores móviles. Su valor es mayor –y los pagos móviles más probables–

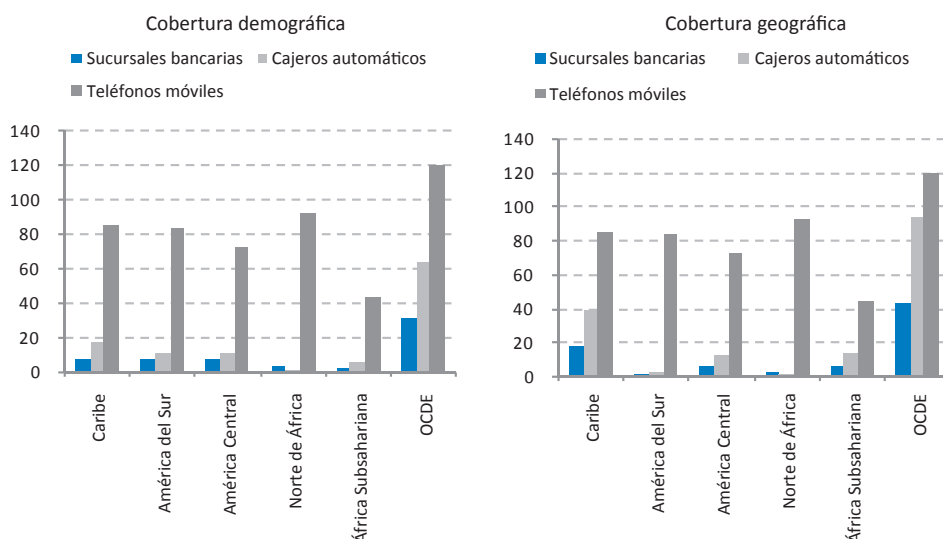
en los países en que el acceso a las sucursales bancarias y los cajeros automáticos es restringido. La gráfica 4.5 muestra la penetración de estos sistemas de pago tradicionales: un 10% en promedio, ligeramente superior en el Caribe. Como se ha apuntado anteriormente, la envergadura de estas redes es mucho más limitada que la de los operadores de telefonía móvil, que alcanza al 80% de la población²⁰.

Los pagos móviles para remesas se han desplegado con gran éxito en el África Subsahariana²¹. La telefonía móvil de esa región proporciona comunicación a cerca del 40% de la población, mientras que la densidad de sucursales bancarias y cajeros automáticos sigue siendo baja. El éxito comercial de estas iniciativas en el África Subsahariana induce a pensar que existe margen para un servicio similar en las zonas rurales de América Latina.

Por ahora, los pagos móviles en América Latina sólo han llegado a los clientes que ya eran titulares de una cuenta bancaria. Ejemplos de estos sistemas de pagos pueden encontrarse en Argentina (Red Link), Colombia (Redeban Multicolor) y México (Nipper), aunque aún en estado embrionario si se compara con el amplio uso de esta tecnología para recibir alertas o consultar la información en cuenta²².

Una de las ventajas competitivas de los pagos móviles es su alcance: es precisamente lo que los hace tan interesantes en términos de desarrollo

Gráfica 4.5. Redes de distribución – Cobertura demográfica y geográfica



Nota: La cobertura geográfica de sucursales y cajeros automáticos (CA) se entiende como el número de sucursales y de CA por cada 1 000 km², respectivamente. La cobertura demográfica de sucursales y CA se define como el número de sucursales y de CA por cada 100 personas, en cada caso. Para los teléfonos móviles, la cobertura hace referencia al número de líneas móviles por cada 100 habitantes.

Fuente: Centro de Desarrollo de la OCDE, con base en Recuero Virto (2009).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/727575840114>

Con todo, se están aplicando ya algunas soluciones móviles pioneras para aquellos que no están bancarizados. Entre las iniciativas en materia de pagos internacionales, por ejemplo, cabe destacar a Halcash, entre España y Ecuador, y a Celexpress, entre Estados Unidos y Colombia. Sin embargo, en ninguna de las dos, se explota plenamente la contribución móvil. Mejores ejemplos (con los operadores entre paréntesis) pueden hallarse en Jamaica (Mobile Money), Paraguay (Tigo), República Dominicana (Orange) y Venezuela (Diemo). Estos dos

grupos resaltan la diferencia entre los sistemas de pagos desplegados por los bancos y los desplegados por operadores. En el primer caso, los pagos móviles tienden a recurrir a la tecnología como un canal adicional y, por lo tanto, no suelen aplicar soluciones de negocio que exploten plenamente la disponibilidad de una amplia red (a través del operador) para pequeñas transacciones en efectivo. En el segundo caso, las soluciones propuestas por operadores se dirigen a los usuarios de móviles –no necesariamente bancarizados– y les permiten pagar en efectivo y sacar dinero a través de los puntos de distribución de la red móvil, lo que, en potencia, incluye cualquier quiosco o tienda que venda tarjetas prepagadas.

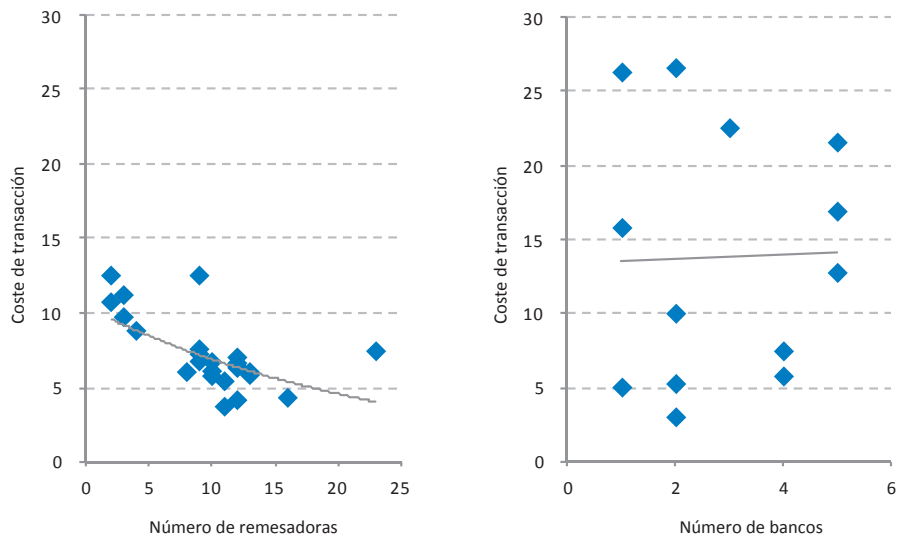
El porqué de los pagos móviles: cuestión de ventaja de coste

Los pagos móviles son también muy prácticos para el envío de pequeñas sumas dados sus bajos costes marginales

Unos elevados costes de transacción en el envío de remesas pueden justificar el recurrir a la tecnología móvil. La gráfica 4.6 muestra los costes de transacción porcentuales que implica enviar 200 USD a países latinoamericanos y caribeños a través de las remesadoras y de los bancos. Cada punto representa un corredor particular, por ejemplo, el dinero enviado del Reino Unido a Brasil o de España a Colombia.

Se observa que, así como los costes son muy similares entre remesadoras, varían sustancialmente de unos bancos a otros²³. Por otra parte, el grado de competencia, evaluado por el número de empresas que operan en un determinado corredor, parece reducir más claramente los costes para el cliente en el mercado de las remesadoras que en el bancario.

Gráfica 4.6. Costes de transacción de remesadoras y bancos – 200 USD
(Porcentaje del total)



Nota: El eje de abscisas representa el número de entidades (remesadoras o bancos según el caso) que operan en cada corredor en el país remitente de remesas. Los costes de transacción son los costes totales que supone enviar o recibir 200 USD en un corredor dado. Se ha mostrado la línea de tendencia.

Fuente: Centro de Desarrollo de la OCDE, con base en Recuero Virto (2009).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/727585747180>

La competencia desde fuera del sector bancario parece estar presionando a la baja los costes de transacción en América Latina y el Caribe, lo que coincide con la experiencia africana mencionada anteriormente. Además, si se comparan las diferencias de costes de transacción entre los países con gran presencia de remesadoras y los países con poca presencia de estas empresas, es evidente que los costes son menores en los países en los que la competencia entre remesadoras es fuerte. Las condiciones de mercado del país desde el que se envían las remesas parecen determinar en gran medida los costes totales de transmisión. Para América Latina, los costes medios de envío desde países con escasa presencia de remesadoras (como Canadá, Francia o Japón) representan aproximadamente un 15.5%, mientras en los países con fuerte presencia de remesadoras (España, Estados Unidos, Reino Unido) el coste medio es de tan sólo 6.6%.

Grandes clientes y pequeños clientes: adaptarse a ambos extremos del mercado

El importe de la remesa constituye un importante determinante del coste proporcional de la transacción. Tanto en el caso de los bancos como en el de las remesadoras, el coste proporcional de enviar 200 USD es superior en más de 5 puntos porcentuales al de remitir 500 USD²⁴. Aunque los bancos siguen siendo más caros que las remesadoras para las cantidades más grandes, la diferencia entre ambos agentes se va acortando. Esto ilustra que las redes internacionales de transferencia de dinero de los bancos parecen haber respondido históricamente a la necesidad de efectuar transacciones (a menudo comerciales) relativamente cuantiosas, lo que se refleja en sus elevados costes fijos, unas redes relativamente reducidas -concentradas en plazas comerciales más que en centros de población- y bajas economías de escala. Por el contrario, como recién llegadas, las remesadoras han sido capaces de diseñar redes a medida para una clientela al por menor y transferencias pequeñas pero frecuentes. En consecuencia, cuando los bancos han querido reorientarse hacia un negocio al por menor de poco margen y elevada frecuencia, se han visto obligados a transformar su modelo de negocio. Para ello, algunos bancos han concluido acuerdos con las remesadoras en una especie de intercambio de la infraestructura bancaria por los procedimientos uniformes de las remesadoras: el banco conserva su cartera de clientes y, al mismo tiempo, llega a los consumidores con un nivel de ingreso bajo o carentes de cuenta bancaria²⁵.

Pero la tecnología móvil puede incluso competir seriamente con las remesadoras y provocar en el mercado de éstas lo que éstas han producido en el de los bancos²⁶. Los operadores de telefonía móvil son competitivos cuando se trata de transferir pequeñas sumas porque tienen pocos costes marginales, tanto de transferencia como de gestión del dinero (de hecho, prácticamente inexistentes a corto plazo para un pago completamente automatizado realizado por mensaje de red de tipo SMS). Sus redes ya están construidas y cumplen con el requisito de mantener una base en efectivo para recibir pagos por los servicios de red; si además se considera que esto viene a sumarse a sus negocios de comunicación de voz (y datos) ya existentes, los aspectos económicos no pueden ser más tentadores.

Regulación: el principal cuello de botella para la banca móvil

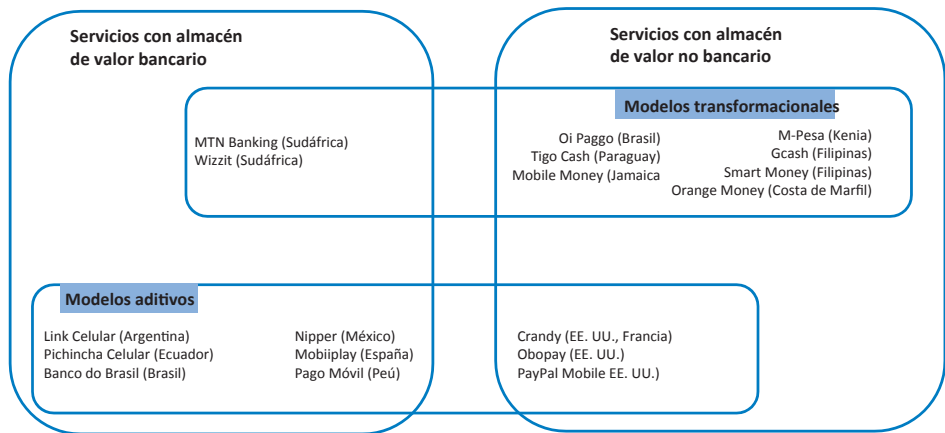
Hasta la fecha, la flexibilidad normativa ha permitido la aparición de un vasto abanico de soluciones tecnológicas para los pagos móviles²⁷. A medida que las

Los bajos costes de las remesadoras les permiten ofrecer tarifas atractivas para pequeños importes. Los servicios de pagos móviles pueden tener costes marginales incluso menores

No existe un modelo único para los pagos móviles: algunos están dirigidos por operadores de telecomunicaciones y, otros, por bancos

diversas soluciones tecnológicas siguen expandiéndose bajo la supervisión de las autoridades responsables de la regulación de las telecomunicaciones y de las instituciones financieras, existe la creencia de que, al final, podría desencadenarse una "guerra de normas", tras la que se impondría un modelo dominante. Como ya se ha apuntado anteriormente, y como bien se muestra en la gráfica 4.7, existe una diversidad similar en las estructuras comerciales: unas están dirigidas por los bancos, otras, por los operadores, y algunas son empresas conjuntas entre ambos agentes; en estas últimas, cierta participación de un banco bien implantado parece otorgar credibilidad a la empresa.

Gráfica 4.7. Estructuras organizativas de pagos móviles y banca



Fuente: Analistas Financieros Internacionales (2009).

La regulación es un escollo para transformar los pagos móviles en banca móvil, ya cubran el blanqueo de dinero, el uso de agentes o la recepción de depósitos

174

En realidad, el principal cuello de botella normativo es independiente de la tecnología o de la estructura comercial, y proviene de la regulación internacional, cada vez más estricta, en materia de antiblanqueo o antilavado de dinero (ALD) y lucha contra el financiamiento del terrorismo (LFT)²⁸.

Especial atención por parte de las autoridades de regulación merecen los agentes no bancarios del mercado de pagos móviles –tiendas, farmacias, oficinas de correos, etc. Las densas redes de distribución de los operadores de telefonía móvil constituyen la principal ventaja competitiva de éstos en la esfera de los pagos móviles, asimismo la falta de una regulación potenciadora que permita a los agentes no bancarios gestionar transacciones de ingreso o retirada de fondos podría obstaculizar la capacidad de los operadores para explotar dicha ventaja. La regulación en la materia puede no resultar sencilla, ya que, por ejemplo, será preciso definir las clases de negocio o las estructuras comerciales aptas, los servicios que pueden prestar, si pueden operar para varias redes, quién es responsable en caso de conflicto, dónde se archiva la información confidencial sobre los clientes y qué medidas de seguridad cabe aplicar.

Por fortuna, en numerosos países latinoamericanos y caribeños, existen ya normativas que cubren a los agentes no bancarios: en Brasil (desde 1973), Bolivia (2000), Perú (2005), Colombia (2006), Ecuador (2008) y México (2008). Brasil cuenta con la red de agentes no bancarios más extensa, con 32 100 puntos de servicio (incluidos puestos de lotería o tiendas de comestibles) a lo largo de todo el país, que prestan servicios de pago por cuenta de Caixa Econômica Federal, Bradesco, Banco Lemon y Banco Popular.

La tercera cuestión normativa que restringe la expansión de los pagos móviles es la distinción cada vez más difusa entre pagos (relacionados con una transferencia concreta) y depósitos (realizados para constituir un fondo de dinero que podrá ser transmitido posteriormente). Actualmente, la mayoría de los operadores no aceptan depósitos (al menos explícitamente), con el fin de evitar caer en el ámbito de aplicación de la normativa relativa a los depósitos. Sin embargo, la diferencia práctica entre prestar servicios de pago o de depósito depende, en su mayor parte, de cuánto tiempo el dinero pasa en el sistema; los operadores móviles aducen, por tanto, que cualquier saldo es de naturaleza puramente transaccional y no constituye un depósito.

De los pagos móviles a la banca móvil: ¿es posible?

A la vista de todo lo tratado anteriormente, conviene preguntarse si los pagos móviles podrían conducir a una mayor bancarización en América Latina. Una característica positiva en este sentido es que los pagos móviles abren un historial financiero para clientes que, de otro modo, no podrían contar con uno, y se convierten así, en una pasarela para la evaluación crediticia y el acceso al préstamo.

Hasta la fecha, el aumento del dinero móvil ha estado estrechamente vinculado a los pagos, pero estas actividades han fomentado la bancarización sólo de forma marginal. En su mayoría, los bancos han ignorado la oportunidad de convertir las remesas en depósitos, porque, en su modelo de negocio, la gestión de infinidad de minúsculos depósitos implicaría mayores costes administrativos y menor margen de beneficios. Por su parte, los operadores móviles no están dispuestos a aceptar depósitos y caer, así, en el ámbito de aplicación del régimen de regulación de éstos (a menudo oneroso). En estos dos aspectos, unas decisiones políticas acertadas podrían poner al servicio de la bancarización lo que hoy es ya un negocio próspero y creciente.

La cuidadosa aplicación de una política normativa puede contribuir a configurar el futuro de los pagos móviles en mayor beneficio del desarrollo

IMPULSO A LAS REMESAS

Como se ha visto, el fenómeno de las remesas no es nuevo y puede aprenderse mucho del pasado. Las experiencias de finales del siglo XIX y del periodo que siguió a la II Guerra Mundial en países con densos flujos de emigración, como España, Grecia, Italia o Portugal, resaltan la importancia de generar una *estructura incentivadora* que aliente a los migrantes a enviar dinero a sus países de origen, sobre todo por cauces formales. Algunas de las antiguas medidas para promover la canalización formal de las remesas a través de los bancos no podrían aplicarse hoy (por ejemplo, las cuentas corrientes denominadas en moneda extranjera, como en el caso de la iniciativa española de “pesetas convertibles”), pero otras han demostrado ser eficaces para atraer a los actuales migrantes, de lo cual se han proporcionado ejemplos en este capítulo, resumidos en el capítulo 6 de la presente publicación junto a sus implicaciones para la elaboración de políticas.

Los flujos de remesas han venido creciendo desde hace numerosos años, y hace tiempo que se considera que representan una inestimable oportunidad para extender el acceso al sistema financiero de aquellos hogares tradicionalmente excluidos. Con todo, los resultados han sido relativamente modestos, aunque existe una mejor comprensión de los factores que impiden que tanto remitentes como receptores de remesas recurran a los servicios financieros formales. Se han lanzado iniciativas para promover la bancarización (tales como las transferencias

Para garantizar los máximos beneficios de los flujos de remesas, los gobiernos deberán promover la transparencia en el mercado de transferencias monetarias y proporcionar la debida educación para sacar partido de ello

cuenta a cuenta, las remesas finalistas, la bancarización inducida), con mayor o menor éxito, y no cabe duda de que los marcos operativos y los servicios prestados tienen cada vez más en cuenta las necesidades de los migrantes. Desde luego, elevar el nivel de educación financiera de aquellos sectores que tradicionalmente tienen un acceso limitado a los servicios financieros constituirá la piedra angular de esta edificación, pero igualmente importante, y en muchos sentidos complementario, será el garantizar mercados competitivos y contestables para el negocio de transferencia de dinero. Por lo tanto, la transparencia en el mercado de las remesas podría actuar como catalizador de la bancarización. Los mercados serán contestables si los actores políticos se aseguran de que se difunda ampliamente la información relativa a los precios, proveedores y otros factores relacionados. Y podrán recortarse los costes si se alientan los contratos entre las instituciones financieras de los países remitentes y receptores de remesas.

La creación de nuevos instrumentos para amortiguar las fluctuaciones cambiarias podría fomentar a un tiempo las remesas y su formalización

Diseñar cuidadosamente fondos de estabilización o recurrir a derivados cambiarios puede garantizar un ingreso de remesas en moneda nacional para la clientela al por menor, sistema que, como contrapartida, produce de forma casi automática la bancarización de los migrantes. En este sentido, los Gobiernos, al ofrecer (o promover) sistemas de ese tipo, mitigan el riesgo cambiario para los remitentes de remesas al tiempo que fomentan la formalización de los cauces de envío.

Los pagos móviles pueden desarrollarse como impulsores de la bancarización o como una alternativa a ésta. La mayor distribución que suponen y los menores costes que inducen son los dos principales argumentos en su favor. Luego, la medida en que éstos puedan extenderse a la banca móvil dependerá de que se instaure un marco normativo más claro para esas instituciones híbridas, a medio camino entre las telecomunicaciones y las finanzas.

NOTAS

1. King y Levine (1993), Levine y Zervos (1998) y Beck *et al.* (2000) documentan la forma en que el desarrollo financiero se asocia a un mayor crecimiento. Además, Beck *et al.* (2004) han mostrado que el desarrollo financiero también conduce a menores niveles de pobreza y de desigualdad.
2. Véanse Kanaiaupuni y Donato (1999), Hildebrandt y McKenzie (2005), Duryea *et al.* (2005) y López-Córdova (2005).
3. En relación con la educación y el capital humano, Cox y Ureta (2003) para El Salvador, López-Córdova (2005) para México y Yang (2006) para Filipinas han evidenciado que las remesas reducen las limitaciones del hogar y conllevan mejores resultados educativos para los niños (Aggarwal *et al.*, 2006). De igual forma, en Colombia, las remesas influyen en los insumos educativos y los hogares beneficiarios gastan un 10% más en educación que los no beneficiarios.
4. Véase Aggarwal *et al.* (2006) para más detalles sobre los mecanismos que vinculan las remesas y el desarrollo financiero. Paralelamente, Giuliano y Ruiz-Arranz (2005) y Mundaca (2009) han mostrado que el impacto de las remesas en el crecimiento puede depender directamente del nivel de desarrollo financiero de un país.
5. En algunos países, se han elaborado planes de educación financiera para colmar esa laguna. La educación financiera resulta particularmente importante para grupos como los migrantes, tradicionalmente ignorados por el sistema financiero, ya que los orienta, entre otros aspectos, sobre servicios financieros básicos y programas de constitución de patrimonio, gestión y reparación de créditos, propiedad inmobiliaria o asistencia técnica a pequeños negocios y microempresas.
6. Tanto en Bolivia, como en Brasil, México, Panamá, Perú, la República Dominicana y Uruguay, los tres principales bancos comerciales representan más del 60% de los activos de todo el sistema bancario. Véanse Beck *et al.* (2000, actualizado en noviembre de 2008), y Micco y Panizza (2005).
7. El Centro de Desarrollo de la OCDE y los ministerios españoles de Hacienda y de Asuntos Exteriores y de Cooperación organizaron una conferencia conjunta en 2007 en la que se invitaba a cajas de ahorro, remesadoras y otras entidades a compartir su experiencia en la materia. La conferencia, titulada "Remesas y su impacto en financiación para el desarrollo: Análisis de los Marcos Operativos", formaba parte de una iniciativa más amplia del Gobierno español y otras instituciones para alentar un uso más productivo de las transferencias de los migrantes en sus países de origen. Iniciativas de esta misma índole se han emprendido en Estados Unidos, Francia, el Reino Unido y otros países de la OCDE.
8. Esos sistemas pueden clasificarse según diferentes criterios. En función de la naturaleza de las operaciones, se distingue entre sistemas *al por menor*, en los que se canalizan los pagos realizados por el público mediante cheques, transferencias y débitos directos, y sistemas *de grandes pagos*, en los que se liquidan, sobre todo, las operaciones entre instituciones financieras o de éstas con el banco central, así como las transacciones de los mercados financieros. En función de su alcance, puede distinguirse entre sistemas *nacionales* o *transnacionales*. Las remesas entrarían en la categoría de sistemas de pagos transnacionales al por menor. Los sistemas de pago también pueden clasificarse según el importe de las transacciones (sistema de alto valor frente a sistema de bajo valor), el momento en que se realizan (tiempo real frente a tiempo diferido) y el mecanismo de compensación y liquidación (liquidación neta frente a liquidación bruta) (Analistas Financieros Internacionales, 2009).
9. En 2002 el Banco de Pagos Internacionales (BPI) publicó *Principios Básicos para los Sistemas de Pago de Importancia Sistémica*, que, desde entonces, han constituido el marco de reforma y modernización de los sistemas de pago existentes. Las iniciativas en América Latina han seguido dicho marco, como en los trabajos del Comité Monetario Centroamericano (CMCA) o del Foro Permanente de Liquidación de Pagos y Valores del Hemisferio Occidental (FHO) (Analistas Financieros Internacionales, 2009).

10. Actualmente, el tipo ofrecido es el tipo de cambio interbancario oficial (FIX) menos 0.21%.
11. Véase Alberola y Salvado (2006) para un análisis más teórico del mercado de transferencia de dinero y de su impacto en el desarrollo financiero.
12. Recientemente, seis países latinoamericanos (Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Perú y Venezuela) han establecido impuestos sobre las transacciones financieras. Aunque en principio estos impuestos tenían un carácter temporal, se han ido prorrogando a la vista de su contribución a las finanzas del gobierno.
13. Algunas de las iniciativas para promover el uso a largo plazo de las remesas en la esfera de los hogares parecen prometedoras. Colombia (con su plan Mi Casa con Remesas), Perú (con el fondo Mi Vivienda) y El Salvador (a través de la Cámara Salvadoreña de la de Industria de la Construcción) han intentado dirigir los flujos de remesas hacia proyectos inmobiliarios *in situ*. Estos programas, en los que intervienen empresas de construcción y bancos locales, alientan a los migrantes a adquirir una vivienda en sus países de origen mediante la asignación de una parte de sus remesas. Las ferias de la vivienda para migrantes latinoamericanos en varios puntos focales (Londres, Los Angeles, Madrid y Nueva York) resaltan el potencial de éstos como fuente de financiamiento de viviendas en zonas con acusada escasez de capitales.
14. Véase Moré *et al.* (2008).
15. En Moldova, por ejemplo, Orozco (2007) ha encontrado que, aunque las mujeres representan el 65% de los receptores de remesas, su acceso a las cuentas corrientes es muy inferior al de los hombres. Véase también Armendáriz y Morduch (2005) y Banco Mundial (2007) en relación con las diferencias de género en el acceso a los servicios financieros.
16. Obviamente, la instauración de un programa de esa índole requerirá un conjunto mínimo de condiciones. En primer lugar, cualquier acuerdo entre instituciones financieras (o agrupación de hogares) y gobiernos debería estipularse a largo plazo y prever un coste de salida para los usuarios con el fin de prevenir la especulación. En segundo lugar, la determinación del tipo de cambio adecuado debería basarse en parámetros cuantitativos considerados a largo plazo y suficientemente independientes de las presiones políticas. Por último, dada la volatilidad de los flujos de remesas, sólo sería posible proteger del riesgo cambiario a una parte de esos flujos.
17. Para poner esos datos en contexto, valga como ejemplo el que, a finales de los años 1970, los flujos de remesas a Portugal eran de 10 a 17 veces mayores que la inversión extranjera directa; en Turquía, se observaron tasas parecidas.
18. España registró sus mayores auges de remesas en 1944-48 y 1953-59, muy condicionados por los *booms* económicos coetáneos en Argentina y Cuba. Véase García López (1989).
19. Algunos expertos consideran que la existencia de una regulación en materia de pagos móviles es un requisito previo del desarrollo del negocio más que una condición promotora.
20. Estrictamente hablando, hay 80 líneas de teléfonos móviles por cada 100 habitantes, aunque, en la práctica, una sola persona puede disponer de dos o quizá más líneas, para separar el uso profesional del privado o evitar los gastos de recargo entre redes.
21. Los ejemplos de pagos móviles con éxito en África han sido emprendidos por los operadores de telefonía móvil, en particular, M-Pesa en Kenia y MTN Mobile en Sudáfrica.
22. Brasil cuenta con 474 000 usuarios habilitados para acceder a información bancaria desde el teléfono móvil; México, con 134 000; y Chile, con 87 000.

23. El corredor más oneroso es el que une los Países Bajos con la República Dominicana, ya que en él los bancos cargan hasta un 26% del importe remitido. En el corredor entre Estados Unidos y El Salvador, los gastos bancarios ascienden sólo a un 3%. En el corredor entre España y América Latina, pueden apuntarse ejemplos concretos de ofertas comerciales recientes, en especial, los servicios Dinero Express del BBVA y Santander Envíos del Santander. En el servicio del BBVA, se cobra una comisión fija de 5 EUR si el importe es en efectivo y de 3 EUR si la transacción se realiza desde una cuenta bancaria hasta envíos de 3 000 EUR; estos gastos se anulan si el remitente suscribe un producto de cuenta corriente con el BBVA (el receptor puede pagar comisiones adicionales). En el caso del Santander, el servicio permite tres envíos gratuitos al mes por un máximo total de 2 000 EUR para los titulares de una cuenta corriente.
24. En el caso de los bancos, los costes de envío alcanzan el 11.1% (para 200 USD) frente al 6.1% (para 500 USD). Las correspondientes cifras para las remesadoras son el 7.2% y el 4.9%.
25. El Banco Salvadoreño, el segundo banco comercial de El Salvador, es un buen ejemplo práctico de la conexión entre remesadoras y bancos. Este banco está presente en la mayoría de Estados estadounidenses gracias a las alianzas selladas con algunas de las mayores remesadoras, entre las que se cuentan Western Union y Bancomer Transfer Services. Globalmente, el ejemplo de mayor alcance es el que proporcionan los acuerdos suscritos entre Western Union y el servicio de correos francés La Poste en numerosos países africanos.
26. De hecho, en el sistema de transferencia móvil más desarrollado hasta el momento, en Kenia, resulta diez veces más barato enviar 9 EUR por la red móvil M-Pesa que por una remesadora: donde M-Pesa carga una comisión del 5%, una remesadora tipo cobraría el 50% de un importe tan exiguo.
27. Han visto la luz tres grupos de soluciones: los *Unstructured Supplementary Services Data* (datos de servicio desestructurados suplementarios, USSD) y el conjunto de herramientas *Subscriber Identity Module Toolkit* (módulo de identificación del usuario, SIM), ambos con terminales estándar, y la tecnología *Wireless Application Protocol* (protocolo de aplicación sin cable, WAP), que requiere terminales más sofisticados. Tigo ha adoptado el envío de datos USSD en Paraguay, que permite utilizar un sistema abierto independiente de la red del operador móvil. En México, Banamex y Telcel han recurrido a las herramientas SIM; en este caso, se trata de sistemas propietario, por lo que sólo los miembros del operador móvil pueden transferir fondos. Nipper ha escogido la tecnología WAP en México.
28. Entre las normas ALD/LFT, la norma "conozca a su cliente" en concreto exige la debida diligencia para conocer a quienes efectúan las transacciones individuales, una exigencia que puede no ser fácil de cumplir en situaciones informales. Los requisitos ALD/LFT limitan asimismo los importes diarios y mensuales de las transacciones: un proyecto piloto desarrollado por M-Pesa para recibir pagos en Kenia desde el Reino Unido tuvo que ser abandonado finalmente por las dificultades que entrañaba el cumplir con las normas ALD/LFT.

REFERENCIAS

ACEMOGLU, D. y ZILIBOTTI, F. (1997), "Was Prometheus Unbound by Chance? Risk, Diversification, and Growth", *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, Vol. 105(4), pp. 709-51, agosto.

ADAMS, R.H. JR. y J. PAGE (2003), "International Migration, Remittances and Poverty in Developing Countries", *World Bank Policy Research Working Paper 3179*, Banco Mundial, Washington, DC.

AGGARWAL, R., A. DEMIRGÜÇ-KUNT y M.S. MARTÍNEZ PERÍA (2006), "Do Workers' Remittances Promote Financial Development?", *Policy Research Working Paper 3957*, Banco Mundial, Washington, DC.

ALBEROLA, E. y R.C. SALVADO (2006), "Banks, Remittances and Financial Deepening in Receiving Countries. A Model", *Banco de España Working Papers 0621*, Banco de España, Madrid.

ALVES, J.F. (1993), *Os "Brasileiros": emigração e retorno no Porto Oitocentista*, Faculdade de Letras da Universidade do Porto.

ANALISTAS FINANCIEROS INTERNACIONALES (2009), "Telefonía Móvil y Desarrollo Financiero en América Latina", Fundación Telefónica, Barcelona, España.

ARMENDÁRIZ DE AGHION, B. y J. MORDUCH (2005), "The Economics of Microfinance", MIT Press, Cambridge, MA.

BANCO MUNDIAL (2007), *Finance for All? Policies and Pitfalls in Expanding Access*, Banco Mundial, Washington, DC.

BECK, T., A. DEMIRGÜÇ-KUNT y R. LEVINE (2000), "A New Database on Financial Development and Structure", *World Bank Economic Review* 14, pp. 597-605. Actualizado en noviembre de 2008.

BECK, T., A. DEMIRGÜÇ-KUNT y R. LEVINE (2004), *Finance, Inequality and Poverty: Cross-Country Evidence*, Carlson School of Management, University of Minnesota, mimeo.

BECK, T., A. DEMIRGÜÇ-KUNT y M.S. MARTÍNEZ PERÍA (2005), "Reaching Out: Access to and Use of Banking Services across Countries", *Policy Research Working Paper 3754*, Banco Mundial, Washington, DC.

BPI (2007), *General Principles for International Remittance Services*, Banco de Pagos Internacionales, Basilea, Suiza.

180 CARDONA SOSA, L. y C. MEDINA (2006), "Migration as a Safety Net and Effects of Remittances on Household Consumption: The Case of Colombia", *Borradores de Economía*, Banco de la República, Bogotá.

COX, A. y M. URETA (2003), "International Migration, Remittances and Schooling: Evidence from El Salvador", *NBER Working Paper No. W9766*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

DOUKI, C. (2001), "Le territoire économique d'une région d'émigration: campagnes et montagnes lucquoises, du milieu du XIXE siècle à 1914", *Revue d'histoire moderne et contemporaine* 2/3, pp. 192-246.

DURYEA, S., J.E. LÓPEZ-CÓRDOVA y A. OLMEDO (2005), *Migrant Remittances and Infant Mortality: Evidence from Mexico*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC, no publicado.

DUSTMANN, C. y O. KIRCHAMP (2001), "The Optimal Migration Duration and Activity Choice After Re-Migration", *IZA Discussion Paper 266*.

ESTEVEZ, R. y D. KHOUDOUR-CASTÉRAS (2009), "Remittances, Capital Flows and Financial Development during the Mass Migration Period, 1870-1913", *Working Paper*, CEPII, París.

FELABAN (2007), *Promoviendo el Acceso en los Servicios Financieros. Qué nos dicen los datos sobre Bancarización en América Latina*. Estudio basado en la encuesta sobre el estado de la bancarización en los países de América Latina, Federación Latinoamericana de Bancos, Bogotá.

FMI (2005), *World Economic Outlook*, FMI, Washington, DC.

- GARCÍA HERRERO, A., J. SANTILLÁN, S. GALLEGO HERRERO, L. CUADRO SÁEZ y C. EGEA MARTÍNEZ (2003), "Latin American Financial Development In Perspective," *Finance* 0304008, EconWPA.
- GARCÍA LÓPEZ, J.R. (1989), "El Sistema Bancario Español en el Siglo XIX", *Revista de Historia Económica*, año VII, No. 1.
- GARCÍA LÓPEZ, J.R. (1992), *Las remesas de los emigrantes españoles en América. Siglos XIX y XX*, Editorial Júcar, Gijón, España.
- GIULIANO, P. y M. RUIZ-ARRANZ (2005), "Remittances, Financial Development and Growth", *IMF Working Papers* 05/234, Fondo Monetario Internacional, Washington, DC.
- HILDEBRANDT, N. y D. MCKENZIE (2005), "The Effects of Migration on Child Health in Mexico", *Policy Research Working Paper Series* 3573, Banco Mundial, Washington, DC.
- HONOHAN, P. (2006), "Household Financial Assets in the Process of Development", *Policy Research Working Paper* 3965, Banco Mundial, Washington DC.
- ISTAT (1958), *Sommario di statistiche storiche italiane: 1861-1955*, Istituto Centrale di Statistica, Roma.
- KANAIAUPUNI, S.M. y K. DONATO (1999), "Migradollars and Mortality: The Effect of US Migration on Infant Survival in Mexico", *Demography* 36(3), pp. 339-353.
- KARAFOLAS, S. y N. SARIANNIDIS (2009), "The Banking Network as a Transmission Channel of Migrant Remittances: the Case of Greek and Italian Banks in Albania". *Transition Studies Review* (2009) 15, pp. 674-684.
- KING, R.G. y R. LEVINE (1993), "Finance, Entrepreneurship and Growth: Theory and Evidence", *Journal of Monetary Economics* 32, pp. 513-542.
- LEVINE, R. (2004), "Finance and Growth: Theory and Evidence", *NBER Working Paper* 10766, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- LEVINE, R., N. LOAYZA y T. BECK (2000), "Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes", *Journal of Monetary Economics* 46, pp. 31-77.
- Levine, R. y S. Zervos (1998), "Capital Control Liberalization and Stock Market Development", *World Development* 26, pp. 1169-1184.
- LIRS (2005), *Financial Literacy for Newcomers: Weaving Immigrant Needs for Financial Education*, Lutheran Immigration and Refugee Service, Baltimore MD.
- LÓPEZ-CÓRDOVA, J.E. (2005), "Globalization, Migration and Development: The Role of Mexican Migrant Remittances", *Economía* (Journal of the Latin American and Caribbean Economics Association-LACEA), 6.1.
- MAGEE, G. y A. THOMPSON (2006a), "Lines of Credit, Debts of Obligation: Migrants Remittances to Britain, c. 1875-1913", *Economic History Review* 59.3, pp. 539-77.
- MAGEE, G. y A. THOMPSON (2006b), "The Global and Local: Explaining Migrant Remittances Flows in the English-Speaking World, 1880-1914", *Journal of Economic History* 66.1, pp. 177-202.
- MASSEY, D. y E. PARRADO (1998), "International Migration and Business Formation in Mexico", *Social Science Quarterly* 79 (1), pp. 1-20.
- MICCO, A. y U. PANIZZA (2005), "Bank Concentration and Credit Volatility", *Central Bank of Chile Working Papers* No. 342, Santiago.
- MORÉ, I., E. DE GREGORIO, B. HALLOUFI y R. PETRU (2008), "Cuantificación de las Remesas Enviadas por Mujeres Inmigrantes desde España", Remesas.org, Madrid.
- MUNDACA, G. (2009), "Remittances, Financial Markets Development and Economic Growth: The Case of Latin America and Caribbean", *Review of Development Economics*, Vol. 13, No. 2, pp. 288-303.

OROZCO, M. (2007), *Looking Forward and Including Migration in Development: Remittance Leveraging Opportunities in Moldova*, Organización Internacional para las Migraciones.

OROZCO, M. y R. FEDEWA (2006), "Leveraging Efforts on Remittances and Financial Intermediation", *INTAL-ITD Working Paper 24*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.

RECUERO VIRTO, L. (2009), "La téléphonie mobile, l'avenir des transferts d'argent ?", *Techniques Financières et Développement* 95.

SOSA, L.C. y MEDINA, C. (2006), "Migration as a Safety Net and Effects of Remittances on Household Consumption: The Case of Colombia", *Borradores de Economía* 414, Banco de la República de Colombia.

TERRY, D. y S. WILSON (2005), *Beyond Small Change: Making Migrant Remittances Count*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.

TORRE, A. DE LA, J.C. GOZZI, S.L. SCHMUKLER y L. SERGIO (2006), "Financial development in Latin America: big emerging issues, limited policy answers", *Policy Research Working Paper Series 3963*, Banco Mundial, Washington, DC.

VENTURINI, A. (2004), *Postwar Migration in Southern Europe, 1950-2000*, Cambridge University Press.

YANG, D. (2006), "Why Do Migrants Return to Poor Countries? Evidence from Philippine Migrants' Responses to Exchange Rate Shocks", *The Review of Economics and Statistics*, MIT Press, Vol. 88(4), pp. 715-735, diciembre.

CAPÍTULO CINCO

Remesas y mercados de capitales en América Latina

En numerosas economías de América Latina y del Caribe, los bajos niveles de ahorro nacional o el insuficiente desarrollo de los mercados de capital privado han hecho de los prestamistas extranjeros proveedores de capital más fiables que las fuentes nacionales. El presente capítulo analiza si las remesas pueden contribuir a mejorar esta situación. En este contexto, cabe establecer una analogía con el papel microeconómico de las remesas ya examinado en el capítulo anterior: así como la recepción de remesas disminuye la vulnerabilidad de las familias al reducir el riesgo de que éstas caigan en la pobreza cuando la economía nacional atraviesa momentos difíciles, del mismo modo, a escala macroeconómica, las entradas de remesas, que suelen contarse entre los flujos extranjeros menos volátiles, permiten dotar de mayor estabilidad a toda una economía. Con todo, cabe preguntarse si los distintos partícipes en los mercados de capitales de los países receptores –o, al menos, el Gobierno y los principales bancos- aprovechan al máximo las oportunidades que les brinda la llegada de flujos de remesas o que las agencias de calificación crediticia tengan en cuenta el efecto positivo de esta afluencia de remesas a la hora de calcular los niveles de riesgo de los bonos soberanos. Para responder a esos interrogantes, conviene examinar previamente cómo influyen las remesas en la expansión de los mercados de capitales de las economías emergentes y en desarrollo. El capítulo enfoca el tema desde dos ángulos: en primer lugar, el efecto financiero y, posteriormente, el impacto en el sentimiento de los mercados.

Desde un punto de vista financiero, las remesas –o, de forma más general, las rentas que reciben los migrantes- son fundamentales para dos tipos de valores: la titulización de futuros flujos de remesas y los “bonos diáspora”. En el primer caso, se crea expresamente un instrumento financiero que depende, en lo que a intereses y principal se refiere, de los flujos que llegan del extranjero a través del sector financiero, flujos constituidos en su mayor parte por remesas. Por su parte, los bonos diáspora son emisiones de deuda adaptadas a una comunidad de inversores del país de origen residente en el extranjero y comercializadas entre los miembros de dicha comunidad. En el primer caso, por tanto, los títulos dependen de los ingresos remitidos por los migrantes, mientras en el segundo se crea un nuevo vehículo de inversión para su capital.

El núcleo del presente capítulo es el análisis del posible impacto de las remesas sobre el sentimiento de los mercados de capitales. Para ello, se han examinado dos canales clave de la balanza de pagos a través de los cuales las remesas pueden afectar a la percepción de mercado de las economías emergentes: la solvencia externa y la volatilidad de los flujos externos. En concreto, este apartado estudia las agencias de calificación crediticia –piezas fundamentales de los mercados internacionales de capitales- e intenta evaluar el impacto de las remesas en las calificaciones otorgadas. Como parte de esta tarea, se han calculado las calificaciones réplica (*shadow ratings*) para aquellos países que, aunque no valorados por las agencias de calificación, cuentan con elevados niveles de remesas.

Los flujos de remesas son importantes en todos los sentidos. Cabe preguntarse si las instituciones financieras, y los mercados de capitales en general, tienen plenamente en cuenta sus beneficios

TÍTULOS Y REMESAS: DOS VÍAS PARA IMPULSAR LOS MERCADOS DE CAPITALES

Titulización de futuros flujos de remesas: conseguir valor para operaciones internacionales

Una “titulización de futuros flujos de remesas” es un instrumento de deuda que garantiza el pago del principal y de los intereses a los inversores por medio de flujos de futuros importes que cobrar. Las emisiones de derechos de pago diversificados (DPR, por sus siglas en inglés) representan la mayor parte de dichas transacciones; se trata de titulaciones de transferencias electrónicas internacionales, generalmente en concepto de financiamiento de exportaciones, inversión extranjera directa, inversión de cartera y remesas de trabajadores. Las remesas pueden constituir una parte significativa de los flujos de DPR en países con un amplio número de trabajadores migrantes, como es sin duda el caso de Sudamérica y Centroamérica (Standard & Poor’s, 2008). En los últimos años, varias instituciones financieras de América Latina han titulado dichos flujos para conseguir capital.

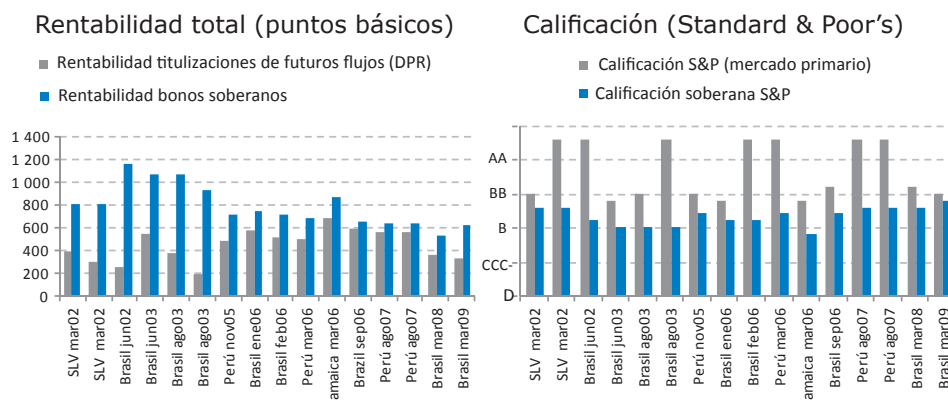
La titulización de flujos futuros puede proporcionar costes de financiamiento muy atractivos, dado que los flujos subyacentes se generan fuera de la economía local y suelen estar denominados en moneda extranjera

Las titulaciones de DPR pueden resultar atractivas para los inversores por diversos motivos. En primer lugar, los flujos subyacentes están denominados en dólares y se generan fuera de la economía emergente, por lo que ofrecen resistencia ante condiciones económicas inestables en el mercado del emisor y ayudan a mitigar el riesgo soberano, dado que la obligación para con los inversores surge antes de que los importes a pagar entren en el país del emisor. Por otra parte, las titulaciones basadas en remesas también suelen despertar el interés de los inversores por su naturaleza acíclica o anticíclica en algunas economías de América Latina: en muchos casos, los trabajadores envían dinero a sus hogares durante periodos de crisis económica en sus países de origen¹ (sin embargo, este modelo no siempre es válido; véase el capítulo 2 para un análisis de las relaciones entre remesas y crecimiento del PIB en el país de origen).

Los costes financieros son el principal factor de motivación de los países emisores de DPR, aunque no el único. En muchos casos, una titulización de DPR con sólidas bases legales y estructurales puede conseguir una calificación crediticia superior al techo soberano aplicable normalmente a los títulos de deuda en moneda extranjera emitidos directamente por dichos países. Así, un cierto número de emisiones de DPR ha conseguido la calificación de grado de inversión que abre las puertas de grandes inversores institucionales, como fondos de pensiones y de inversión.

La gráfica 5.1 ilustra las ventajas de la titulización de DPR a partir de datos del mercado primario². El panel derecho compara la calificación otorgada por Standard & Poor’s a una selección de emisiones de DPR de América Latina en el periodo 2002-09 con las correspondientes calificaciones de los bonos soberanos (según países y vencimientos). En todos los casos la emisión de DPR obtiene una calificación superior. El panel izquierdo recoge el efecto positivo de esta menor percepción del riesgo, contrastando el coste de emisión de titulaciones DPR con el de bonos soberanos equivalentes. La rentabilidad total (diferencial de los bonos más rendimiento riesgo cero) de las emisiones de DPR es menor que la de los bonos soberanos.

Gráfica 5.1. Emisiones de DPR y de bonos soberanos en el mercado primario



Notas:

a) Las emisiones de DPR cubiertas, seleccionadas en función de los datos disponibles, son las siguientes (nombre del país y fecha de emisión, dd/mm/aaaa, entre paréntesis): Banco Agrícola DPR Funding Ltd. (El Salvador, 12/03/2002), Banco Agrícola DPR Funding Ltd. (El Salvador, 12/03/2002), Dollar Diversified Payment Rights Finance Co. (Brasil 27/06/2002), UBB Diversified Payment Rights Finance Co. (Brasil, 13/06/2003), International Diversified Payment Rights Co. (Brasil, 12/08/2003), International Diversified Payment Rights Co. (Brasil, 12/08/2003), CCR Inc. MT-100 Payment Rights Master Trust (Perú, 22/11/2005), Jamaica Diversified Payment Rights Co. Series 2006 - 1 (Jamaica, 15/03/2006), Brazilian Diversified Payment Rights Finance Co. (Brasil, 20/09/2006), CCR Inc. MT-100 Payment Rights Master Trust (Perú, 02/08/2007), CCR Inc. MT-100 Payment Rights Master Trust (Perú, 02/08/2007), Dollar Diversified Payment Rights Finance Co. (Brasil, 06/03/2008), Banco Bradesco SA (Brasil, 23/03/2009).

b) Para cada emisión de DPR se han seleccionado emisiones de bonos soberanos equivalentes en función del país emisor, vencimiento y fecha de emisión.

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, según las bases de datos de Dealogic y Datastream.
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/727633641532>

Un ejemplo significativo de la forma en que el mercado considera de forma muy diferente los bonos soberanos y las emisiones de DPR lo constituye la emisión brasileña de DPR de junio de 2002 (la tercera en la gráfica 5.1). En 2002, el creciente éxito de la candidatura presidencial de Luiz Inácio Lula da Silva fue percibido como una amenaza populista a la continuidad de unas medidas económicas dignas de crédito adoptadas por el presidente en funciones, Fernando Henrique Cardoso. Los diferenciales de los bonos soberanos brasileños se incrementaron de forma drástica, las recomendaciones de los bancos de inversión pasaron a ser de vender y las agencias de calificación revisaron a la baja dichos títulos. En marzo de 2002, el Gobierno de Brasil emitió su último bono internacional antes de las elecciones, con una calificación muy por debajo del grado de inversión y un diferencial de más de 1 000 puntos básicos en el mercado primario. A partir de ese momento, Brasil dejó de tener acceso a los mercados internacionales de capitales como emisor soberano. Sin embargo, en junio de 2002, en la recta final de la campaña presidencial, se completó con éxito una emisión de DPR con un diferencial de rentabilidad de unos 200 puntos básicos y la calificación de grado de inversión.

Por tanto, los gobiernos cuentan con alicientes de peso para fomentar este tipo de titulaciones. En numerosos países de ingreso mediano o bajo, muy dependientes de las remesas, las emisiones de DPR representan una manera económica y fiable de facilitar el acceso de sus instituciones a los mercados internacionales de capitales. Asimismo, dichas emisiones pueden generar efectos colaterales beneficiosos para los países que las llevan a cabo, al mejorar el flujo de información sobre las condiciones políticas y económicas de los mismos (Ketkar y Ratha, 2009a).

Las emisiones de DPR pueden garantizar financiamiento a tipos de interés inferiores en comparación con los bonos soberanos y permitir acceder a los mercados internacionales en momentos en los que normalmente no sería posible

Los receptores de remesas se basan en los abonos de la institución financiera para comprobar que han recibido sus fondos; los titulares de DPR en el continuo flujo de remesas

No obstante, siguen existiendo riesgos. Parte de los futuros flujos de caja procedentes de remesas se destina al pago del servicio de la deuda de los DPR, por lo que los emisores tienen que pagar a los destinatarios de dichas remesas con sus propias reservas. Una depreciación de la moneda local frente al dólar o simplemente su propia rentabilidad poco elevada (tal vez debidas a pérdidas en otras ramas de actividad) podrían minar la capacidad de una institución financiera para cumplir sus obligaciones para con los perceptores de remesas. Standard & Poor's (2008) refleja este riesgo en su valoración de los hechos que pueden afectar a la calificación otorgada a una emisión de DPR; identifican dos factores principales: cualquier cambio con posibilidades de repercutir en la rentabilidad de las instituciones financieras³ y toda modificación de los flujos de caja que respaldan las titulaciones (de tal forma que una reducción de las remesas de trabajadores puede provocar la recalificación a la baja de una emisión vinculada a ellas).

La ratio de cobertura del servicio de la deuda de un programa (DSCR por sus siglas en inglés), es decir la proporción de los flujos de caja en relación con los pagos de principal e intereses previstos, es un elemento importante para evaluar el riesgo vinculado a cualquier disminución repentina de los flujos de DPR. Los programas con mayor DSCR podrán ofrecer más resistencia a un súbito descenso de dichos flujos que aquellos con una ratio menor. Por suerte, en la actual crisis económica mundial se ha mitigado el riesgo de fluctuaciones en las remesas a través de la sobrecolateralización en transacciones garantizadas⁴.

Bonos diáspora: una moneda de doble cara

Así como las emisiones de DPR pretenden canalizar flujos de remesas existentes, el segundo instrumento financiero analizado en este capítulo, los bonos diáspora, tienen por objeto obtener nuevo capital procedente de la comunidad de nacionales residentes en el extranjero. Se trata de títulos emitidos por los gobiernos, estructurados y pensados específicamente para este grupo. A través de ellos, los miembros de la diáspora pueden ayudar a su país de origen a incrementar el capital destinado a financiar proyectos que mejoren el desarrollo económico y social. Desde el punto de vista del emisor, los principales atractivos se traducen en una potencial disminución de los costes de financiamiento externo gracias a un "descuento patriótico", reducciones de las primas de riesgo cambiario y, en algunos casos, menores costes legales y reglamentarios⁵. Este tipo de bonos puede ser especialmente interesante cuando resulte difícil acceder a los mercados internacionales tradicionales, algo que reviste especial importancia en el actual contexto de crisis económica que ha restringido seriamente la liquidez en los mercados internacionales de capitales.

No obstante, los casos de bonos diáspora a escala internacional aún son escasos y aislados. Los más conocidos son los emitidos por Israel (a través de la *Development Corporation of Israel*) y la India (por medio de la entidad estatal *State Bank of India*)⁶, aunque existen otros ejemplos en Sri Lanka y Sudáfrica, y la diáspora libanesa también ha desempeñado un importante papel en la inversión en bonos del Estado (para todos ellos, véase Ketkar y Ratha, 2009b). Sin embargo, ningún país latinoamericano o caribeño figura en esa lista, por lo que cabe preguntarse si existe margen para que los gobiernos de dicha región emitan este tipo de bonos.

Varios factores contribuyen a fomentar la eventual demanda de bonos diáspora. El primero de ellos es la capacidad financiera de la correspondiente diáspora para invertir en los mercados de capitales. Aunque son escasos o inexistentes los datos relativos a las rentas de diásporas específicas de América Latina en países desarrollados, las ocupaciones de los emigrantes en los países de la

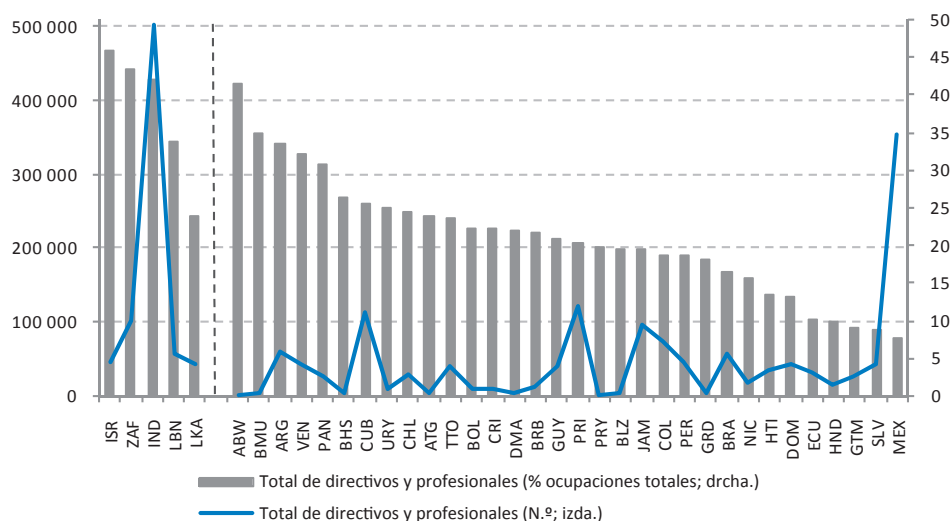
186

Los gobiernos pueden emitir bonos dirigidos específicamente a sus propias comunidades de migrantes en todo el mundo para tratar de impulsar los vínculos de éstos con el país de origen

OCDE proporcionan una variable *proxy*. La gráfica 5.2 compara tanto el número como el porcentaje de directivos y profesionales -potenciales compradores de bonos diáspora- nacidos en países de América Latina y del Caribe con los correspondientes datos de otras economías con una emigración significativa hacia países de la OCDE.

Como muestra la gráfica 5.2, los países que han emitido bonos diáspora suelen tener comunidades de migrantes en la OCDE con una destacada representación de directivos y profesionales, salvo en el caso de Sri Lanka. La diáspora de América Latina y del Caribe, por el contrario, cuenta con un número inferior de este tipo de trabajadores. Por orden decreciente, sólo Aruba, Bermudas, Argentina, Venezuela y Panamá registran porcentajes similares a los de la India, Israel, Líbano o Sudáfrica. Sin embargo, si se toman datos absolutos, los resultados son más optimistas: en muchos países de América Latina y del Caribe las cifras absolutas de directivos y profesionales en el extranjero son similares a las observadas en los países emisores de bonos diáspora, con la notable excepción, claro está, de la India, que cuenta con más de 500 000 personas en este tipo de cargos en países de la OCDE. En concreto, México, Puerto Rico, Cuba, Jamaica, Colombia, Argentina, Brasil, Perú, República Dominicana, El Salvador y Venezuela poseen un mercado potencial para bonos diáspora de más de 40 000 personas⁷.

Gráfica 5.2. Migrantes con cargos directivos o profesionales, América Latina y el Caribe frente a emisores de bonos diáspora
(Aprox. año 2000)



Nota: La población son migrantes residentes en países de la OCDE. El total de directivos y profesionales abarca "legisladores, altos funcionarios, directivos y profesionales" para los países de la OCDE, salvo Japón y Estados Unidos. En el caso de Japón, engloba "directivos y funcionarios" y "trabajadores profesionales y técnicos" y en Estados Unidos se refiere a los ítems 001 a 395 del Censo Occupation Code (COC).

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE a partir de datos de la OCDE (2008)..
[StatLink !\[\]\(a870788d6ed9b8fd294b7654a8c8526b_img.jpg\) http://dx.doi.org/10.1787/727635343683](http://dx.doi.org/10.1787/727635343683)

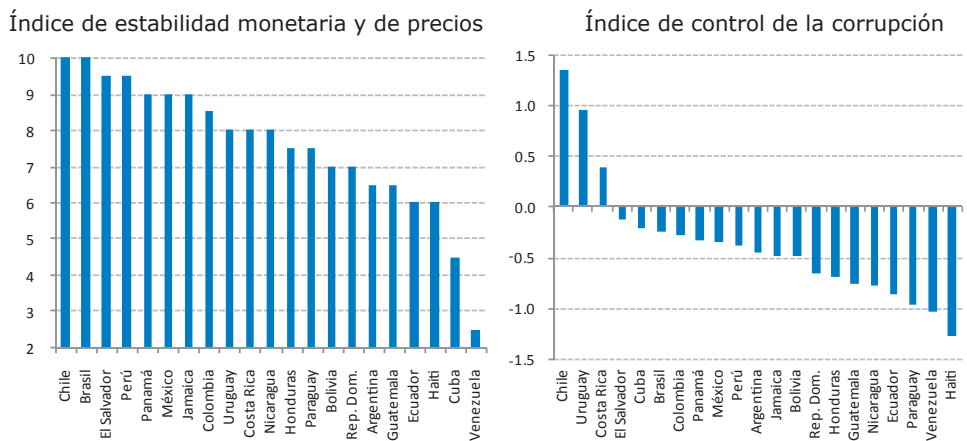
Es evidente que el número de inversores potenciales en bonos diáspora no constituye el único criterio para desarrollar este mercado; también importa la renta de los hogares, así como otros factores clave, como la eventual propensión de los miembros de la diáspora a invertir en bonos del Gobierno de su país de origen, supeditada a sentimientos de patriotismo o al nivel de apoyo a las políticas económicas y sociales implantadas dicho Gobierno. Pero estos conceptos resultan difíciles de medir: por ejemplo, recopilar información sobre el grado

de popularidad entre las diásporas de las políticas aplicadas por los gobiernos de sus países de origen es una ardua tarea y suponer que las encuestas locales puedan servir para medir las opiniones de sus miembros carece a menudo de validez.

...la estabilidad económica y el control de la corrupción constituyen dos buenas variables proxy en este sentido

La gráfica 5.3 analiza dos variables *proxy* que podrían influir en la propensión de las diásporas a invertir en su país de origen: la estabilidad económica y el control de la corrupción. La estabilidad económica, en particular la relativa a los precios y la moneda, es un importante indicador para los latinoamericanos de las políticas económicas, dados los periodos de hiperinflación y depreciación monetaria registrados en la región en el pasado. También es probable que la corrupción constituya un factor relevante para futuros inversores⁸. Si estos dos elementos resultan favorables, probablemente los inversores potenciales pensarán que su dinero será utilizado de forma adecuada y con los objetivos esperados (factores esenciales para justificar el “descuento patriótico” de un bono diáspora).

Gráfica 5.3. Estabilidad económica y corrupción



Notas:

a) El índice de estabilidad monetaria y de precios es un subcomponente del Índice de Transformación Bertelsmann (BTI). Su valor se sitúa entre 0 (baja estabilidad) y 10 (alta estabilidad).

b) El control de la corrupción se mide en una escala del -2.5 (escasa gobernanza) al +2.5 (buena gobernanza).

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, con base en Índice de Transformación de Bertelsmann (BTI, 2008) para el índice de estabilidad monetaria y de precios, y en Kaufmann *et al.* (2008) para el índice de control de la corrupción.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/727645331420>

Al combinar la consideración de un mercado potencial (a partir de la gráfica 5.2) con el relativo atractivo de invertir en el país de origen (a partir de la gráfica 5.3), Brasil, Colombia, El Salvador, México, Panamá y Perú parecen gozar de la mejor situación para colocar bonos diáspora.

CÓMO AFECTAN LAS REMESAS AL SENTIMIENTO DE LOS MERCADOS DE CAPITALES

Además de tener un impacto microeconómico en la esfera de los hogares, las remesas se han convertido en una cuantiosa fuente de macrofinanzas y en un pilar de estabilidad macroeconómica. Sus efectos macroeconómicos se aprecian sobremanera en los países de América Latina, tanto allí donde las remesas son elevadas en términos absolutos (Brasil, Colombia, Ecuador, Guatemala, México y República Dominicana), como donde tienen un marcado peso en relación con el tamaño de la economía (El Salvador, Guyana, Haití, Honduras y Jamaica). El capítulo 2 muestra la especial importancia de este último factor en Centroamérica y el Caribe, además de resaltar las variaciones significativas entre los distintos países de la región.

Los sustanciales flujos de remesas aparecen directamente en los datos de la balanza de pagos y, a través de ella, afectan a los tipos de cambio y, de forma indirecta, a otras variables macroeconómicas como los tipos de interés y la inflación. Además, en los países emergentes y en desarrollo, los datos de la balanza de pagos constituyen un indicador relevante de la solidez financiera de los Gobiernos en el ámbito cambiario. Por tanto, las remesas pueden influir a través de muchas vías en la percepción que los mercados tienen de la situación macroeconómica⁹.

Lo anterior se refiere únicamente a datos cuantitativos. No obstante, igual importancia reviste la naturaleza cualitativa de las remesas, que difiere bastante de la de los flujos por inversión extranjera o por exportaciones. Los flujos de remesas pueden actuar como amortiguadores en la economía y contribuir a reducir la vulnerabilidad macroeconómica del país. Al disminuir la probabilidad de incumplimiento en los modelos de riesgo país, permiten mitigar el riesgo de crédito de los bonos soberanos y reducir las posibilidades de un cambio de tendencia en el saldo por cuenta corriente (Bugamelli y Paterno, 2005).

Pero, como ocurre con todo, unos elevados flujos de remesas no constituyen la panacea. Un incremento de las remesas tendrá un efecto positivo en el saldo por cuenta corriente, lo que puede impulsar al alza el tipo de cambio real. Los responsables políticos han de ser conscientes de este riesgo. A su vez, la relativa fortaleza de la moneda local puede multiplicar los incentivos para emitir deuda en moneda extranjera, con lo que se dependería del exterior. Además, la apreciación del tipo de cambio podría asimismo suponer una amenaza conocida como "enfermedad holandesa", al perder competitividad los sectores exportadores de la economía y aumentar las importaciones¹⁰.

Muchos pocos hacen un mucho: mecanismos para valorar los flujos de remesas

Una manera habitual de recoger el efecto de las remesas en el riesgo soberano es incluirlas en la clásica ratio de solvencia, que relaciona la deuda con las exportaciones de bienes y servicios (Ratha, 2005; Banco Mundial, 2006). Al añadir las remesas en el denominador, se contabilizan todos los ingresos por cuenta corriente. Por el contrario, el no tener en cuenta los flujos de remesas, midiendo únicamente otros flujos como los ingresos por exportaciones, podría dar una imagen distorsionada de la estabilidad macroeconómica del país. Cabe preguntarse si esta inclusión está justificada.

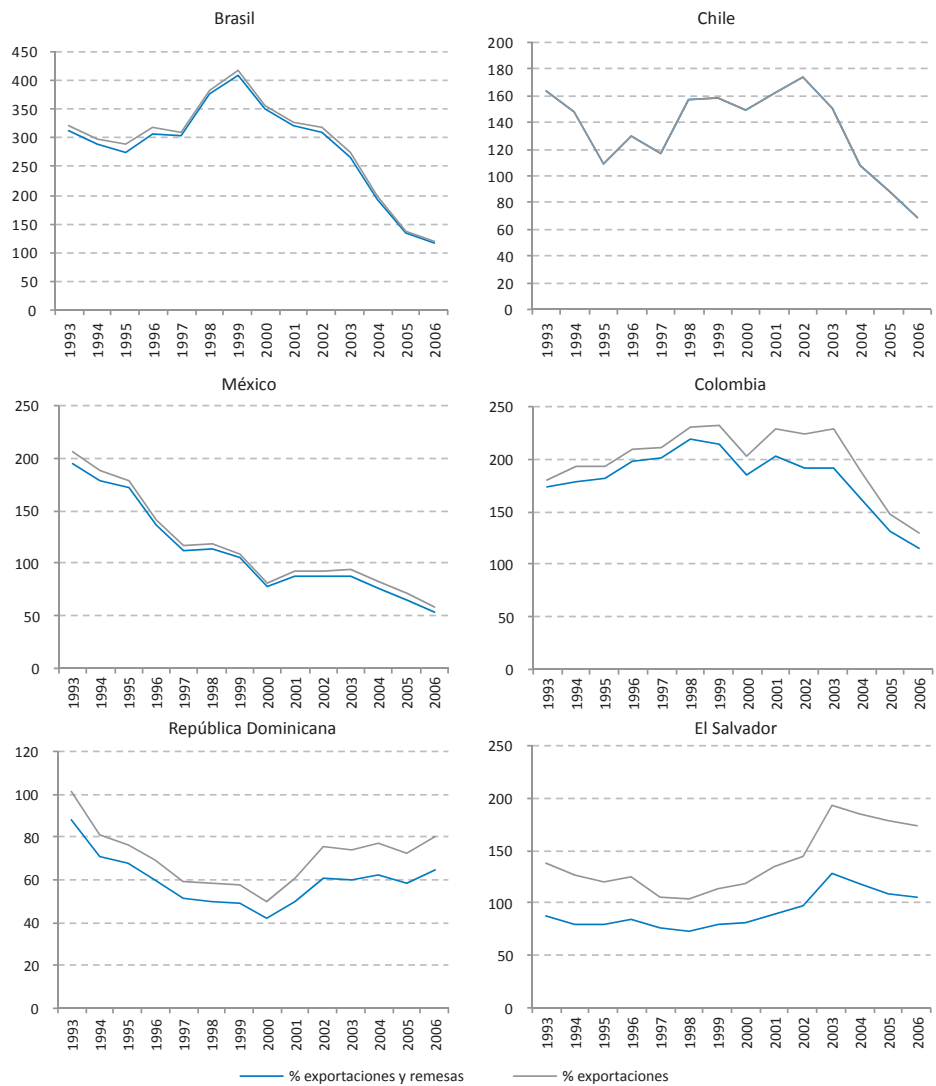
Las remesas tienen un impacto positivo en las economías que las reciben, tanto por su cuantía como por la estabilidad que aportan

El peso de las remesas en la valoración de la solvencia de un país es tan importante como el de sus exportaciones de bienes y servicios

No cabe duda de que tanto las exportaciones como las remesas amortiguan los choques procedentes del exterior y reducen el riesgo de incumplimiento de la deuda externa. Como la ratio de solvencia mide la capacidad del país para hacer frente al pago de toda la deuda externa (tanto privada como pública), parece cualitativamente razonable incluir las remesas en su cálculo, de tal forma que se recoja la deuda total por un lado y el conjunto de flujos potenciales del servicio de la deuda por otro.

La gráfica 5.4 muestra la evolución de la ratio de solvencia para una selección de países de América Latina y del Caribe durante el periodo 1993-2006. En general, el efecto de las remesas sobre la solvencia es mayor en los países centroamericanos y caribeños, como El Salvador y la República Dominicana, que en otras economías de la región.

Gráfica 5.4. Ratio de solvencia con y sin remesas
(Selección de países de América Latina y del Caribe)



Nota: La ratio de solvencia con remesas se define como la proporción de la deuda externa en las exportaciones y remesas.

Fuente: Avendaño et al. (2009).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/727673880606>

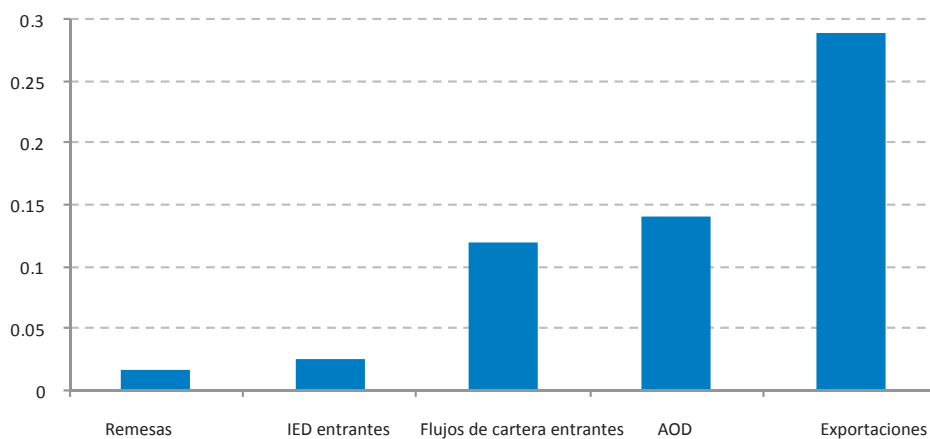
Las remesas tienen un efecto anticíclico en la mayoría de los países de América Latina, por lo que reducen significativamente la volatilidad del crecimiento (Fajnzylber y López 2007)¹¹. Además, pueden disminuir la volatilidad del conjunto de flujos externos (flujos de instrumentos financieros derivados, flujos de cartera, ayuda oficial al desarrollo (AOD), préstamos bancarios, exportaciones y remesas). Ciertos estudios empíricos han demostrado que esto se explica tanto por su relativa estabilidad frente a la de otros flujos, como por su escasa correlación con ellos (Avendaño *et al.*, 2009). Esta característica puede cobrar especial importancia en América Latina, donde se registran tasas de ahorro bajas y una elevada dependencia del financiamiento externo¹².

Las remesas reducen la volatilidad del conjunto de flujos externos

Las conclusiones anteriores quedan patentes en la gráfica 5.5, que recoge la volatilidad de los principales flujos de capital hacia América Latina y el Caribe durante 1993-2007. El resultado no deja lugar a dudas: la volatilidad de las remesas ha sido mucho menor que la de otros flujos externos (flujos de cartera, IED, exportaciones y AOD), lo que indica que son fuente de estabilidad financiera.

Gráfica 5.5. Volatilidad de los flujos externos

Países de América Latina y del Caribe, porcentaje del PIB (1993-2007)



Notas:

a) La volatilidad se calcula como la media de las varianzas de los flujos en porcentaje del PIB. Se obtienen resultados similares para la volatilidad de los flujos a los que se les ha aplicado el filtro Hodrick-Prescott de modo a eliminar la tendencia.

b) Los países analizados son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

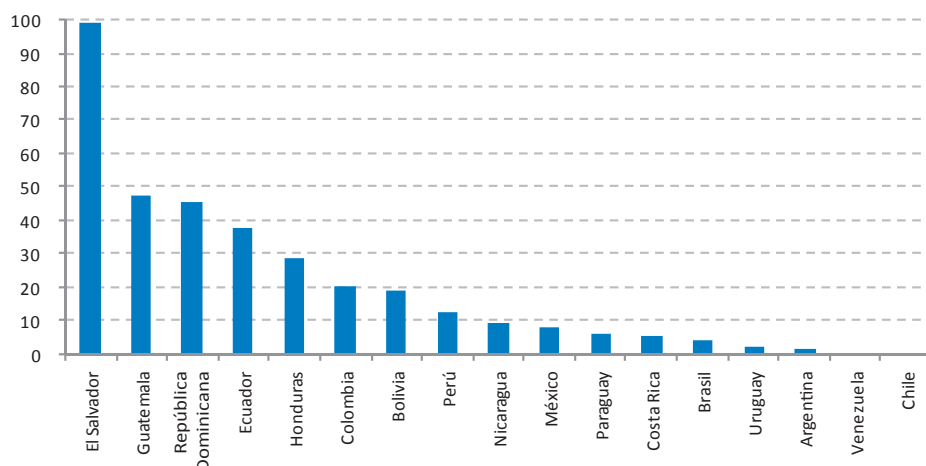
Fuente: Avendaño *et al.* (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/727700443018>

En la gráfica 5.6 se muestra el efecto de esta menor volatilidad y el del carácter anticíclico mencionado anteriormente. La altura de la barra de un determinado país representa la variación de la volatilidad en porcentaje (tal y como se define en la gráfica 5.5), calculada con y sin remesas de trabajadores durante el periodo 1993-2007¹³. Cuanto más elevada sea dicha variación, mayor importancia tendrán las remesas en la reducción de la volatilidad de los flujos externos, tanto por el bajo nivel de su propia volatilidad como por su débil o negativa correlación con la suma de otros flujos externos.

Gráfica 5.6. Volatilidad de los flujos externos entrantes con y sin remesas de trabajadores

Variación de la volatilidad en porcentaje, sin remesas (media 1993-2007)



Nota: La longitud de cada barra representa la variación porcentual en variación anual de los flujos externos entrantes en el periodo 1993-2007 si las remesas de trabajadores son eliminadas; una barra mayor significa que las remesas reducen en mayor medida la volatilidad de los flujos externos.

Fuente: Avendaño et al. (2009).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/727703715314>

La variación entre los países es significativa. En general, se observa un mayor efecto en aquellos con elevados niveles de remesas en términos de porcentaje del PIB, al menos entre las economías de Centroamérica y Sudamérica. Las remesas influyen sustancialmente en la volatilidad de los flujos externos de dichos países. En el siguiente apartado se analizará si inciden, y de qué manera, en el sentimiento de mercado. Para ello, se examinará una pieza clave de los mercados emergentes: las agencias de calificación crediticia.

Opinión de las agencias de calificación crediticia

La presente crisis no ha sido propicia para las agencias de calificación crediticia (ACC). Tanto economistas como responsables políticos señalan que "las recientes turbulencias del mercado financiero han colocado a las agencias de calificación crediticia en el punto de mira" y abogan por una profunda reforma de su modelo de negocio (Portes, 2008). Se las considera sometidas a serios conflictos de interés, dado que obtienen su remuneración de los emisores calificados (véase Mathis et al. (2008) para un análisis teórico). También son objeto de crítica por el papel clave que desempeñan en los marcos normativos de las finanzas internacionales, que han demostrado tener deficiencias¹⁴. Sin embargo, las ACC siguen ocupando una posición notoria y cada vez más destacada en los mercados internacionales de capitales, por lo que es decisivo entender cómo valoran el riesgo país y analizar si tienen en cuenta o no las remesas para comprender su impacto en los emisores de los países emergentes¹⁵.

Las ACC emplean habitualmente indicadores como los ratios deuda/exportaciones y servicio de la deuda/saldo por cuenta corriente para valorar capacidades crediticias. Ciertas investigaciones sobre el acceso de prestatarios soberanos a los mercados internacionales de capitales (véase Ratha, 2005; Banco Mundial, 2006) parecen indicar que la percepción de la capacidad crediticia de los Estados mejoraría si se incluyesen adecuadamente los flujos de remesas en los cálculos. Pero ¿se hace en la práctica?

Ratha *et al.* (2007) han definido un modelo de calificaciones estándar y han llegado a la conclusión de que sería probable que varios países sin calificar lograsen puntuaciones superiores a las esperadas, gracias sobre todo a la afluencia de flujos de divisas como las remesas. Según Ratha (2005), "a menudo, las calificaciones crediticias otorgadas a los países por las agencias no tienen en cuenta las remesas". Esto contradice lo afirmado por las propias ACC, al menos respecto a los países con flujos sustanciales:

- Antes de la crisis, Fitch Ratings (2008) señaló que los flujos de remesas podían tener una influencia positiva en las calificaciones, por ejemplo, en el caso de El Salvador. Este comentario es consecuente con la metodología utilizada para valorar los bonos soberanos empleada por la agencia, donde "se tienen en cuenta la volatilidad y posible vulnerabilidad de ingresos como las remesas frente a perturbaciones internas o externas" (Fitch Ratings, 2007).
- En sus previsiones para México, Standard & Poor's (2005) resaltó la importancia de las remesas en la balanza de pagos y la influencia indirecta de éstas en otros determinantes de las calificaciones soberanas, como las finanzas públicas. Más recientemente, en mayo de 2009, cuando rebajó la calificación de El Salvador de BB+ a BB, declaró que "los débiles resultados de 2009 eran consecuencia de la caída del consumo, de las inversiones y de las exportaciones al haberse trasladado de forma significativa los efectos de la recesión mundial" y que "las remesas procedentes de Estados Unidos habían caído alrededor de un 8% en los dos primeros meses del año"¹⁶.
- En febrero de 2009, Moody's, utilizando a Filipinas como ejemplo, afirmó que parte del menor crecimiento económico de 2009 podría atribuirse a una disminución de las remesas, que en el caso citado suponen más del 10% del producto nacional y son un motor clave del consumo¹⁷.

A pesar de esta acumulación de ejemplos y de la importancia que reviste el entender cómo y por qué se logran las calificaciones, existen pocas investigaciones que analicen sistemáticamente la influencia de las remesas en las calificaciones soberanas asignadas por las ACC¹⁸. Conviene recordar que la exposición a las remesas puede ser interpretada como una ventaja (acceso a flujos externos relativamente estables), pero también como un riesgo (dependencia de unos flujos que, en gran medida, quedan fuera del control del país receptor).

Los modelos utilizados por las ACC para otorgar calificaciones a los países forman parte del secreto profesional y no están disponibles al público, por lo que los investigadores externos no pueden saber a ciencia cierta lo que abarcan o no las calificaciones emitidas. En consecuencia, se han desarrollado modelos econométricos para simular los empleados por las ACC. A través de la construcción de un modelo de calificación que cubre un amplio periodo (1993-2006) y de la estimación de las calificaciones de un muestreo de 83 países emergentes, Avendaño *et al.* (2009) han evaluado el impacto de las remesas en las conclusiones de las tres principales ACC (Standard & Poor's, Moody's y Fitch). Su análisis ha cubierto el efecto de la ratio de solvencia (deuda externa frente a exportaciones y remesas) y de la volatilidad de los flujos externos en las decisiones de calificación. Los autores se plantearon dos interrogantes: si las agencias de calificación tienen realmente en cuenta las remesas en sus análisis, y cuál sería el efecto potencial de éstas si se incluyesen en las estimaciones de las variables del mercado.

Los resultados muestran que tanto la ratio de solvencia como la volatilidad de los flujos externos son sistemáticamente variables negativas y significativas, se incluyan o no las remesas.

Cómo y en qué cuantía: valoración del papel de las remesas

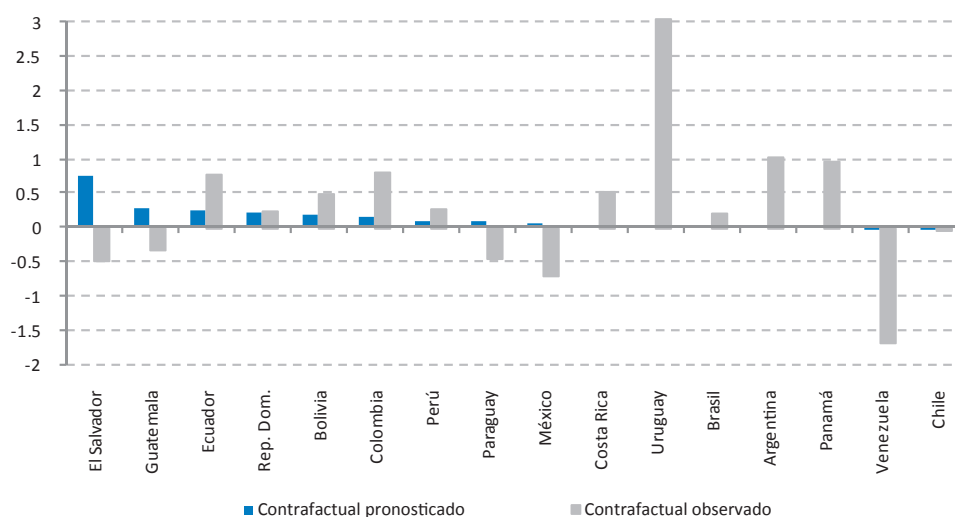
No cabe duda de que las ACC tienen en cuenta el efecto de las remesas en los datos publicados. El modelo examina en qué medida esto queda reflejado en las calificaciones emitidas, a través de un análisis cuantitativo

Para empezar a examinar la cuestión central que consiste en determinar en qué medida influyen las remesas en el análisis de las ACC, la gráfica 5.7 compara tres tipos de calificaciones: observadas, previstas (evaluadas a partir de un modelo que excluye las remesas de la ratio de solvencia y de la volatilidad de los flujos externos) y contrafactuals (calculadas a partir de estimadores del modelo previsto, pero incluyendo las remesas en las dos principales variables explicativas)¹⁹.

En el caso de países con niveles de remesas significativos respecto al PIB, como Ecuador, El Salvador, Guatemala y República Dominicana, se observa una diferencia relativamente alta entre la calificación prevista y la contrafactual, lo que indica que resultaría favorable incluir las remesas (casi una categoría más para El Salvador).

Para abordar el otro interrogante, es decir, si las ACC ya tienen en cuenta las remesas en sus propios modelos, se han comparado las calificaciones contrafactuals y observadas. En este caso, las principales discrepancias no se concentran en los países con elevados niveles de remesas respecto al PIB, sino en aquellos, como Uruguay y Venezuela, que no pertenecen a este grupo. Es más, no queda claro que en las economías con remesas sustanciales la calificación observada sea menos favorable que la contrafactual (indicado en la gráfica con un signo positivo): en El Salvador y Guatemala resulta más favorable, lo que significa que la calificación real otorgada por S&P's es mejor que la asignada por el modelo estadístico que incluye las remesas, mientras que en Ecuador y la República Dominicana ocurre lo contrario.

Gráfica 5.7. Diferencia entre las calificaciones observadas, previstas y contrafactuals en 2006



Notas:

- a) A una diferencia de una categoría en la escala de calificaciones (de BB a BB+, por ejemplo) le corresponde un punto y así sucesivamente. Una puntuación negativa representa una revisión a la baja.
- b) Los datos de la gráfica corresponden a Standard & Poor's. El anexo estadístico de este capítulo recoge los resultados de Fitch y Moody's.

Fuente: Avendaño et al. (2009).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/727710755075>

Ahora bien, las ACC no emplean un único modelo para realizar calificaciones, sino que las obtienen a partir de un análisis cualitativo y cuantitativo del riesgo de crédito, por lo que la utilización de un modelo econométrico general es una opción secundaria. Además, las calificaciones se asignan caso por caso. Esto corrobora investigaciones previas (como Roubini y Manasse, 2005) que muestran que no existe un solo modelo para calificar a los países y que las variables no siempre tienen el mismo impacto en las calificaciones soberanas. En este contexto, el estudio de Avendaño ha estimado un modelo específico para países con niveles de remesas relativamente elevados descrito en el cuadro 5.1.

La modelización es una variable proxy para el análisis cualitativo y cuantitativo más complejo llevado a cabo por las ACC

Si se utiliza un conjunto de variables de control, la importancia de una ratio de remesas respecto al PIB superior al 5% no es significativamente distinta de 0 para las ACC, por lo que una elevada dependencia de las remesas no implica necesariamente una mejora en la percepción de mercado.

Sin embargo, la ratio de solvencia y la volatilidad de los flujos externos (incluidas las remesas) son significativas para la mayoría de las ACC. Es más, el término de interacción entre la ratio remesas/PIB y la variable de volatilidad de los flujos es significativo para explicar las calificaciones, pues se reduce el impacto negativo de la volatilidad de los flujos externos. Al estimar un segundo modelo para economías altamente dependientes de las remesas, Avendaño *et al.* (2009) han descubierto que estas últimas tienen, ante todo, un impacto positivo indirecto a través de una prima (capturada con las variables *dummy* interactivas remesas respecto a PIB y volatilidad de los flujos externos), más pronunciado en el caso de volatilidad de flujos externos que de ratio de solvencia.

Cuadro 5.1. Impacto de las variables de remesas en las calificaciones otorgadas por las ACC, 1993-2006

	S&P	Moody's	Fitch
Variable umbral Remesas sobre PIB > 5%	+	-	+
Ratio de solvencia Deuda sobre exportaciones y remesas	-	-	-
Volatilidad de los flujos externos Varianza de los flujos externos respecto al PIB	-	-	-
Interactiva del ratio de solvencia Umbral x Ratio de solvencia	-	+	-
Interactiva de la volatilidad de los flujos externos Umbral x Volatilidad de los flujos externos	+	+	+


Notas:

a) El umbral define a los países con elevados niveles de remesas como aquellos con flujos superiores al 5% del PIB.

b) Cada recuadro indica el signo del coeficiente de la variable: + significa que la variable tiene un impacto positivo en las calificaciones soberanas, - un impacto negativo.

c) Los recuadros sombreados identifican variables estadísticamente significativas al 1%.

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE a partir de Avendaño *et al.* (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/728554272345>

El análisis de las ACC parece reflejar las remesas. Su efecto es significativo en países sumamente dependientes de ellas y con ingresos bajos o medianos, aunque aún es débil comparado con el de otras variables pertinentes

Estos resultados confirman la opinión de que las ACC sí tienen en cuenta los flujos de remesas al calificar la deuda soberana. Sin embargo, dicha variable sólo es significativa para un reducido conjunto de países: sumamente dependientes de las remesas y, por regla general, de pequeño tamaño y clasificados como economías con un nivel de ingreso bajo o mediano. Una tendencia al alza de las remesas puede mejorar las calificaciones, aunque este principio también se cumple en sentido contrario. Lo anterior explica por qué en la actual crisis económica seis de los siete países con mayor ratio remesas/PIB de la región han sido revisados a la baja o han visto empeorar sus previsiones de calificación (de positiva a estable o de estable a negativa)²⁰.

Por último, cabe señalar que la inclusión de las remesas en las calificaciones no deja de producir un efecto débil en comparación con variables como el servicio de la deuda, el nivel de la deuda en moneda extranjera y el grado de desarrollo de los mercados financieros en moneda local.

CALIFICACIONES RÉPLICA: CALIFICAR LO NO CALIFICADO

Las calificaciones emitidas por las principales ACC tienen una influencia fundamental en el acceso de prestatarios soberanos a los mercados de capitales. Es habitual asignar calificaciones a las colocaciones públicas de bonos para tranquilizar a los inversores y ampliar el mercado a aquellos que, debido a su propia reglamentación, exigen que se califiquen sus inversiones, como es el caso de los fondos de pensiones²¹. Dejando de lado la actual controversia sobre el papel desempeñado por las ACC, las calificaciones pueden ser hoy, en el contexto actual, más importantes que en el pasado, pues tal vez otros indicios de los mercados de capitales sobre el riesgo de crédito han dejado ya de ser válidos (Flandreau *et al.*, 2009a).

Además, las calificaciones soberanas generan externalidades. La emisión en sí misma da publicidad al prestatario y puede despertar el interés de los inversores y, por tanto, atraer potencialmente capital. Dichas calificaciones proporcionan un punto de referencia –en realidad, un límite máximo– tanto en las decisiones de inversión en los mercados de renta fija privada y renta variable de un país, como en las relativas a inversión extranjera directa. No sería ir demasiado lejos afirmar que influyen en casi todas las decisiones de inversores extranjeros en un determinado país, a veces de forma indirecta, y que son una herramienta con la que están familiarizados.

196

A pesar de la importancia de las calificaciones como condicionantes del acceso a todo tipo de créditos, numerosos países permanecen aún sin calificar

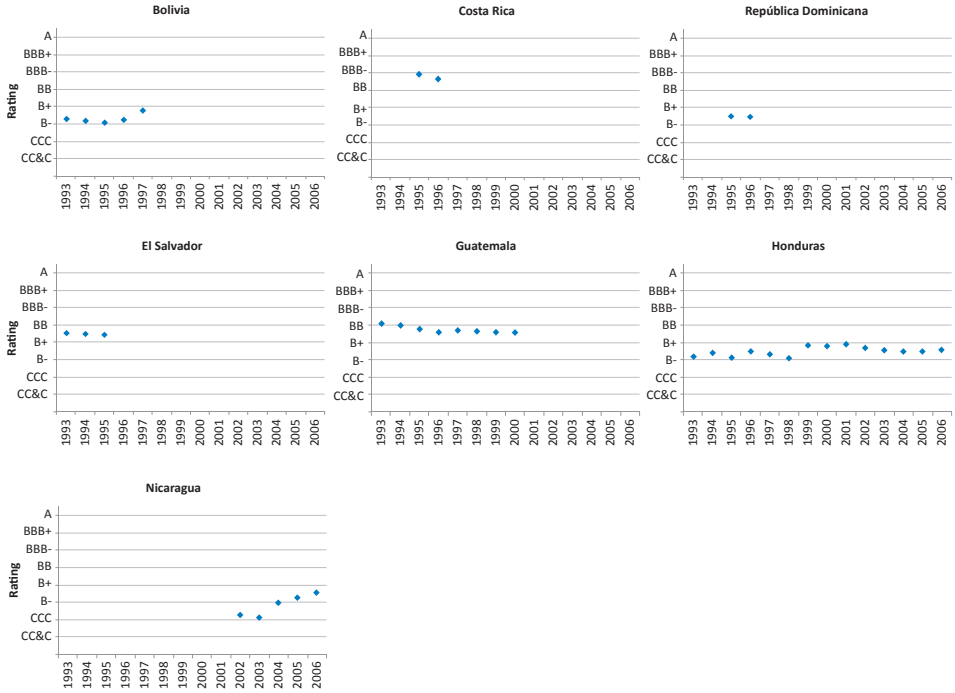
Resulta por tanto sorprendente que, a pesar de estas ventajas informativas, muchos países en desarrollo sigan sin calificación, tal vez debido a elevados costes fijos, falta de información o escaso conocimiento de los incentivos. Según Ratha *et al.* (2007), "70 países en desarrollo, en su mayoría pobres, y 12 economías de ingreso alto *no* han sido calificados por ninguna de las principales agencias. De los 86 países en desarrollo con calificación, 15 de ellos la obtuvieron en 2004 o poco antes." Se han observado resultados similares en la cobertura dada por los informes de los bancos de inversión a los países emergentes y en desarrollo (Nieto-Parra y Santiso, 2007)²².

Cuando no existen calificaciones de las ACC, es lógico preguntarse a qué equivaldrían. Por medio del modelo descrito anteriormente, Avendaño *et al.* (2009) las han pronosticado para una selección de países de Centroamérica y del Caribe dependientes de las remesas, algunos de los cuales no están calificados por ninguna de las tres principales ACC. La gráfica 5.8 muestra estas calificaciones

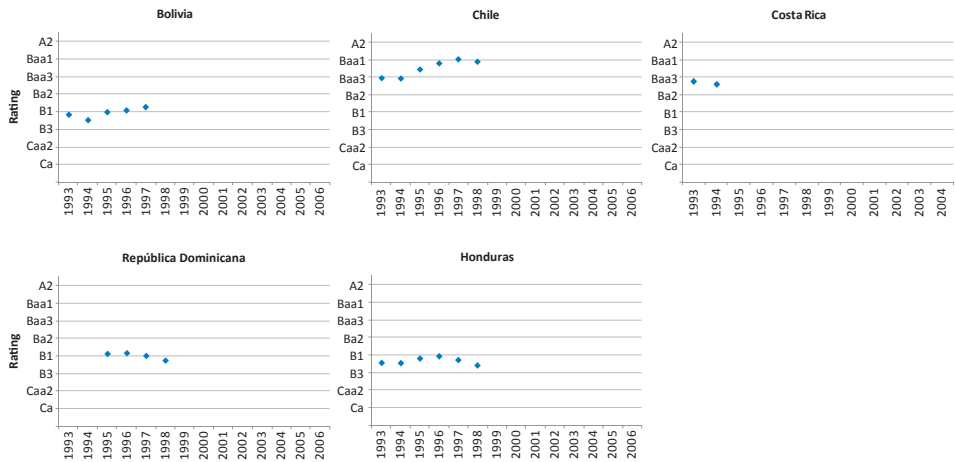
réplica (*shadow ratings*) para los países latinoamericanos seleccionados. Además, se han consignado asimismo calificaciones réplica históricas, ya que las tendencias resultan casi tan importantes como los valores absolutos a la hora de determinar el impacto sobre la asignación de cartera y el comportamiento del inversor.

Gráfica 5.8. Calificaciones réplica para América Latina y el Caribe
(periodos sin calificación)

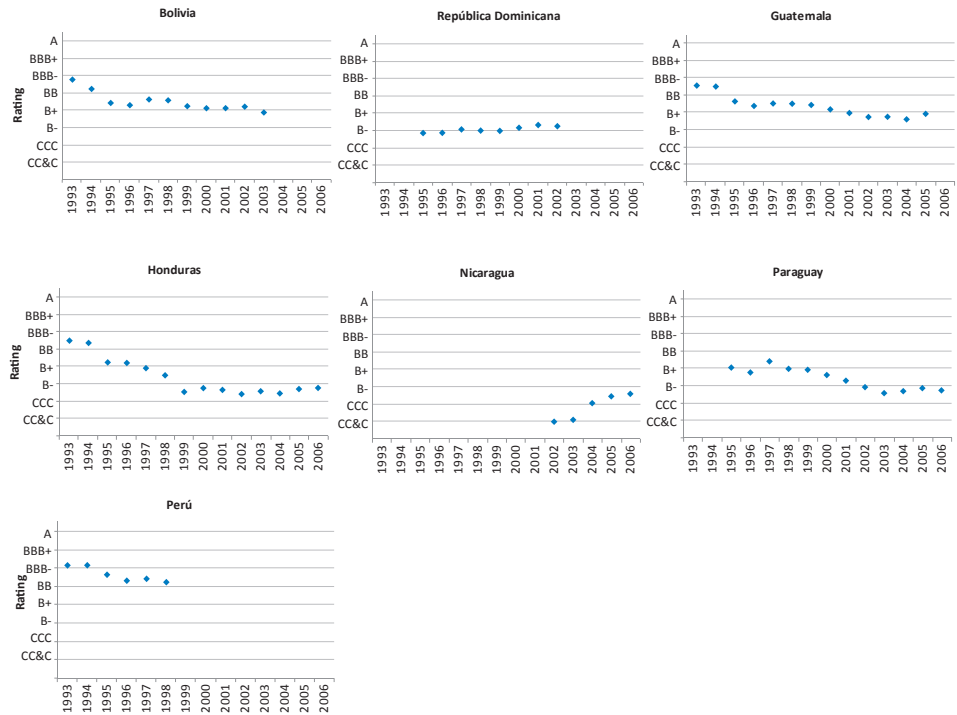
Standard & Poor's



Moody's



Fitch



Fuente: Avendaño et al. (2009).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/727713665477>

Estos modelos permiten calcular calificaciones réplica para países que de otro modo quedarían sin calificar

Las calificaciones réplica para países muy dependientes de las remesas (Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, República Dominicana) se calcularon utilizando un modelo específico para este tipo de economías. A título ilustrativo, las calificaciones réplica de Fitch para Honduras y Nicaragua son respectivamente B- y CCC+, mientras que las de Standard & Poor's son B en ambos casos. Puede obtenerse una comparación más exhaustiva entre calificaciones réplica y observadas en Avendaño et al. (2009).

Una adecuada colaboración público-privada podría fomentar la ampliación del radio de calificaciones a países hasta ahora sin calificar, lo que mejoraría su perfil de mercado

Nieto-Parra y Santiso (2007) han lanzado la idea de establecer una colaboración entre una organización internacional con experiencia en financiamiento del desarrollo, agencias donantes y un creador de mercado en economías emergentes para fomentar la cobertura de esos países. Esta colaboración público-privada ya tenía algunos precedentes: durante algunos años, Standard & Poor's cubrió las calificaciones de varios bonos soberanos africanos con el apoyo de la Corporación Financiera Internacional y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, lo que condujo en 2006 a la calificación de 14 emisiones soberanas. El informe *Perspectivas Económicas de África*, elaborado por el Centro de Desarrollo de la OCDE y el Banco Africano de Desarrollo con el respaldo de la Unión Europea, también busca impulsar la cobertura económica y las calificaciones de países que no despiertan el interés de los mercados de capitales. La multiplicación de estos esfuerzos en la dirección sugerida podría constituir un paso decisivo para la reducción de la brecha de información del mercado para algunos países en desarrollo.

LECCIONES E IDEAS

Los mercados de capitales y las remesas tienen múltiples vínculos, desde los títulos emitidos, en los que las remesas desempeñan un papel crucial, hasta las distintas vías a través de las cuales estas últimas influyen en la opinión de los mercados internacionales de capitales. Son muchas las lecciones que pueden sacar los responsables políticos.

Los bonos diáspora merecen una atención especial. En este capítulo, se ha proporcionado una serie de herramientas para valorar las posibilidades de éxito de un determinado emisor, condicionadas principalmente por la capacidad financiera de la correspondiente diáspora o diásporas y sus motivaciones para invertir en deuda pública de su país de origen.

Los flujos de remesas son importantes en la percepción que los mercados de capitales tienen de los prestatarios soberanos: mejoran directamente indicadores clave como la ratio de solvencia y reducen la volatilidad de flujos externos. En consecuencia, los partícipes del mercado y, en particular, las agencias de calificación crediticia, tienen en cuenta actualmente los flujos de remesas al valorar el riesgo país.

La influencia de las remesas en las calificaciones es especialmente decisiva en países pequeños de Centroamérica y del Caribe con ingresos bajos o medianos. Pero se trata de un arma de doble filo: una excesiva dependencia, aunque delimitada, puede ser interpretada como un factor negativo. Para aprovechar sus ventajas es conveniente educar al mercado y llevar a cabo una detallada presentación, especialmente en la crisis actual en la que los flujos de remesas se ven sometidos a presión.

Por último, este capítulo ha facilitado calificaciones réplica para países con flujos de remesas relativamente elevados pero que no disponen de calificaciones comerciales. Las propias calificaciones réplica podrían dar lugar a discusiones fructíferas con inversores de los mercados de capitales o agencias internacionales y los flujos de información resultantes ser utilizados, a través de una colaboración público-privada, para fomentar la emisión de calificaciones oficiales por parte de las ACC.

NOTAS

1. En consecuencia, el incumplimiento es poco frecuente y, lo que es más importante, en términos de sentimiento inversor, los impagos y las crisis en países emergentes, como en Argentina en 2001 y en Brasil en 2002, no conducen a renegociaciones o a litigios con los inversores en DPR.
2. Dado que dichos títulos se negocian con poca frecuencia y que sus características difieren de las de los bonos soberanos, resulta más significativo compararlos en el mercado primario que en el secundario.
3. En 2008, Fitch recalificó al alza 17 programas diferentes de financiamiento estructurado tras aumentar la calificación de bonos soberanos. En Brasil, los programas de futuros flujos de los bancos Itaú, Unibanco, Santander y Visa Net se vieron favorecidos por la mejora del entorno de los bonos soberanos (Fitch Ratings, 2009).
4. Para las transacciones de DPR, Standard & Poor's establece una DSCR situada entre 8 y 14 veces. Éste es el caso de la mayoría de las emisiones de DPR, especialmente las de los países de América Latina, que se consideran tienen elevadas DSCR (Standard & Poor's, 2008). A modo de ejemplo, valga señalar que, en julio de 2001, Standard & Poor's otorgó la calificación BBB- a los certificados a tipo fijo, series 2001-1, emitidos por Nikkei Remittance Trust's por un importe de 250 millones de USD, con vencimiento en agosto de 2006. El trato implicaba que Banco do Brasil vendiera sus futuras remesas de trabajadores brasileños en Japón: la volatilidad e incertidumbre de los futuros flujos de remesas se mitigó con una DSCR de 7.6 veces.
5. Cualquier "descuento patriótico" garantizado representa el margen de rentabilidad económica al que los miembros de la diáspora están dispuestos a renunciar, tal vez movidos por el deseo de contribuir al desarrollo de sus países de origen. En concreto, este descuento se calcula como la diferencia entre el tipo de interés que pagaría un país por colocar el bono en el mercado internacional y el ofrecido al vender dicho bono a un miembro de la diáspora (Johnson y Sedaca, 2004).
6. Según lo expuesto por Ketkar y Ratha (2009b), Israel fue el primer país que emitió este tipo de bonos, en 1951, seguido de la India en 1991. Su principal diferencia radica en la regulación a la que están sometidos: los bonos israelíes se registran en la Comisión del Mercado de Valores de EE. UU. (SEC), mientras que los emitidos por la India están sujetos a legislaciones locales (véase Chander, 2001), para un análisis de la regulación de los bonos diáspora indios).
7. Huelga decir que estas cifras son una aproximación rudimentaria del tamaño del mercado para bonos diáspora. En primer lugar, los miembros de la diáspora que no trabajan como directivos o profesionales podrían, a pesar de todo, comprar dichos bonos. En segundo lugar, toda diáspora comprende no sólo a los migrantes, sino también a todos sus descendientes, que mantienen lazos culturales u otros con el país de origen, lo cual, sin duda alguna, constituye una importante característica de las diásporas a las que se dirigen los Gobiernos de Israel y de la India. Por ambos motivos, las cifras comunicadas aquí tienden probablemente a subestimar el número de compradores potenciales de bonos diáspora.
8. Según datos de Latinobarómetro (2008), el 69% de los latinoamericanos opina que los funcionarios públicos son corruptos, un porcentaje que coincide con el publicado por las encuestas desde 2000. Además, el 54% de los latinoamericanos cree que hay más corrupción entre los políticos que en el resto de la sociedad.
9. Véase Moody's (2008) para entender la importancia de los factores relacionados con la balanza de pagos al determinar las calificaciones crediticias.
10. Amuedo-Dorantes y Pozo (2004) observaron que la duplicación de las remesas de trabajadores provocaba una apreciación del tipo de cambio real de aproximadamente un 22% en los países de América Latina y del Caribe, lo que les llevó a relacionar los flujos de remesas y la pérdida de competitividad del país receptor. Sin embargo, Rajan y Subramanian (2005) no han encontrado pruebas empíricas que corroboren dicha pérdida. Según el FMI (2005), los efectos de la "enfermedad holandesa" provocada por las remesas son menos marcados que en el caso de una apreciación del tipo de cambio derivada de la sobreabundancia de recursos naturales.

11. No obstante, las rentas procedentes de los migrantes pueden resultar costosas para los países emergentes si no se gestionan bien los recursos. La remesas podrían mermar la motivación del Gobierno para mantener la disciplina en la política fiscal (Chami *et al.*, 2008) o crear un problema de riesgo moral al debilitar la voluntad política de llevar a cabo reformas que permitan la apreciación del tipo de cambio real.
12. Las remesas constituyen una nutrida fuente de capital extranjero en numerosos países de América Latina y se consideran una fuente de financiamiento estable respecto a otros flujos financieros (Ratha, 2004). Se han observado efectos similares a lo largo de amplios periodos de tiempo: véase Esteves y Khoudour-Casteras (2010) en lo relativo a finales del siglo XIX.
13. En concreto, la varianza de los flujos externos entrantes se define como:

$$Var\ external_flows)_{\alpha,t} = \sum_{i=1}^N w_{i,t}^2 \cdot Var(X_{i,t}) + 2 \sum_{i \neq j} w_{i,t} w_{j,t} Cov(X_{i,t}, X_{j,t})$$

siendo $Var(external_flows)_{\alpha,t}$ la varianza de los flujos externos que entran en un país α en el periodo t , $w_{i,t}$ el peso del flujo externo i respecto al total de flujos externos del país α , $Var(X_{i,t})$ la varianza del flujo externo i como parte del PIB entre $t-5$ y t , $Cov(X_{i,t}, X_{j,t})$ la covarianza entre los flujos externos i y j como parte del PIB entre los periodos $t-5$ y t .

14. Véase Flandreau *et al.* (2009b) para un análisis sobre la forma en que la constitución de las agencias crediticias en pilar de la regulación financiera en la década de 1930 se debió a la ausencia de conflictos de intereses en aquella época.
15. En este contexto, existen numerosas publicaciones de gran utilidad que analizan la influencia de las calificaciones crediticias en los precios de mercado (Kaminsky y Schmukler, 2001) y los diferenciales de los bonos (Reisen y Von Maltzan, 1999; Sy, 2001; Ratha *et al.*, 2007; Cavallo *et al.*, 2008; Gaillard, 2009).
16. "S&P rebaja la calificación de El Salvador de BB+ a BB", *Reuters*, 12 de mayo de 2009 (artículo en línea).
17. "Moody's: Slowing remittances hurt RP", *Manila Bulletin*, 14 de febrero de 2009 (artículo en línea).
18. Esto contrasta sobremanera con el amplio estudio de los efectos de las remesas de trabajadores a escala macro y microeconómica (para consultar las publicaciones, véase Banco Mundial, 2006).
19. En concreto, los autores han estimado calificaciones utilizando el ratio de solvencia, la volatilidad de los flujos externos y un conjunto de variables de control a partir del siguiente modelo:

$$Rating_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 control_variables_{i,t} + \beta_2 TDX_wr_{i,t} + \beta_3 Volat_indicator_wr_{i,t} + \tau_t + v_i + \varepsilon_{i,t}$$

donde TDX_wr es la ratio de solvencia sin flujos de remesas, $volat_indicator_wr$ el indicador de volatilidad sin flujos de remesas, τ_t los efectos fijos de un año y v_i los efectos de un determinado país. Obtienen el vector β como estimador de efectos fijos. A continuación, usan la ratio de solvencia observada y la volatilidad de los flujos externos (ambos con remesas incluidas) y calculan la calificación contrafactual empleando las dos variables y los coeficientes β estimados anteriormente.

20. Desde septiembre de 2008, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Jamaica y la República Dominicana han sido revisados a la baja o se han disminuido sus previsiones. Los dos países con calificaciones estables son Honduras y Nicaragua.
21. Además, el marco normativo de Basilea II podría perjudicar a los títulos sin calificación (BPI, 2005).
22. La cobertura de países de los principales bancos de inversión, índices de referencia de los mercados emergentes –incluido el EMBI de JPMorgan para los mercados de renta fija– o de bancos internacionales como Citigroup, Deutsche, HSBC, JPMorgan o Morgan Stanley, casi nunca abarcaban más de 35 economías. Los otros 120 países en desarrollo simplemente no existían para los inversores en los mercados financieros internacionales. Sólo diez países estaban sistemáticamente cubiertos por las principales instituciones financieras.

ANEXO ESTADÍSTICO

Cuadro 5.A1. Calificaciones observadas, previstas y contrafactuales 2006

Fitch			Moody's			Standard and Poor's		
	Contrafactual-			Contrafactual-			Contrafactual-	
	Prevista	Observada		Prevista	Observada		Prevista	Observada
El Salvador	0.36002	-0.46191	El Salvador	0.49599	-0.75814	El Salvador	0.75845	-0.47801
Guatemala	0.15211	-3.63764	Nicaragua	0.28704	1.15952	Guatemala	0.28846	-0.32169
Ecuador	0.12520	-0.24559	Honduras	0.28190	-0.39468	Ecuador	0.24507	0.77884
Rep. Dom.	0.11397	-0.19136	Guatemala	0.16645	-0.97724	Rep. Dom.	0.21119	0.24258
Bolivia	0.09989	-1.03815	Ecuador	0.14730	0.01511	Bolivia	0.18792	0.49443
Colombia	0.08054	1.28596	Rep. Dom.	0.11804	1.58312	Colombia	0.16740	0.80879
Perú	0.04802	-0.58759	Colombia	0.10788	-0.04414	Perú	0.08798	0.25887
México	0.02654	-0.54456	Bolivia	0.10726	-0.28165	Paraguay	0.08274	-0.44526
Costa Rica	0.01711	0.48053	Perú	0.04837	0.31399	México	0.05425	-0.70479
Uruguay	0.01645	2.46372	México	0.03433	-1.58148	Costa Rica	0.03166	0.53555
Brasil	0.01450	-0.68554	Paraguay	0.02661	0.18622	Uruguay	0.03088	3.03986
Argentina	0.01249	5.23028	Brasil	0.01775	-0.34089	Brasil	0.02891	0.18954
Panamá	0.00774	0.65071	Costa Rica	0.01766	0.37066	Argentina	0.02213	1.01766
Venezuela	0.00148	-0.09606	Uruguay	0.01756	3.80778	Panamá	0.01271	0.94879
Chile	0.00001	-0.72834	Argentina	0.01358	1.28194	Venezuela	0.00227	-1.68417
			Panamá	0.00582	0.19339	Chile	0.00003	-0.01361
			Venezuela	0.00009	0.39559			
			Chile	0.00001	-0.47072			

Nota: La unidad equivale a una categoría.

Fuente: Centro de Desarrollo de la OCDE, con base en Avendaño, et al. (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/728574085314>

REFERENCIAS

- AMUEDO-DORANTES, C. y S. POZO (2004), "Workers' Remittances and the Real Exchange Rate: A Paradox of Gifts", *World Development* Vol. 32, No. 8.
- AVENDAÑO, R., N. GAILLARD y S. NIETO-PARRA (2009), "Are Workers' Remittances Relevant for Credit Rating Agencies?", *Working Paper* No. 282, Centro de Desarrollo de la OCDE, París.
- BANCO MUNDIAL (2006), *Global Economic Prospects: Economic Implications of Remittances and Migration*, Banco Mundial, Washington, DC.
- BPI (2005), *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework*, Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, noviembre, Basilea.
- BTI (2008), Bertelsmann Transformation Index, Bertelsmann Stiftung, Berlín, www.bertelsmann-transformation-index.de.
- BUGAMELLI, M. y F. PATERNO (2005), "Do workers' remittances reduce the probability of current account reversals?", *World Bank Policy Research Working Paper* No.3766, Banco Mundial, Washington, DC.
- CAVALLO, E., A. POWELL y R. RIGOBON (2008), "Do Credit Rating Agencies Add Value? Evidence from the Sovereign Rating Business Institutions", *Working Paper* No.647, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.
- CHAMI, R., A. BARAJAS, T. COSIMANO, C. FULLENKAMP, M. GAPEN y P. MONTIEL (2008), "Macroeconomic Consequences of Remittances", *IMF Occasional Paper* No.259, Fondo Monetario Internacional, Washington, DC.
- CHANDER, A. (2001), "Diaspora Bonds", *New York University Law Review*, Vol. 76, octubre.
- ESTEVEZ, R. y D. KHOUDOUR-CASTERAS (2010), "A Fantastic Rain of Gold: European Migrants' Remittances and Balance of Payment Adjustment during the Gold Standard Period", *Journal of Economic History*, próxima publicación.
- FAJNZYLBER, P. y H. LÓPEZ (2007), *Close to Home. The Development Impact of Remittances in Latin America*, Banco Mundial, Washington, DC.
- FITCH RATINGS (2007), *Sovereign Rating Methodology*, 12 de octubre.
- FITCH RATINGS (2008), *Republic of El Salvador*, 28 de febrero.
- FITCH RATINGS (2009), "2009 Latin American Structured Finance Review and Outlook", *Structured Finance*, enero.
- FLANDREAU, M., J.H. FLORES, N. GAILLARD y S. NIETO-PARRA (2009a), "The End of Gatekeeping: Underwriters and the Quality of Sovereign Bond Markets, 1815-2007", *NBER Working Paper* No. 15128, Oficina Nacional de Investigaciones Económicas, Cambridge, MA.
- FLANDREAU, M., N. GAILLARD y F. PACKER (2009b), "Ratings Performance, Regulation and the Great Depression: Lessons from Foreign Government Securities", *CEPR Discussion Paper* No. 7328.
- FMI (2005), *World Economic Outlook: Globalization and External Imbalances*, Fondo Monetario Internacional, Washington, DC., abril, capítulo 2.
- GAILLARD, N. (2009), "Fitch, Moody's and S&P's Sovereign Ratings and EMBI Global Spreads: Lessons from 1993-2007", *International Research Journal of Finance and Economics*, Vol.26, abril.
- JOHNSON, B. y S. SEDACA (2004), *Diasporas, Émigrés and Development: Economic Linkages and Programmatic Responses*, Agencia Estadounidense para el Desarrollo Internacional (USAID) y Proyecto para la Mejora Comercial del Sector Servicios (TESS), Corporación CARANA, marzo.
- KAMINSKY, G. y S. SCHMUKLER (2001), "Emerging Markets Instability: Do Sovereign Ratings Affect Country Risk and Stock Returns?", *World Bank Working Paper* 2678, Banco Mundial, Washington, DC.

KAUFMANN, D., A. KRAAY y M. MASTRUZZI (2008), *Governance Matters VII: Governance Indicators for 1996-2007*, World Bank Policy Research, Banco Mundial, Washington, DC, junio.

KETKAR, S. y D. RATHA (2009a), "Future-Flow Securitization for Development Finance", en KETKAR, S. y D. RATHA (eds.) *Innovative Financing for Development*, Banco Mundial, Washington DC.

KETKAR, S. y D. RATHA (2009b), "Development Finance via Diaspora Bonds", en KETKAR, S. y D. RATHA (eds.) *Innovative Financing for Development*, Banco Mundial, Washington DC.

LATINOBARÓMETRO (2008), *Informe 2008*, Santiago de Chile, noviembre, www.latinobarometro.org/docs/INFORME_LATINOBAROMETRO_2008.pdf.

MATHIS, J., J. McANDREWS y J.C. ROCHET (2008), "Rating the Raters", *Toulouse Working Paper*.

MOODY'S INVESTORS SERVICE (2008), *Sovereign Bond Ratings*, septiembre.

NIETO-PARRA, S. y J. SANTISO (2007), "In Search of a Better World: Financial Markets and Developing Countries", *Policy Insights* No.37, febrero.

OCDE (2008), *A Profile of Immigrant Populations in the 21st Century: Data from OECD Countries*, OCDE, París.

PORTES, R. (2008), "Rating Agency Reform", *VOX*, 22.

RAJAN, R. y A. SUBRAMANIAN (2005), "What Undermines Aid's Impact on Growth?", *NBER Working Paper* 11657, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

RATHA, D. (2004), *Understanding the Importance of Remittance Flows*, Migration Policy Institute, Washington, DC.

RATHA, D. (2005), *Leveraging Remittances for International Capital Market Access*, Banco Mundial, Washington, DC.

RATHA, D., P. DE y S. MOHAPATRA (2007), "Shadow Sovereign Ratings For Unrated Developing Countries", *World Bank Policy Research Working Paper* 4269, Grupo de Perspectivas de Desarrollo, Banco Mundial, Washington, DC, junio.

REISEN, H. y J. VON MALTZAN (1999), "Boom and Bust and Sovereign Ratings", *OECD Development Centre, Working Paper* No. 148, Centro de Desarrollo de la OCDE, París.

ROUBINI, N. y MANASSE P. (2005), "'Rules of Thumb' for Sovereign Debt Crises", *IMF Working Paper* 05/42, Fondo Monetario Internacional, Washington, DC.

STANDARD & POOR'S (2005), "Sovereign Report Card: EMBIG", *Commentary Report*, septiembre 19.

STANDARD & POOR'S (2008), "Scenario Analysis: Emerging Market Financial Future Flow Securitizations Should Weather Upsets, Both At Home And Abroad", *Ratings Direct*, agosto.

SY, A. (2001), "Emerging Market Bond Spreads and Sovereign Credit Ratings: Reconciling Market Views with Economic Fundamentals", *IMF Working Paper* 01/165, Fondo Monetario Internacional, Washington, DC.

CAPÍTULO SEIS

Gestión de la migración en latinoamérica: ¿Es necesaria la acción pública?

La presente edición de *Perspectivas* se publica en un periodo de cambios en la migración internacional, especialmente en la procedente de América Latina y del Caribe. En los últimos años, la Unión Europea ha dado sus primeros pasos hacia una política común de inmigración: la Directiva de Retorno de 2008 para migrantes en situación irregular examinada en el capítulo 1 es uno de los aspectos de esta estructura política emergente¹. Al mismo tiempo, cada Estado miembro ha llevado a cabo enérgicas reformas, en ocasiones controvertidas, como el programa español de retorno asistido para migrantes legales analizado en el capítulo 3; Francia, por su parte, se ha fijado objetivos cuantitativos en relación con el porcentaje que deben representar los inmigrantes por motivos económicos dentro de la inmigración total y con las expulsiones de extranjeros en situación irregular (unas 30 000 al año). En Estados Unidos, el gobierno Obama anunció en abril de 2009 que la reforma de la inmigración, en un callejón sin salida desde 2007, sería una de las prioridades durante el primer año del nuevo presidente, a pesar del peso de las reformas sanitaria y energética y de la necesidad de adoptar medidas para combatir la crisis económica. Como parte de este compromiso, el gobierno estadounidense señaló su intención de proporcionar un estatus legal a la población en situación irregular (en el capítulo 2 se recogen estadísticas sobre este grupo)².

Esta frenética actividad política en los principales países de destino de los migrantes procedentes de América Latina y del Caribe y la reacción de la región demuestran al menos dos cosas: que existe la certeza generalizada de que la migración puede gestionarse mejor y que las autoridades, de cualquier índole y en todos los niveles de la acción política, están convencidas de que ha llegado el momento de actuar. Lamentablemente, se observa un tercer elemento: la ausencia, real o aparente, de consenso sobre lo que debe hacerse. No sólo difieren en ocasiones los intereses de los países de destino y de origen, sino que distintas partes de cada uno de esos grupos presentan objetivos e intereses dispares. Aun así, se necesita rápidamente algún tipo de reforma que garantice que las corrientes migratorias pueden redundar en beneficio de quienes residen en los países de destino y de origen, así como en pro de los propios migrantes.

Parte del problema radica en que el "régimen de migración internacional", al que debe enfrentarse el potencial migrante, es en realidad un mosaico de normativas y reglamentaciones nacionales de ejecución forzosa, a menudo con marcadas divergencias de unos países a otros. Es el caso de las decisiones políticas adoptadas en países de emigración e inmigración de América Latina y del Caribe, como Argentina, Costa Rica y Venezuela. Además, como mostrará el posterior análisis de las relaciones migratorias entre Estados Unidos y México, la opción de "no tener política" es en sí una decantación política (Alba, 2009). Con ello, no se pretende insinuar que debería existir un único conjunto de reglas para todos los países, sino simplemente que las normativas nacionales deberían actuar de forma interconectada.

La crisis ha agudizado la visibilidad política de la migración, tanto en los países de origen como de destino, lo que puede representar una oportunidad para una reforma coordinada

La crisis económica mundial, especialmente desde la quiebra de Lehman Brothers en septiembre de 2008, ha situado la inmigración en pleno corazón de la escena en muchos países. Tal vez la "urgencia del momento", invocada por el presidente Obama, tenga mucho peso en la reforma de la inmigración precisamente a causa de la crisis, pero no debería ocultar que la necesidad subyacente de reforma es independiente de ella.

Para comprender lo anterior conviene distinguir los fenómenos vinculados a los ciclos coyunturales de las tendencias a más largo plazo. Se puede prever que la demanda de trabajadores inmigrantes caerá con la crisis (fenómeno a corto plazo), mientras que, a largo plazo, se mantendrán las diferencias en los perfiles demográficos de los países de inmigración y emigración y, por tanto, el estímulo que aportan a la migración internacional. Huelga decir que clasificar los fenómenos en corto y largo plazo resulta más difícil de lo que parece: como se ha evidenciado en la perspectiva macroeconómica de la presente publicación, algunos de los resultados sociales y económicos que se observan en la actualidad son cíclicos, mientras que otros emanan de transformaciones a más largo plazo acelerados por la crisis. Sin embargo, no hay que olvidar que los inmigrantes están sufriendo las punzadas de la crisis de forma desproporcionada según los países; en España, por ejemplo, la –ya de por sí– elevada tasa de desempleo del 17.4% está compuesta por un 15.2% de trabajadores nacionales y un alarmante 28.4% de trabajadores extranjeros³.

Este capítulo analizará las posibles vías para emprender la reforma y el papel que podrían desempeñar los actores políticos latinoamericanos. El enfoque adoptado se guía por el deseo de favorecer la mejora de los resultados en términos de desarrollo en América Latina y el Caribe, aún reconociendo que, para ser políticamente viable, este tipo de progreso deberá venir acompañado de beneficios para los países situados fuera de la región.

RAZONES QUE JUSTIFICAN LA ACCIÓN PÚBLICA

Los beneficios potenciales de una migración más libre son enormes...

Si las ventajas de la movilidad internacional son tan grandes como lo sostiene la presente edición de *Perspectivas*, quizá los actores políticos deberían mantenerse al margen y dejar a los migrantes ir adonde deseen... No cabe duda de que los beneficios económicos que reporta la movilidad laboral internacional son enormes, y las potenciales ganancias de una mayor liberalización, si se diese, aún más. En uno de los primeros estudios en la materia, de Hamilton y Whalley (1984), se calculó que si se eliminasen todas las barreras a los flujos internacionales de personas se duplicaría el PIB mundial. Posteriores cálculos han llegado a conclusiones algo menos espectaculares pero, con todo, Hatton (2007), que resume lo publicado hasta la fecha, afirma que las ganancias obtenidas serían el décuplo de las del libre comercio. En los anteriores capítulos, se ha defendido que todas las partes salen ganando: los migrantes consiguen ingresos mucho mayores que si permaneciesen en sus países de origen; los países de origen reciben flujos de remesas y pueden aprovechar el incremento de estos ingresos para los trabajadores poco cualificados (aunque se muestren preocupados por la fuga de cerebros); y, por último, los países de destino se ven favorecidos por una mayor eficacia de los mercados laborales y recaudaciones fiscales más elevadas que, a menudo, contrarrestan el creciente peso del envejecimiento de la población. Sin embargo, es evidente que estas ganancias no se reparten por igual –los beneficios fluyen principalmente hacia los migrantes, sus familias y los nuevos empleadores– y algunos grupos corren el riesgo de verse perjudicados si aumenta la inmigración, tanto en países de destino de la OCDE como de América

Latina y del Caribe. Éstos son desafíos que deben incitar a diseñar medidas políticas, no razones para renunciar a sustanciosas ganancias potenciales.

Un segundo argumento en favor de la acción pública es de tipo económico: la migración internacional puede crear externalidades, es decir, costes o beneficios que pueden recaer en terceros, y provocar así una asignación de recursos ineficaz. Un ejemplo ilustrativo es la fuga de cerebros: que una persona financie su formación en su país de origen para después trabajar fuera de él no significa necesariamente que se produzcan externalidades, pero si su educación, en todo o en parte, se pagó con recursos de los contribuyentes de su país natal, su emigración implicaría la pérdida de una porción del rendimiento de dicha inversión pública; y no sólo eso, si se producen externalidades positivas por haber formado a personas en una economía –y la mayoría de las teorías modernas sobre el crecimiento económico así lo creen– se beneficiará el país al que se traslade el migrante. Otro ejemplo lo constituyen los costes policiales que implica patrullar las fronteras para reducir la inmigración ilegal: podría sostenerse que se trata de externalidades negativas impuestas a los países de destino por los migrantes y sus supuestos empleadores. Una respuesta típica a las externalidades sería que las autoridades públicas subvencionasen acciones económicas que produjesen externalidades positivas y gravasen las que condujesen a externalidades negativas. Pero es evidente que la mera presencia de externalidades no significa que puedan aplicarse fácilmente las políticas adecuadas, tanto más si se tiene en cuenta que las externalidades atraviesan fronteras. Más adelante, se volverá a examinar este punto.

...y la reforma también puede reducir algunas de las externalidades propias de los actuales sistemas

La acción pública también podría corregir otras deficiencias. Por ejemplo, la emigración posibilita, en principio, que se favorezca a los trabajadores poco cualificados en el país de origen por medio de un incremento de los salarios locales o las oportunidades laborales. Pero estas ganancias podrían verse mermadas por un inadecuado funcionamiento de los mercados laborales, como, por ejemplo, si las oportunidades creadas se pierden debido a la escasez de infraestructura, que impide la movilidad laboral nacional; en este caso, una política pública que facilitase la movilidad interna de los trabajadores podría garantizar que un mayor número de personas se beneficiasen de la migración.

Como sugieren algunos de estos ejemplos, el funcionamiento imperfecto de los mercados no siempre justifica la intervención estatal; son más bien las políticas imperfectas las que requieren reformas. Los migrantes en situación irregular “imponen” costes policiales en Estados Unidos o en España en parte porque dichos países no facilitan niveles de acceso legal a sus mercados laborales en proporción a la brecha entre demanda y oferta existente en muchos de sus sectores nacionales, por lo que podría afirmarse que lo que se necesita en esos casos es modificar el acceso legal al empleo y no “gravar” a los migrantes o a quienes los contratan.

Incluso cuando las ganancias netas de la migración sean positivas, pueden existir razones que justifiquen la acción pública, algunas de las cuales trascienden los meros intereses económicos. Por ejemplo, puede ser necesaria una mejor protección de los migrantes y la salvaguardia de sus derechos humanos incluso si se encuentran en mejores condiciones económicas al obtener rentas superiores en el extranjero.

Cómo debería ser la reforma

Tanto si se pretende proteger los derechos humanos, como reducir ineficiencias económicas o fijar políticas, el objetivo de cualquier reforma significativa de la movilidad de las personas debería ser un nuevo régimen de gobernanza

de la migración global. En este intento, es conveniente tener presente cuatro premisas.

En primer lugar, no se trata de ver *si* se desea un régimen de gobernanza global para la migración, sino de decidir *qué* régimen debe elegirse. En todo momento, el conjunto de normas y los esfuerzos de aplicación adoptados para gestionar flujos de personas y capitales constituye un sistema de gobernanza. Como muestra la experiencia mexicana de la "política de no tener política" (examinada más adelante en este capítulo), el *status quo* es en sí mismo un sistema y, además, satisface inevitablemente los intereses de algunas partes mejor que los de otras. Una vez más, esto no significa que todos los países deban tener políticas nacionales uniformes. El conflicto entre los estados miembros de la Unión Europea respecto a la admisión de trabajadores altamente cualificados –presumiblemente uno de los puntos menos controvertidos de la política migratoria– es un ejemplo que parece indicar que la uniformidad no constituye un objetivo realista en este campo. Pero aceptar este principio no supone descartar una cooperación concreta entre grupos de distintos países para tratar determinados aspectos de la gobernanza de la migración.

La migración es transnacional por definición; en consecuencia, las reformas más eficaces serán también las transnacionales

En segundo lugar, la naturaleza de la migración internacional implica que la elaboración de políticas responsables debe contar con la participación de actores políticos de más de un Estado. El breve análisis de la gestión de flujos de personas entre México y Estados Unidos expuesto más adelante muestra que, en cierto sentido, se trata de una responsabilidad compartida por los dos países, algo que ambos han reconocido implícitamente durante los últimos cincuenta años. Pero aún no se ha materializado una parte sustancial de los posibles beneficios de la cooperación, mientras que las instituciones y convenios que conducen a mejores resultados han brillado por su ausencia. Para adoptar decisiones políticas que afectan a un ecuatoriano en Madrid, a un paraguayo en Buenos Aires o a un mexicano que busca oportunidades en Los Ángeles, debe recurrirse a responsables de dos países como mínimo. Las autoridades paraguayas, por ejemplo, pueden ofrecer protección consular a un compatriota en Argentina, pero las autoridades argentinas establecerán las condiciones de esta estancia en el extranjero. Las acciones llevadas a cabo por los responsables del país anfitrión pueden tener consecuencias sobre la protección social o el desarrollo financiero de su lugar de origen en Paraguay; por otra parte, las decisiones políticas sobre el mercado laboral aprobadas en Argentina han podido influir en su decisión de buscar fortuna allí y, a su vez, su presencia podría afectar a la utilización de recursos aportados por los contribuyentes argentinos.

Por todos estos motivos interrelacionados, la migración internacional es una responsabilidad compartida entre los gobiernos de países de emigración y de inmigración. Recomendar programas unilaterales resulta cada vez más arriesgado desde un punto de vista político: las acciones emprendidas por un gobierno tendrán repercusiones a ambos lados de la frontera y podrán acarrearle consecuencias no intencionadas. Por otra parte, cada vez más, todos los países son a un tiempo territorio de emigración, inmigración, migración circular o de retorno y migración transitoria. Las proporciones pueden diferir sustancialmente, pero muchas economías, tanto de América Latina y del Caribe como de la OCDE, comparten preocupaciones comunes relacionadas con la inmigración. La importante minoría de migración internacional en América Latina y el Caribe con carácter "sur-sur" atestiguan lo expuesto.

En tercer lugar, los propios flujos migratorios escapan, en gran medida, al control de los actores políticos. Aunque el análisis de Ortega y Peri (2009) mencionado en el capítulo 1 muestra claramente que el endurecimiento de los regímenes de inmigración reduce los flujos medidos, esto no significa que las autoridades puedan simplemente "abrir el grifo". De hecho, las estadísticas presentadas en el

capítulo 2 sobre la migración no autorizada en Estados Unidos desde 2001 indican que restringir los movimientos legales obliga a muchos migrantes a optar por la situación irregular. Una manera de ilustrar este punto es observar la relativa importancia de lo que la OCDE (2006) califica como “flujos no discrecionales” para describir la parte de la inmigración que, en lo esencial, no está controlada por las autoridades. Dejando de lado la inmigración no autorizada, los flujos no discrecionales abarcan reagrupaciones familiares, refugiados y solicitantes de asilo y todos aquellos con derecho de libre circulación, como los ciudadanos de la Unión Europea que se mueven a través de los distintos estados miembros. Los flujos no discrecionales son relativamente bajos en países tradicionalmente receptores de inmigración (28% de los flujos migratorios permanentes en Canadá y Nueva Zelanda, 39% en Australia y Estados Unidos), frente a los elevados porcentajes registrados en muchos de los países europeos (83% en Francia, 94% en Suiza, 95% en Suecia). Gran parte de esta diferencia se debe a que, en términos generales, el último grupo cuenta con una migración discrecional por motivos laborales mucho menor. Pero el mensaje más importante es que los niveles absolutos de migración no discrecional son sustanciales. Sellar las fronteras o, incluso ajustar el volumen y las características de los flujos migratorios será, en el mejor de los casos, un ejercicio impreciso y oneroso, tanto para los países de la OCDE como para los de América Latina.

Además, los flujos no discrecionales o el incremento de la migración irregular pueden volverla ineficaz

En cuarto y último lugar, la dimensión de desarrollo de la migración internacional ha estado ausente de los debates políticos hasta hace muy poco. Incluso actualmente, los intereses de los países de origen, incluidos los de América Latina y del Caribe, no forman parte, en líneas generales, de las discusiones en curso sobre la reforma de la inmigración en Estados Unidos. A título de ejemplo, la iniciativa “Tarjeta Azul” de la Unión Europea, lanzada a finales de 2007 para atraer un mayor número de trabajadores altamente cualificados, fue fruto de numerosas cooperaciones y consultas entre diferentes ministerios europeos y grupos de interés. Y, sin embargo, destacó la ausencia de debate en torno al posible agravamiento de las presiones sobre la fuga de cerebros que dichas medidas podrían suscitar⁴. El examen de las relaciones migratorias entre México y Estados Unidos muestra que, durante la mayor parte de los últimos setenta años, las autoridades de ambos países no han reconocido explícitamente el vínculo –positivo o negativo– entre los flujos de personas y el desarrollo de la economía mexicana, por lo que nunca han intentado capitalizarlo.

Este vínculo migración-desarrollo plantea un reto a numerosos países de la OCDE, que se han fijado explícitamente ambiciosos objetivos para fomentar el desarrollo internacional y reducir la pobreza en todo el mundo. Para lograrlos, deberán tener en cuenta la posibilidad de movilizar una gama de instrumentos políticos más amplia que la mera ayuda exterior, incluidas políticas relacionadas con la migración. El recuadro 6.1 ilustra la complejidad de la coherencia política para el desarrollo, en el contexto de las múltiples relaciones económicas entre España y Ecuador⁵.

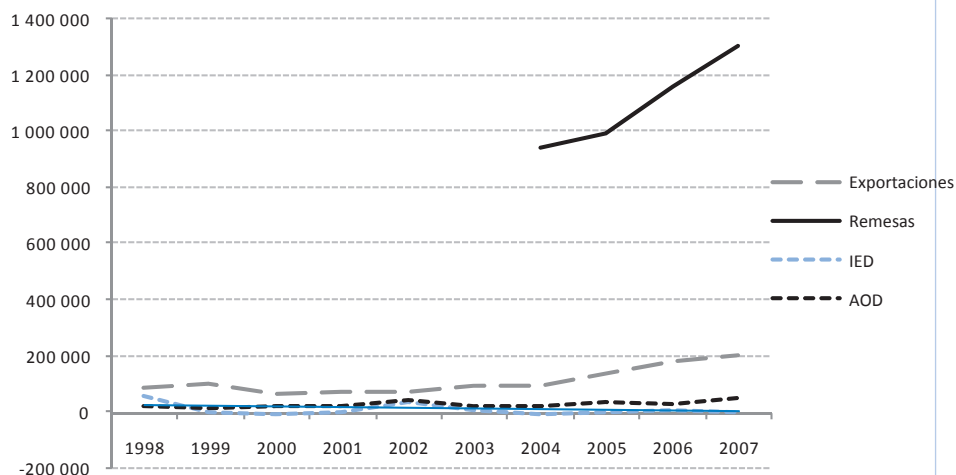
La política migratoria debe entenderse como parte de un programa más amplio de desarrollo en el que los países de la OCDE se han fijado ambiciosos objetivos

Recuadro 6.1. ¿Son coherentes las políticas españolas con el desarrollo de Ecuador?

Las economías de España y Ecuador están vinculadas de múltiples maneras, pero la migración de ecuatorianos hacia España –y el dinero que envían a sus hogares– se está convirtiendo a pasos agigantados en la relación económica más destacada entre los dos países. Esto plantea considerables desafíos para los actores políticos de ambas partes, que buscan fomentar el crecimiento y el desarrollo en el país sudamericano. En el conjunto de relaciones económicas (financieras y comerciales) entre los dos países, se observa un claro predominio de las remesas de migrantes enviadas desde España a Ecuador. Aunque es probable que la actual crisis económica haya reducido dichos flujos en 2008 y 2009, los datos correspondientes al periodo 2004-07 muestran que las remesas concentraban más del 80% de los intercambios económicos entre ambos países.

El presente recuadro examina en primer lugar el papel desempeñado por estas remesas y contextualiza posteriormente el análisis en relación con el conjunto de vínculos económicos entre las dos naciones.

Gráfica 6.1. Relaciones económicas entre Ecuador y España (EUR)



Fuentes: Centro de Desarrollo de la OCDE, Banco de España, MITYC (DataComex y DataInvox), MAEC y OCDE (Estadísticas OCDE).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/727813825162>

Aunque la información disponible para evaluar el impacto de las remesas en el desarrollo de Ecuador es escasa, el Real Instituto Elcano y la unidad académica ecuatoriana de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) han recabado datos adicionales sobre los migrantes, la recepción de remesas y sus flujos. Su análisis muestra que no hay efectos significativos sobre la reducción de la pobreza y un impacto negativo moderado sobre la desigualdad (Olivé *et al.*, 2009). Estos resultados –que, no hay que olvidar, sólo guardan una limitada relación con la migración, dado que los migrantes proceden en su mayoría de familias no consideradas pobres– implican que es necesario volver a diseñar los programas de codesarrollo en los que se abordan las remesas. Una posible conclusión es que las autoridades españolas podrían obtener mayores ventajas si utilizaran la educación para mejorar el acceso a los canales de remesas en España y para influir en el uso dado por sus receptores. Una medida relativamente sencilla consistiría en intentar reducir los costes de transmisión.

La segunda mayor fuente de ingresos para Ecuador procedente de España es la exportación de bienes y servicios, que supone la mayor parte del 20% restante. A pesar de la volatilidad que caracterizaba al comercio hace una década, las exportaciones han aumentado ininterrumpidamente desde entonces duplicando su valor. Los incrementos más pronunciados se registraron al terminar 2005, cuando las exportaciones pasaron de algo más de 135 millones de EUR a 200 millones de EUR en tan sólo dos años. Predominan las materias primas y los productos básicos, con el plátano encabezando la lista de exportaciones, un producto que tipifica la manera en que interactúan comercio y desarrollo. La entrada de plátanos en el mercado europeo ha sido objeto de regímenes especiales que han despertado varias controversias en la OMC. Actualmente, los plátanos ecuatorianos soportan un arancel de 176 EUR por tonelada y las negociaciones para reducirlo progresan lentamente (se ha propuesto situarlo en 114 EUR por tonelada nada menos que en 11 años).

La tercera fuente de fondos es la ayuda oficial al desarrollo (AOD) que, salvo en 1998, ha superado cada año a la inversión extranjera directa (IED) neta. Su evolución es sorprendentemente irregular: en 1998 apenas sobrepasó los 18 millones de EUR; en 2002 se situó por encima de los 45 millones de EUR para retroceder en los dos siguientes años; en 2005 y 2007, las elevadas cifras registradas (50 millones de EUR, un máximo anual) contrarrestaron con los bajos niveles de 2006. Esta falta de uniformidad se explica en gran medida por la desigual naturaleza de los programas políticos que están detrás del financiamiento, préstamos AOD y condonación de la deuda en este caso. Una mayor seguridad en los flujos y discreción en su utilización podrían aumentar su valor para los receptores y permitir, por ejemplo, que influyan en las valoraciones de mercado de las perspectivas económicas.

La última fuente y, lamentablemente, tal vez también la menos importante, es la IED. Ésta sólo superó a la AOD en 1998 y, para mayor decepción, las tendencias absoluta y relativa son a la baja. En 1998, la IED neta sobrepasó los 60 millones de EUR, pero al año siguiente se desplomó y no consiguió recuperarse hasta 2002, cuando cerca de 41 millones de EUR de inversión española directa afluyeron a Ecuador. A partir de 2003, se observaron nuevos declives y recuperaciones, para acabar con un flujo de IED neta de algo más de 6 millones de EUR en 2007. La mayor parte de estas inversiones se concentran en un número de sectores relativamente pequeño: más del 71% de los flujos de IED durante el periodo 1998-2007 correspondieron a las industrias extractivas, la mayoría relacionadas con el sector del petróleo. Teniendo en cuenta la tendencia a la sola producción básica y a las exportaciones de la economía ecuatoriana, podría resultar ventajoso para las autoridades españolas promover inversiones que favorezcan la diversificación y un mayor valor añadido, tal vez a través de la fiscalidad en España.

La migración –en ambas direcciones, desde luego– ha creado profundos vínculos entre Ecuador y España, que quedan reflejados en los flujos financieros entre ambos países. Los flujos existen, pero puede haber sitio para elaborar políticas que respondan más directamente a las razones que los motivan y a los lazos sociales y humanos que los respaldan.

QUÉ PUEDEN HACER LOS PAÍSES DE EMIGRACIÓN: LA EXPERIENCIA DE MÉXICO

Los movimientos entre México y Estados Unidos constituyen el mayor corredor migratorio de América Latina y del Caribe y cuentan con una historia relativamente larga que comienza mucho antes de los flujos masivos tras la II Guerra Mundial en los que tiene sus raíces la migración mexicana contemporánea⁶. La experiencia de México, propagada a través del tiempo y las personas, aporta numerosas

pruebas que pueden iluminar puntos menos claros en otros corredores. Se examinará esta larga historia observando los distintos periodos para, de este modo, intentar entender el conjunto de herramientas en materia de migración empleadas por México durante los últimos cincuenta años (Alba, 2009).

La migración mexicana se divide en tres periodos cronológicos según la respuesta política en cada momento:

1) El Programa Bracero (1942-64): flujos temporales gestionados conjuntamente

El Programa Bracero llevó mexicanos a Estados Unidos como trabajadores temporales, en particular al sector agrícola, con el objetivo inicial de paliar la escasez de mano de obra durante la II Guerra Mundial. A pesar de sus imperfecciones, el programa facilitó acuerdos vinculantes entre ambos países. Con el tiempo se dio por finalizado, pero los flujos migratorios continuaron, en parte porque se había institucionalizado el papel de los trabajadores migrantes mexicanos en la agricultura de Estados Unidos.

2) “La política de no tener política” (1964-86): al servicio tácito de los intereses de empresarios y migrantes

En este periodo de “política de no tener política”, que duró tanto como el Programa Bracero oficial, se creó un acuerdo bilateral tácito, caracterizado por la escasa intervención gubernamental a ambos lados de la frontera; los intereses económicos de migrantes y empleadores se vieron más o menos satisfechos gracias a este pacto. Dentro del mismo periodo, Canadá y México iniciaron en 1974 un destacado Programa de Trabajadores Agrícolas Temporales (SAWP por sus siglas en inglés) de mucha menor envergadura, en el que participaron entre 10 000 y 15 000 trabajadores mexicanos al año, en su mayor parte con destino a las provincias canadienses de Ontario y Québec.

3) La era IRCA (1986-2007): contra la inmigración no autorizada

La Ley de Reforma y Control de la Inmigración (IRCA por sus siglas en inglés) de 1986 puso fin definitivamente a la era de “no política” en Estados Unidos y obligó a México a obrar en el mismo sentido. La IRCA pretendía reducir drásticamente la inmigración no autorizada procedente de México al exigir a los empleadores que comprobasen el estatus migratorio de sus trabajadores inmigrantes y destinar mayores recursos a la vigilancia y control en las fronteras. Al mismo tiempo, estableció cauces para amnistiar a los inmigrantes indocumentados ya existentes, lo que condujo a la regularización de 2.8 millones de personas de las cuales 2.1 millones eran mexicanos. También dejó abierta la posibilidad de permitir la entrada de mano de obra agrícola adicional si resultase necesario. La posterior Ley de Reforma a la Inmigración Ilegal y de Responsabilidad del Inmigrante (IIRIRA, por sus siglas en inglés) reforzó sustancialmente la dimensión policial de la política estadounidense de inmigración. Este endurecimiento del régimen de inmigración en Estados Unidos puede haber llevado a muchos migrantes a preferir la migración permanente a la circular, al ser cada vez más incierta, tanto para los migrantes legales como para los no autorizados, la posibilidad de poder atravesar de nuevo la frontera en el futuro. En esta fase, la inmigración procedente de Centroamérica a través de la frontera meridional mexicana se convirtió en un asunto de política social y de seguridad para México. La mayoría de esos inmigrantes procedían de Guatemala y originaron flujos de refugiados de la guerra civil o de trabajadores temporales para cosechar el café en el estado de Chiapas (Freije, 2007).

El acercamiento de alto nivel sobre asuntos de migración entre los presidentes Fox y Bush a principios de 2001 fue interpretado por las autoridades mexicanas como una oportunidad para hacer avanzar su programa político, pero los ataques terroristas del 11 de septiembre de ese mismo año en Estados Unidos pusieron fin a este breve interludio. Las prioridades de la política de inmigración estadounidense dejaron de lado las cuestiones económicas para centrarse en la seguridad y la lucha antiterrorista. El nuevo marco para la política de inmigración propuesto por el gobierno Bush en 2004 estaba dominado por temas de seguridad y se oponía expresamente a cualquier regularización. A pesar del amplio debate político que rodeó a la propuesta, las discusiones se suspendieron en 2007 sin que se consiguiese llevar a cabo una reforma exhaustiva. A partir de 2006, el gobierno mexicano de Calderón empezó a minimizar la migración en sus negociaciones con Estados Unidos, y algunos observadores comenzaron a hablar de “*desmigratización*” de las relaciones entre ambos países.

¿De qué instrumentos políticos disponen los gobiernos de América Latina y del Caribe para incrementar los beneficios netos obtenidos de los flujos migratorios? La experiencia de México parece indicar que hay esencialmente tres⁷.

Las políticas migratorias diseñadas de forma restringida, que incluyen políticas de visado, actividades consulares y controles fronterizos, pero también, y cada vez en mayor medida, toda clase de relaciones con comunidades de nacionales residentes en el extranjero. Las relaciones con la diáspora mexicana en Estados Unidos se han centrado especialmente en reducir los costes de las remesas y en incitar a los migrantes a destinar estos flujos de dinero a proyectos de desarrollo de la comunidad. El recuadro 6.2 examina el éxito de la iniciativa Tres por Uno, un programa que, huelga decirlo, queda eclipsado por la magnitud de las remesas totales que llegan al país.

Una innovación reciente dentro de este apartado es la creación de la matrícula consular, un documento de identidad expedido por el Estado mexicano desde 2002 a sus nacionales migrantes, independientemente de su estatus legal en Estados Unidos. El año de su introducción se emitieron cerca de un millón de matrículas. Aunque la intención inicial era ampliar la protección consular de los mexicanos en el extranjero, es bien sabido que estas tarjetas se han convertido en un documento de identificación aceptado por diversas instituciones públicas y privadas en Estados Unidos, lo que permite a los migrantes, incluidos los no autorizados, acceder a bancos y servicios públicos. No cabe duda de que estas medidas ayudan a lograr la integración efectiva de los migrantes en sus comunidades en el extranjero⁸.

En segundo lugar, hay políticas no migratorias con efectos sobre la migración y el desarrollo. Un ejemplo lo constituye la expansión de la industria maquiladora a lo largo de la frontera de México con Estados Unidos. Estas fábricas, que ensamblan componentes importados de Estados Unidos, colocan el producto final en depósitos aduaneros y lo envían al otro lado de la frontera, tienen consecuencias sobre la migración y el desarrollo, aunque la naturaleza de dichos efectos sea objeto de debate. Las maquiladoras, en principio, han creado empleos que pueden absorber candidatos a la emigración (más de un millón de trabajadores desde el año 2000), pero también han atraído hacia los Estados fronterizos a personas procedentes de todo México que utilizan el empleo como trampolín para pasar a Estados Unidos. Desde este segundo punto de vista, las maquiladoras han incrementado la emigración.

Las políticas de México han incentivado la utilización productiva de las remesas...

Recuadro 6.2. Programa mexicano "Tres por Uno": éxitos pero a pequeña escala

El Programa Tres por Uno para Migrantes fue una iniciativa de la Secretaría de Desarrollo Social mexicana (Sedesol) puesta en práctica en 2005. Bajo este esquema, cada uno de los tres niveles gubernamentales –federal, estatal y municipal– completa los fondos aportados por migrantes en el extranjero destinados a realizar proyectos que favorezcan el desarrollo de la comunidad. Tiene por objetivo aumentar la cobertura y calidad de los programas sociales (sanidad, vivienda, educación, comunicaciones y cultura) e infraestructuras productivas, especialmente en las regiones más pobres o en aquellas con elevadas tasas de emigración, al tiempo que se busca reforzar los vínculos entre migrantes y sus comunidades de origen. Las inversiones específicas se basan en propuestas de las organizaciones de migrantes y los proyectos los aprueba un comité gubernamental presidido por Sedesol.

La iniciativa responde al desarrollo de proyectos similares implementados en los estados mexicanos de Zacatecas, Jalisco, Michoacán y Guanajuato en las décadas de 1980 y 1990. En concreto, se inspira en una satisfactoria experiencia de este tipo en Zacatecas, donde los fondos de migrantes para proyectos de desarrollo de la comunidad fueron completados según el esquema "uno por uno" por el Estado. El diálogo entre migrantes, organizaciones de migrantes y los diferentes niveles gubernamentales dio como resultado un programa con un doble objetivo: facilitar los proyectos solicitados por los migrantes para sus ciudades natales y generar una relación de confianza entre el Gobierno del Estado y los migrantes. (En 1992, bajo la Administración Salinas, se añadió financiamiento federal siguiendo el esquema Dos por Uno; la Administración Fox introdujo el actual acuerdo Tres por Uno en 2002 bajo el nombre Iniciativa Ciudadana 3x1; véase Iskander, 2005).

Tal vez sea demasiado pronto para evaluar el programa nacional Tres por Uno, dado que en la mayoría de los Estados se ha implementado recientemente. No obstante, se dispone desde hace poco de algunos datos y trabajos cualitativos y, en concreto, de una evaluación externa (Aparicio *et al.*, 2008) del Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE) que muestra varios resultados importantes. Según este informe, 3.3 millones de personas se beneficiaron del programa en 2006 y 4.6 millones en 2007 (una media de 1.5 millones aproximadamente desde 2002 para el actual programa y sus predecesores; las tasas de cobertura no han podido calcularse al no existir una definición del grupo de potenciales beneficiarios). Por su parte, la inversión federal movilizada por el programa casi alcanzó 340 millones de MXN en 2006-07 (17.8 millones de EUR). Según Sedesol (2008) los recursos financieros totales en 2009 podrían superar los 2 000 millones de MXN (unos 105 millones de EUR) de los cuales 535 millones serían dinero federal, 500 millones procederían de los gobiernos estatal y municipal y el resto de los migrantes.

El gasto se concentra en los estados de Zacatecas, Jalisco y Michoacán (54% de todos los recursos federales desembolsados con el programa). Cerca de dos tercios de los fondos se asignan a regiones con un nivel de marginación bajo o medio, mientras que los municipios altamente marginales recibieron menos del 24% de los recursos del programa en 2007. Esta distribución regional explica en parte por qué se ha gastado tan poco en infraestructura social básica como electricidad y suministro de agua (menos de un 15%).

La evaluación del CIDE llega a la conclusión de que el Programa Tres por Uno está cumpliendo los objetivos fijados: reforzar los vínculos de los migrantes con sus comunidades de origen e incrementar la inversión en infraestructuras en las áreas con elevada tasa de emigración (aunque no se dispone de ningún análisis de eficacia). El éxito del programa de Zacatecas parece estar expandiéndose.

Sus principales dudas emanan del objetivo de redistribución regional: la inversión en infraestructura en áreas marginales. Puede que simplemente no sea factible. Las mayores necesidades se concentran en las áreas que menos posibilidades tienen de recibir fondos, pues las personas más pobres y marginadas no emigran o, al menos, emigran menos. El CIDE muestra que menos de la mitad de los municipios con niveles de marginación elevados o muy elevados (según datos del Consejo Nacional de Población, Conapo) registran tasas de emigración medias o altas. Aún más sorprendente es la conclusión de BBVA Bancomer (2009): de los 93 municipios mexicanos con una emigración cercana a cero, al menos 91 cuentan con niveles de marginación elevados o muy elevados. Por el contrario, las mayores tasas de emigración se observan en las regiones de ingresos medianos. Habida cuenta de que el Programa Tres por Uno se guía por la demanda (propuestas de los migrantes), la escasa representación de los municipios más pobres y de las infraestructuras básicas es consecuencia lógica. El CIDE propone que se introduzcan cuotas o mayores incentivos financieros en dichas regiones para superar esta tendencia intrínseca.

Un segundo ejemplo es la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre Canadá, México y Estados Unidos. Los líderes de los dos últimos países vincularon explícitamente esta apertura comercial con una reducción de la presión migratoria, como ilustran las declaraciones del presidente mexicano, Carlos Salinas: "Queremos exportar bienes, no personas."⁹ Pero por muy sinceras que fuesen las intenciones de los líderes políticos para que el comercio sustituyese a las migraciones, la emigración de mexicanos a Estados Unidos probablemente se aceleró tras la adopción del TLCAN: la emigración anual pasó de estar situada entre 325 000 y 360 000 personas en la segunda mitad de la década de 1990 a superar las 500 000 en el año 2000. De hecho, los análisis estadísticos indican que el efecto del propio TLCAN sobre los flujos migratorios ha sido insignificante¹⁰.

... han ofrecido asistencia práctica a los migrantes...

Un tercer instrumento lo constituyen los convenios internacionales o procesos directa o indirectamente relacionados con la migración a escala bilateral, regional o mundial. México, por ejemplo, promovió y adoptó la Convención de la Naciones Unidas sobre la Protección de los Derechos de Todos los Trabajadores Migratorios y de sus Familiares de 1998. En 1996, ayudó a establecer la Conferencia Regional sobre la Migración¹¹ –también conocida como Proceso de Puebla– junto a Estados Unidos, Canadá, todos los países de Centroamérica y la República Dominicana, para respaldar iniciativas de cooperación, formación de personal, asistencia técnica y elaboración de directrices para el retorno y la repatriación de migrantes, así como combatir el tráfico y explotación de migrantes.

...y han facilitado acuerdos a escala internacional

CONVENIENCIA O NO DE NEGOCIAR LA LIBRE CIRCULACIÓN

¿Cuáles son las perspectivas para un nuevo régimen de gobernanza global de la migración internacional? ¿Qué llevarán los diferentes países a la mesa de negociaciones?

Por lo general, es muy probable que las prioridades de muchos países de América Latina y del Caribe sobre política migratoria sean similares a las perseguidas por México durante la breve distensión Bush-Fox en las negociaciones sobre el tema: regularización de migrantes no autorizados; programas para trabajadores temporales; visados especiales de inmigración para sus ciudadanos; cooperación económica para el desarrollo de las regiones de origen de los migrantes (la

creación de condiciones de seguridad en la frontera común también formó parte de las prioridades de México, pero es menos relevante para la mayoría de los demás países). Un conjunto de objetivos tan ambicioso sólo puede alcanzarse aplicando de forma coordinada los tres instrumentos políticos definidos anteriormente: políticas migratorias directas, políticas no migratorias indirectas y convenios internacionales.

Los convenios bilaterales han demostrado dar sus frutos y son muchos los ya suscritos

El análisis de la experiencia de México al iniciar este capítulo resaltó la importancia de la cooperación bilateral, como bien ilustran el Programa Bracero con Estados Unidos y el SAWP con Canadá, así como el convenio bilateral entre España y México en 2008. México no es el único en suscribir convenios bilaterales de migración; en 2004, un informe de la OCDE incluía una lista de 176 países (en el cuadro 6.A1 del anexo de este capítulo figura una selección de ejemplos de América Latina extraídos de dicho informe; el cuadro 6.A2 enumera otros convenios que, como el TLCAN para México, pueden influir en las relación entre migración y desarrollo). Si los gobiernos de América Latina y del Caribe están buscando medidas políticas, la profusión de estos acuerdos debería bastar para incitarles a tenerlos en cuenta.

Pero cabe preguntarse si dichos convenios bilaterales tienen sentido. En un modelo económico simple, Fernández-Huertas Moraga (2008) sostiene que la política migratoria unilateral es ineficaz porque implica externalidades. En pocas palabras, restricciones de entrada unilaterales acarrear un coste para el país de origen al bloquear las oportunidades de mayores ingresos a migrantes potenciales y privar de una válvula de escape a los mercados laborales, marcados por bajos salarios y subempleo. Al mismo tiempo, gravan al país de destino al incentivar el incremento de la migración no autorizada que se traducirá en mayores costes para reforzar el control policial. Según este enfoque, los convenios bilaterales permiten a ambas partes internalizar algunas de estas externalidades estableciendo, por ejemplo, directrices para prever la migración legal y conseguir, al menos en principio, reducir los costes policiales.

Aquellos lectores familiarizados con anteriores debates sobre el modelo de gobernanza más adecuado para el comercio internacional de bienes y servicios encontrarán aquí puntos en común. En ellos se discutía cuál era el acuerdo óptimo entre liberalización unilateral, convenios bilaterales de libre comercio, zonas de libre comercio regional o una organización mundial del comercio. El historiador económico Timothy Hatton (2007) aboga por una organización mundial de la migración, una postura de la que se han hecho eco los líderes de América Latina. Antes de ir más lejos, hay que señalar que la analogía entre ambos debates es ilustrativa pero termina aquí. En los flujos de mano de obra participan seres humanos y los seres humanos tienen necesidades y crean obligaciones morales que no se encuentran en las mercancías. Además, gran parte del debate en torno a la migración internacional en los países de destino, incluida América Latina, se centra en aspectos de los migrantes distintos de su estatus como agentes económicos. Entre los diversos ejemplos cabe citar los costes derivados de la integración de los migrantes en la sociedad del país anfitrión.

Por tanto, teniendo en cuenta la historia del comercio y las diferencias señaladas entre los flujos de mercancías y de personas, cabe preguntarse cuáles son las repercusiones que tendría el facilitar o dificultar la consecución de convenios internacionales en materia de migración. En líneas generales, Hatton se muestra bastante pesimista sobre las posibilidades de que surja una institución mundial de la migración y sostiene que los aspectos económicos del comercio de mercancías difieren de los de la circulación de personas al menos en dos puntos importantes.

Aunque las negociaciones comerciales presentan interesantes analogías con la política migratoria, hay que reconocer dos importantes divergencias: la reciprocidad en las migraciones es menor, y la migración se guía por ventajas absolutas, frente a las ventajas comparativas que motivan las negociaciones comerciales

En primer lugar, los flujos de personas no ofrecen demasiadas perspectivas de lo que en las negociaciones comerciales se denomina "reciprocidad", es decir, que dos países puedan otorgarse concesiones recíprocas de un valor más o menos equivalente. Los beneficios siempre tienden a ser mucho mayores para los agentes en los países de origen que en los de destino (aunque la visibilidad política de costes y beneficios tiende a ser la contraria). Además, si la mayor parte de esos beneficios los absorben los migrantes, sus familias y sus comunidades, y no se extienden en mayor medida a la economía en general, incluso los gobiernos de los países de origen tendrán pocas motivaciones para emprender negociaciones internacionales¹².

En segundo lugar, y como corroboración del punto anterior, la migración internacional, especialmente entre países pobres y ricos, se guía por ventajas absolutas, mientras que el comercio de mercancías lo hace por ventajas comparativas. Esto significa que las diferencias salariales entre El Salvador y Estados Unidos, o Marruecos y España, se deben a divergencias en la productividad del conjunto de factores, no a discrepancias en la dotación de los mismos. De ser así, hay mayores posibilidades de lograr una cooperación productiva entre países con niveles de vida menos dispares. En este sentido, tal vez el Proceso de Puebla sea el presagio de una cooperación más amplia dentro de América Latina.

La resistencia popular a la liberalización del comercio puede aportar algunas claves para entender la oposición a una mayor libertad en la circulación de personas. El hecho de que las ganancias netas de la liberalización total de los flujos humanos puedan, en teoría, ser sustanciales, plantea la posibilidad de compensar a aquellos que se arriesgan a perder, efectuando "pagos secundarios" expresados en lenguaje económico. No obstante, puede resultar difícil ponerlo en práctica. Un claro ejemplo de potenciales pagos secundarios sería reforzar explícitamente los sistemas de protección social para los trabajadores menos cualificados que puedan sufrir la competencia de trabajadores inmigrantes, aunque este tipo de reforma carecería de viabilidad institucional en muchos países. En cuanto a los países de origen, la compensación podría efectuarse trasladando personal altamente cualificado desde los países industrializados a las regiones en desarrollo para contrarrestar las pérdidas sufridas por estos últimos como consecuencia de la fuga de cerebros; la magnitud de estos traslados podría resultar mucho más significativa que los actuales flujos de ayuda exterior.

A la dificultad de compensar a los perdedores se añade la posibilidad de que previamente existan dudas considerables sobre quién resultará perjudicado en cada caso. De hecho, este tipo de "incertidumbre individual específica" ha sido presentada como un poderoso factor explicativo de la resistencia a reformas en líneas más generales¹³. Trabajadores poco cualificados o inmigrantes de anteriores oleadas pueden oponerse rotundamente a una mayor inmigración –a pesar de que, en realidad, *muchos* de ellos podrían salir ganando–, dado que *una parte* perderá su trabajo o sufrirá recortes en la paga sin que se sepa de antemano quién.

Y, por supuesto, también pueden existir consideraciones no económicas. Una férrea oposición a la inmigración puede venir motivada por el temor de que las nuevas lenguas, prácticas religiosas o pautas sociales que acompañan a los migrantes debiliten o transformen la cultura nacional.

La migración sur-norte en América Latina y el Caribe aún es mucho mayor que el movimiento sur-sur. Por tanto, las ganancias en este último caso deberían ser menores, aunque la viabilidad puede significar que los acuerdos sur-sur representan un mejor punto de partida para que los gobiernos de la región inicien a concluir convenios bilaterales y multilaterales.

CINCO ACTUACIONES CONCRETAS QUE PUEDEN EMPRENDER LOS ACTORES POLÍTICOS

Se pone fin a esta publicación con un apartado práctico que recoge cinco recomendaciones políticas extraídas del análisis efectuado y documentadas en el examen que ha precedido en este capítulo del margen político de que disponen los gobiernos. En estas propuestas, participan los sectores público y privado, tanto de América Latina y del Caribe como de los países de la OCDE.

Las políticas deberían tener en cuenta las necesidades del mercado laboral y la oferta potencial

Crear un acceso legal y flexible al mercado de trabajo a la altura de la demanda laboral. En muchos países, los empresarios de numerosos sectores buscan inmigrantes para colmar lagunas del mercado laboral e incluso así no siempre encuentran suficientes trabajadores. Tres ejemplos en Estados Unidos ilustran ampliamente este fenómeno. Las empresas de tecnologías de la información presionan regularmente al Congreso para que se amplíe la cuota de los visados H1-B que permiten a personal extranjero altamente cualificado trabajar en el país con carácter temporal (las declaraciones ante una comisión del Senado en 2007 del entonces presidente de Microsoft, Bill Gates, tenían esta finalidad). En el sector agrícola, los propietarios de explotaciones ejercieron fuertes presiones a finales de 2007 para que se redujesen las restricciones de los visados H2-A de trabajadores agrícolas temporales, pues los cultivos se pudrían en los campos al no poder cosecharse¹⁴. En medicina, si los actuales pronósticos de escasez de enfermeras son exactos, se presentará una clara oportunidad para que profesionales de este campo de países de América Latina y del Caribe formados según las convenciones estadounidenses cubran los vacíos del mercado laboral.

Estos ejemplos indican que en un mundo de fronteras cerradas habrá puestos de trabajos que queden vacantes a corto plazo y, a largo plazo, se producirán cambios significativos en la estructura de cada economía (en los casos anteriores, los sectores de la alta tecnología y la agricultura en Estados Unidos podrían contraerse en respuesta a la persistente escasez de mano de obra o a sus elevados costes, los verdaderos temores a juzgar por la existencia de visados H1-B y H2-A)¹⁵.

Además de los puestos vacantes, el desfase entre la oferta y la demanda en el mercado laboral y los marcados diferenciales de ingresos entre las economías hacen suponer que numerosos migrantes intentarán hacerse con estas oportunidades de trabajo sin autorización legal. La opción de la migración irregular –y los costes humanos que implica– podrían limitarse mediante la extensión de los cauces legales.

Extender la protección social a más migrantes latinoamericanos. El capítulo 3 mostró que los latinoamericanos, cuando atraviesan las fronteras, pierden cobertura sanitaria y de pensiones en un mayor grado que los migrantes de otras partes del mundo.

Lograr la portabilidad de los derechos de pensión es un primer paso importante, y los correspondientes convenios están preparados a la espera de ratificación

Lograr la plena portabilidad de los derechos de pensión –como ya es el caso para algunos migrantes de América Latina– incrementaría el salario social y reduciría la vulnerabilidad a los riesgos en la vejez. Las etapas necesarias son bastante claras y pueden concluirse a corto plazo. En primer lugar, la implementación del Acuerdo de Totalización, firmado por Estados Unidos y México en 2004 pero aún por ratificar, extendería inmediatamente la cobertura a un grupo mucho mayor de migrantes latinoamericanos, sobre todo mexicanos. En segundo lugar, debería ratificarse lo antes posible el Convenio Multilateral Iberoamericano de Seguridad

Social aprobado en la Cumbre de Chile de 2007. La conjunción de ambos acuerdos garantizaría que la gran mayoría de los migrantes latinoamericanos conservase sus derechos de pensión al trasladarse al extranjero o regresar a su país. A más largo plazo, los actores políticos deberán ponerse como objetivo ampliar los dos convenios para cubrir la portabilidad de las prestaciones sanitarias.

Asimismo, aún se necesitan esfuerzos suplementarios para mejorar la calidad de la cobertura de seguridad social (no sólo en materia de pensiones, sino también de asistencia sanitaria), tanto para los migrantes como para los no migrantes. Por último, surge un problema asociado, especialmente intenso en Estados Unidos: migrantes en situación irregular que alimentan sistemas de seguridad social a los que nunca podrán tener acceso. Como se señaló en el capítulo 3, es posible que tres cuartas partes de los migrantes en situación irregular en Estados Unidos estén “registrados”. En este campo, ofrecer mayores oportunidades a los migrantes para acceder al mercado de trabajo legal puede contribuir a aumentar su cobertura de seguridad social.

Reducir los costes de envío de las remesas. Los costes de envío de las remesas a América Latina han disminuido drásticamente en la última década como resultado de combinar una activa política gubernamental (por ejemplo, promoviendo acuerdos entre bancos para eliminar algunos gastos y comisiones) y una mayor competencia en el sector de los servicios financieros. Cada una de estas acciones por separado no hubiese sido suficiente, pero su aplicación conjunta ha hecho que tanto los migrantes de América Latina y del Caribe como sus familias pierdan ahora mucho menos en gastos y comisiones que las personas en su misma situación originarias de otras partes del mundo en desarrollo. No obstante, esto no significa que quede justificada la autosatisfacción: en una región que recibe 80 000 millones de USD de remesas al año, una reducción suplementaria del 1% en los costes medios de transferencia desplazaría 800 millones de USD desde las entidades que efectúan las transacciones a las familias de los migrantes. Fomentar formas de transferir dinero con coste bajo o nulo podría hacer avanzar este tipo de reducción. En este sentido, los pagos móviles son un ejemplo de sistema de transmisión monetaria alternativo y barato cada vez más utilizado en la región. Pero, como se señaló en el capítulo 4, pasar de este tipo de pagos a servicios bancarios más amplios a través del teléfono móvil depende de que los actores políticos desarrollen un marco normativo más claro para las instituciones del sector, algo que aún está por hacer en la mayoría de los países de la región.

Impulsar los beneficios de las remesas. El análisis del “modelo de interacción” en el capítulo 5 confirma que las agencias de calificación parecen tener en cuenta las remesas a la hora de calcular el riesgo soberano de las economías emergentes, lo que puede traducirse en menores costes de la deuda pública para los gobiernos de la región, es decir, en un beneficio macroeconómico derivado de los flujos de remesas. Sin embargo, el impacto sobre los mercados de capitales de incluir las remesas es débil comparado con el de otras variables fundamentales que afectan a las calificaciones.

En el capítulo 5 se facilitan calificaciones réplica para países con flujos de remesas relativamente elevados. Una adecuada colaboración público-privada podría emplear una metodología similar para impulsar la cobertura de países y proporcionar al mercado información útil y formación sobre las calificaciones potenciales para algunos de estos países aún sin calificar.

Por supuesto que existen otras vías para que los responsables de las decisiones en América Latina y el Caribe, tanto públicos como privados, puedan generar más beneficios macroeconómicos a partir de las remesas, como la emisión de bonos diáspora (al igual que hicieron Israel y la India en el pasado) o la titulación

Incluso pequeñas reducciones en los costes de envío de las remesas pueden reportar beneficios sustanciales para sus receptores

La política de remesas deberá fomentar oportunidades para los emisores y tratar de educar a los mercados de capitales

de flujos de remesas. Todas estas posibilidades se han examinado en mayor detalle en el capítulo 5.

Sin embargo, aunque los países de América Latina ya están cosechando algunos de los beneficios macroeconómicos aportados por las remesas, aún queda mucho por hacer para ampliar las ganancias en la esfera de la microeconomía.

El debate político sobre el uso “no productivo” de las remesas –consumir antes que invertir– es un callejón sin salida. Se trata de transferencias privadas en o entre familias y son ellas las que deben decidir cómo emplearlas. No obstante, la acción pública puede desempeñar un papel para *influir* en esas opciones y *ampliar las oportunidades* de utilizar esos recursos. El Programa Tres por Uno mexicano es un buen ejemplo del uso de incentivos para conseguir que los migrantes canalicen las remesas hacia inversiones en la comunidad.

En esta línea, los esfuerzos para extender el alcance del sector financiero oficial –“bancarización”– pueden proporcionar beneficios al mismo tiempo a las familias de los migrantes y a las economías nacionales. La recepción de remesas constituye el primer paso en una senda que, con la adecuada ayuda pública, puede llevar a una mayor alfabetización financiera y, en última instancia, a la incorporación en la economía financiera oficial. Otro paso más en este recorrido podría ser la provisión (o el fomento) de instrumentos financieros, como los fondos de estabilización monetaria o derivados monetarios de inversión colectiva, que ayuden a estabilizar el poder adquisitivo de las remesas en el país receptor. La bancarización sería una contrapartida natural, por lo que la mitigación del riesgo de cambio iría pareja a la formalización y la formación financiera.

Las diásporas mantienen numerosos lazos familiares y culturales con sus países de origen, lo que las convierte en posibles fuentes de propuestas, fondos y mano de obra cualificada

Recurrir a las diásporas. Las comunidades de migrantes de todo el mundo y sus descendientes nacidos en el extranjero representan incipientes fuerzas políticas transnacionales a las que pueden recurrir tanto los países de origen como los de destino¹⁶. Los gobiernos pueden trabajar con organizaciones de migrantes para alcanzar conjuntamente objetivos políticos en los ámbitos de los mercados laborales, la protección social, la integración, la cooperación para el desarrollo y la migración internacional. Las comunidades de la diáspora y las redes de migrantes pueden comprometerse a fomentar la transferencia de capacidades (la “fuga de cerebros” del capítulo 3), de manera que los expatriados cualificados contribuyan a su desarrollo en su país de origen sin regresar de forma definitiva. Ambos desempeñan asimismo un papel en el fortalecimiento de las redes comerciales y de inversión.

Los países de destino pueden ocuparse de mejorar las prestaciones de los servicios sociales, facilitar la integración y ofrecer un mayor acceso al mercado laboral. También pueden trabajar como colaboradores en las tareas de desarrollo internacional, un compromiso especialmente relevante dado el interés común de los países origen y destino en el desarrollo económico de la región y las oportunidades para el codesarrollo. Este compromiso encaja perfectamente con el “principio de apropiación” recogido en 2005 en la Declaración de París sobre la Eficacia de la Ayuda, según el cual los países en desarrollo establecen sus propias estrategias para la reducción de la pobreza, la mejora institucional y la reducción de la corrupción.

Esto suscita la cuestión de saber si los gobiernos deberían tratar de llegar hasta su diáspora a través de las redes de migrantes existentes o crear una específica para este propósito. Aunque no existe una respuesta definitiva, en la mayoría de los casos se aprovechan el alcance y la experiencia de las redes existentes. El papel del Gobierno, por tanto, consiste en desarrollar los esfuerzos encabezados y atribuidos a los grupos de la diáspora a través de mecanismos de colaboración público-privada¹⁷. América Latina ya cuenta con notorios ejemplos de esta acción: el Programa Tres por Uno en México, Colombia Nos Une y su

iniciativa gemela Colombianos Negocian, ECODAR en Argentina y Chile Global. Puede obtenerse mayor información sobre cada uno de ellos en el capítulo 3. A través de estas redes, los respectivos gobiernos se movilizan y se benefician del potencial, conocimientos, contactos y capacidades de sus conciudadanos en el extranjero con el objetivo de atraer oportunidades comerciales, transferencia de conocimientos y saber hacer. Este "retorno virtual" contribuye de alguna manera a resolver el problema de la fuga de cerebros.

Lamentablemente, dicho compromiso positivo de los países de migración aún no ha sido igualado en las contrapartidas receptoras. La acción conjunta permitiría aprovechar aún más acuerdos existentes con la diáspora y, lo que potencialmente tiene una importancia más duradera, crear un auténtico foco donde se desarrollen y fortalezcan contactos laborales entre las autoridades de los dos países. Además, al perseguir sus objetivos políticos de desarrollo, los países receptores no están beneficiándose de los conocimientos, sugerencias y acceso que podría proporcionar un mayor compromiso con sus comunidades de inmigrantes (de Haas, 2006).

Las redes comerciales transnacionales descritas someramente en el capítulo 3 pueden formar parte de este compromiso. Los gobiernos de los países de destino podrían respaldar los esfuerzos que ya están llevando a cabo los países de origen, trabajando junto a ellos para fomentar el desarrollo económico a través de los vínculos comerciales y de inversión dirigidos por la diáspora, además de mitigar la fuga de cerebros. En concreto, las agencias de desarrollo y las autoridades de comercio exterior podrían proporcionar este apoyo de múltiples maneras: proporcionando asistencia para desarrollar capacidad; ofreciendo incentivos económicos a los empresarios migrantes transnacionales que trabajen con su país de origen (tanto si este vínculo adopta la forma de contratación de personal en el país de origen, relaciones comerciales o desarrollo de nuevos mercados en él o transferencia de conocimientos); fomentando activamente el compromiso entre empresarios nacionales en busca de nuevos mercados y empresarios migrantes transnacionales, y, por último, aunque no por ello con menos importancia, aportando financiamiento, asistencia técnica y soporte logístico a aquellas redes comerciales que presenten un fuerte potencial de desarrollo.

De forma más general, los países receptores deberán tratar de encaminarse hacia una política de inmigración que reflejase las actuales demandas que emanan de sus propias economías y de los interlocutores nacionales que participan en ellas. Disposiciones que faciliten las idas y venidas de migrantes no sólo serían humanas sino que eliminarían la sensación que tienen muchos migrantes –en situación regular o irregular– de que una vez dentro de la "fortaleza" deben quedarse a cualquier precio.

La migración –en los dos sentidos– es algo que vincula indisolublemente a la OCDE con América Latina y el Caribe a través de la historia y de cara al futuro. Las ventajas derivadas de un planteamiento realista de las presiones que sienten los migrantes y de las fuerzas económicas que las crean podrían aportar enormes beneficios a los migrantes, a las sociedades en las que viven y a las que han dejado atrás. De aplicarse únicamente los criterios financieros –tal y como se ha visto– se puede concluir sin miedo a equivocarse que estos potenciales beneficios tienen mayor peso que los derivados de la libre circulación de capitales o de mercancías. Sin embargo, son estos dos últimos factores, especialmente el comercio, los que parecen dominar las relaciones internacionales, tal vez de forma más acentuada en el caso de América Latina y del Caribe. Pero la migración va más allá de las simples cifras. Tiene también implicaciones humanas y, en este sentido, hay beneficios que no resulta tan fácil cuantificar en términos de derechos y desarrollo humanos y vida familiar. Tienen importancia para el desarrollo de las personas, lo que conduce a otra cuestión: la migración debería

Los lazos humanos que proporcionan las diásporas pueden servir de plataforma para una cooperación internacional más estrecha

entenderse en el contexto de una política de desarrollo más amplia para los dos países, el de origen y el de destino, en lugar de como un tema aparte y, a menudo, paradójicamente nacional.

Como ha demostrado la presente edición de *Perspectivas*, los actores políticos cuentan con suficientes instrumentos a su disposición. El primero de ellos lo constituyen las llamadas "victorias fáciles", que pueden ser implementadas unilateralmente por los gobiernos en cada país. Aumentan con la creación de redes de migrantes y convenios bilaterales, igualmente encomiables. Pero los instrumentos máspreciados corresponden a la esfera de la amplia cooperación internacional. Todos vivimos en un único mundo, unidos como nunca por el comercio, las finanzas, el transporte y las comunicaciones. Los modelos de migración a lo largo del planeta reflejan cada vez más esta tendencia, y tarde o temprano las políticas deberán hacer lo mismo.

NOTAS

1. La reciente experiencia europea se resume en Dayton-Johnson *et al.* (2007), capítulo 2.
2. Julia Preston, "Obama to Push Immigration Bill as One Priority", *New York Times*, 8 de abril de 2009, p. A1.
3. Datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) español, abril de 2009. Aunque estas tasas de paro son elevadas respecto a los niveles de las últimas décadas y fuente de gran preocupación política, el desempleo español alcanzaba con frecuencia cifras similares hace más de 20 años.
4. El Reino Unido supuso una excepción, pues los debates habidos con anterioridad sobre la contratación de personal sanitario procedente de países en desarrollo para trabajar en la seguridad social británica (NHS) habían sensibilizado a la opinión pública sobre la fuga de cerebros. La NHS estableció directrices de contratación ética que prohibían intentar atraer trabajadores de determinados países en desarrollo (Findlay, 2006).
5. OCDE (2007) analiza este problema de coherencia política para el desarrollo, con especial hincapié en la migración internacional de los países en desarrollo a las economías de la OCDE.
6. Muchas de las áreas de Estados Unidos a las que se dirigen los migrantes mexicanos formaban parte de México hasta que, en febrero de 1848, el Tratado de Guadalupe Hidalgo pusiera fin a la guerra entre ambos países otorgando al vencedor más de la mitad del territorio mexicano. Por tanto, la presencia en el sudeste de Estados Unidos de personas nacidas en México es anterior a la incorporación de estas áreas al territorio estadounidense.
7. Véase Dayton-Johnson *et al.* (2008) para más detalles sobre esta clasificación.
8. En su estudio sobre las políticas de gestión de la migración de los países mediterráneos de emigración, Toviás y Toviás (2009) han aplicado el mismo razonamiento a medidas como la decisión del Gobierno de Marruecos de enseñar religión y lengua árabe a las comunidades de la diáspora marroquí en Francia y España.
9. Sobre la base de la teoría económica de la equiparación de los precios de los factores, este planteamiento sostiene que México se beneficiaría de un incremento del comercio regional si se especializase en la producción de bienes que requieren mano de obra poco cualificada de forma relativamente intensiva, permitiendo así que los nuevos sectores manufactureros exportadores absorbiesen emigrantes potenciales.
10. Véase Boucher *et al.* (2007) y Richter y Taylor (2008) para más información.
11. Véase www.rcmvs.org o www.iom.int/jahia/Jahia/policy-research/puebla-process.
12. Sin embargo, algunos líderes políticos de América Latina sostienen que las restricciones en los flujos de personas podrían encontrarse con restricciones en los flujos de capital, una equivalencia que deja claro que existe un área de reciprocidad que cubre los flujos de un factor abundante en los países desarrollados: el capital. Si se amplía la cuestión para abarcar la movilidad de todos los factores existe entonces un terreno para la reciprocidad. El explicar por qué no es el caso es una cuestión que queda abierta al debate.
13. Este tipo de resistencia a las reformas se modeliza en Fernández y Rodrik (1991); véase también Ciccone (2001).
14. Nicole Gauvette, "U.S. working to let in more immigrants", *Los Angeles Times*, 7 de octubre de 2007.
15. Véase Facchini *et al.* (2007).

16. Véase Dayton-Johnson *et al.* (2007, cap. 6) para un examen del compromiso de las redes de migrantes en el contexto europeo; Dayton-Johnson y Xenogiani (2007) sostienen que las redes de migrantes pueden ser estimuladas por los actores políticos de los países de origen y de destino para reducir las forzosas compensaciones políticas.
17. Véase de Haas (2006).

ANEXO

Cuadro 6.A.1. Principales convenios bilaterales de migración de América Latina y del Caribe con países miembros de la OCDE

País de origen	País receptor	Programa(s)
Argentina	Francia	Prácticas
Belice	Reino Unido	Trabajo vacacional
Colombia	España	Trabajo de temporada, trabajador invitado
República Dominicana	España	Trabajo de temporada, prácticas
Ecuador	España	Trabajo de temporada, trabajador invitado
Jamaica	Canadá	Trabajo de temporada (SAWP)
México	Canadá	TLCAN ^a , Trabajo de temporada (SAWP)
México	Estados Unidos	TLCAN
México	España	Trabajo de temporada
Trinidad y Tobago	Canadá	Trabajo de temporada (SAWP)

Nota: a) El TLCAN incluye un elemento de movilidad laboral entre los miembros de dicho tratado ("estatus TN" por siglas en inglés) para ciertos puestos profesionales.

Fuente: OCDE (2004).

Cuadro 6.A.2. Otros convenios que pueden influir en los flujos migratorios

Países participantes	Convenio (año)
Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Estados Unidos	CAFTA-RD (2004)
Canadá, Costa Rica	TLC CAN-CR
Canadá, México, Estados Unidos	TLCAN (1994)
Panamá, Estados Unidos	TLC P-EE.UU. (pendiente)
Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago	Comunidad del Caribe (CARICOM) (1973)
Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela	Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) (1980)
Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay	Mercado Común del Sur (MERCOSUR) (1991)
Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú	Comunidad Andina (1969)
Colombia, México y Venezuela (ex miembro) ^a	TLC-G3 (1995)
Bolivia, Dominica, Cuba, Honduras, Nicaragua y Venezuela ^b	Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe (ALBA)
Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Surinam, Uruguay, Venezuela	Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) ^c (2008)
Canadá, Colombia	TLC-CC (2008)
Estados Unidos, Colombia, Ecuador, Perú ^d	TLC Estados Unidos – países andinos (pendiente)
Estados Unidos, Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú	TLC UE-CAN (pendiente)
Estados Unidos, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá	TLC UE-Centroamérica (pendiente, previsto para 2010)
UE, MERCOSUR	TLC UE-MERCOSUR (pendiente)

Notas:

a) Ecuador, Panamá y Perú han mantenido negociaciones para adherir al TLC-G3; b) Ecuador ha iniciado el proceso de adhesión al ALBA; c) UNASUR absorberá potencialmente a la Comunidad Andina y a MERCOSUR; d) Bolivia ha iniciado las negociaciones preliminares del TLC con Estados Unidos.

Fuente: OCDE (2004).

REFERENCIAS

ALBA, F. (2009), "Migration Management: Policy Options and Impacts on Development in Mexico", El Colegio de México, Estudio no publicado, preparado para el Centro de Desarrollo de la OCDE; presentado en el Seminario "Managing Labour Migration for Economic Growth", que tuvo lugar en el Centro de Desarrollo de la OCDE, Julio 2008, París.

APARICIO, F.A., B.M. BELTRÁN y C.V. MALDONADO (2008), *Evaluación externa de consistencia y resultados 2007 del Programa 3x1 para migrantes*, Centro de Investigación y Docencia Económicas, México DF.

BBVA BANCOMER (2009), *Situación Migración México*, junio de 2009, Departamento de Investigaciones Económicas del BBVA y Fundación BBVA Bancomer, México DF.

BOUCHER, S., A. SMITH, J.E. TAYLOR y A. YÚNEZ-NAUDE (2007). "Impacts of Policy Reforms on the Supply of Mexican Labor to U.S. Farms: New Evidence from Mexico", *Review of Agricultural Economics* No. 29 (1), pp. 4-16.

DAYTON-JOHNSON, J., D. DRECHSLER y J. GAGNON (2008), "Migration Management: Policy Options and Development Impacts", contribución del Centro de Desarrollo de la OCDE al segundo Foro Mundial sobre Migración y Desarrollo, Manila, www.oecd.org/dev/migration.

DAYTON-JOHNSON, J., L. KATSELI, G. MANIATIS, R. MÜNZ y D. PAPADEMETRIOU (2007), *Gaining from Migration: Towards a New Mobility System*, Centro de Desarrollo de la OCDE, París.

DAYTON-JOHNSON, J. y T. XENOYIANNI (2007), "Immigration, développement et arbitrages entre politiques", *Revue d'économie du développement*, Vol. 21, No. 2-3, pp. 97-138.

FACCHINI G., A.M. MAYDA y P. MISHRA (2007), "Do Interest Groups Affect Immigration?" *Working Paper 3183*, IZA.

FERNÁNDEZ, R. y D. RODRIK (1991), "Resistance to Reform: Status Quo Bias in the Presence of Individual-Specific Uncertainty", *American Economic Review*, Vol. 81, No. 5, pp. 1146-55, diciembre.

FERNÁNDEZ-HUERTAS MORAGA, J. (2008), "A General Model of Bilateral Migration Agreements", *UFAE and IAE Working Papers 755.08*, Unitat de Fonaments de l'Anàlisi Econòmica (UAB) e Institut d'Anàlisi Econòmica (CSIC), Barcelona.

FINDLAY, A.M. (2006), "Brain Strain and Other Social Challenges Arising from the UK's Policy on Attracting Global Talent", en C. Kuptsch and P.E. Fong, (eds.), *Competing for Global Talent*, International Institute for Labour Studies, International Labour Organization, y Wee Kim Wee Centre, Singapore Management University, Ginebra y Singapur.

FREIJE, S. (2007), "Central American Migration in Mexico", Universidad de las Américas, Puebla, documento general no publicado para la comunicación *Policy Coherence for Development: Migration and Developing Countries*, Centro de Desarrollo de la OCDE, París.

HAAS, H. DE (2006), *Engaging diasporas: How Governments and Development Agencies Can Support Diasporas' Involvement in Development of Origin Countries*, International Migration Institute, University of Oxford.

HAMILTON, B. y J. WHALLEY (1984), "Efficiency and distributional implications of global restrictions on labor mobility", *Journal of Development Economics*, Vol. 14, pp. 61-75.

HATTON, T.J. (2007), "Should We Have a WTO for International Migration?", *Economy Policy*, abril de 2007, pp. 339-383.

ISKANDER, N. (2005), "Social Learning as a Productive Project: The Tres por Uno (Three for One) Experience at Zacatecas, Mexico", in *Remittances, Migration and Development*, OCDE, París, pp. 249-264.

OCDE (2004), *Migration for Employment: Bilateral Agreements at a Crossroads*, OCDE, París.

OCDE (2006), *International Migration Outlook 2006*, OCDE, París, p. 117, Cuadro II.1.

OCDE (2007), *Policy Coherence for Development: Migration and Developing Countries*, Centro de Desarrollo de la OCDE, París.

OLIVIÉ, I. (2009), "Coherence of Development Policies: Ecuador's Economic Ties with Spain and their Development Impact", *Working Paper No 280*, Centro de Desarrollo de la OCDE, París.

OLIVIÉ, I., J. PONCE y M. ONOFA (2009), "Remesas, pobreza y desigualdad. El caso de Ecuador", *Estudios Elcano*, No. 1, Real Instituto Elcano, Madrid, de próxima publicación.

ORTEGA, F. y G. PERI (2009), "The Causes and Effects of International Migrations: Evidence from OECD Countries 1980-2005", *Human Development Research Paper No. 2009/06*, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

RICHTER, S.M. y J.E. TAYLOR (2008), "Gender and the Determinants of International Migration from Rural Mexico Over Time" en A.R. Morrison, M.Schiff and M. Sjöblom (eds.), *The International Migration of Women*, Palgrave Macmillan, Nueva York, y Banco Mundial, Washington, DC..

SEDESOL (2008), *Evaluación externa de consistencia y resultados del programa 3 X 1 para migrantes: Informe final*, evaluación llevada a cabo por el equipo ubicado en el Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), para la Secretaría de Desarrollo Social, México DF.

TOVIAS, A. y Y. TOVIAS (2009), *Migration Management and Development in Four Mediterranean Countries*, Hebrew University of Jerusalem, estudio sin publicar elaborado para el Centro de Desarrollo de la OCDE, París.

TERCERA PARTE

Notas de países

ARGENTINA

BRASIL

CHILE

COLOMBIA

COSTA RICA

MÉXICO

PERÚ

REPÚBLICA DOMINICANA

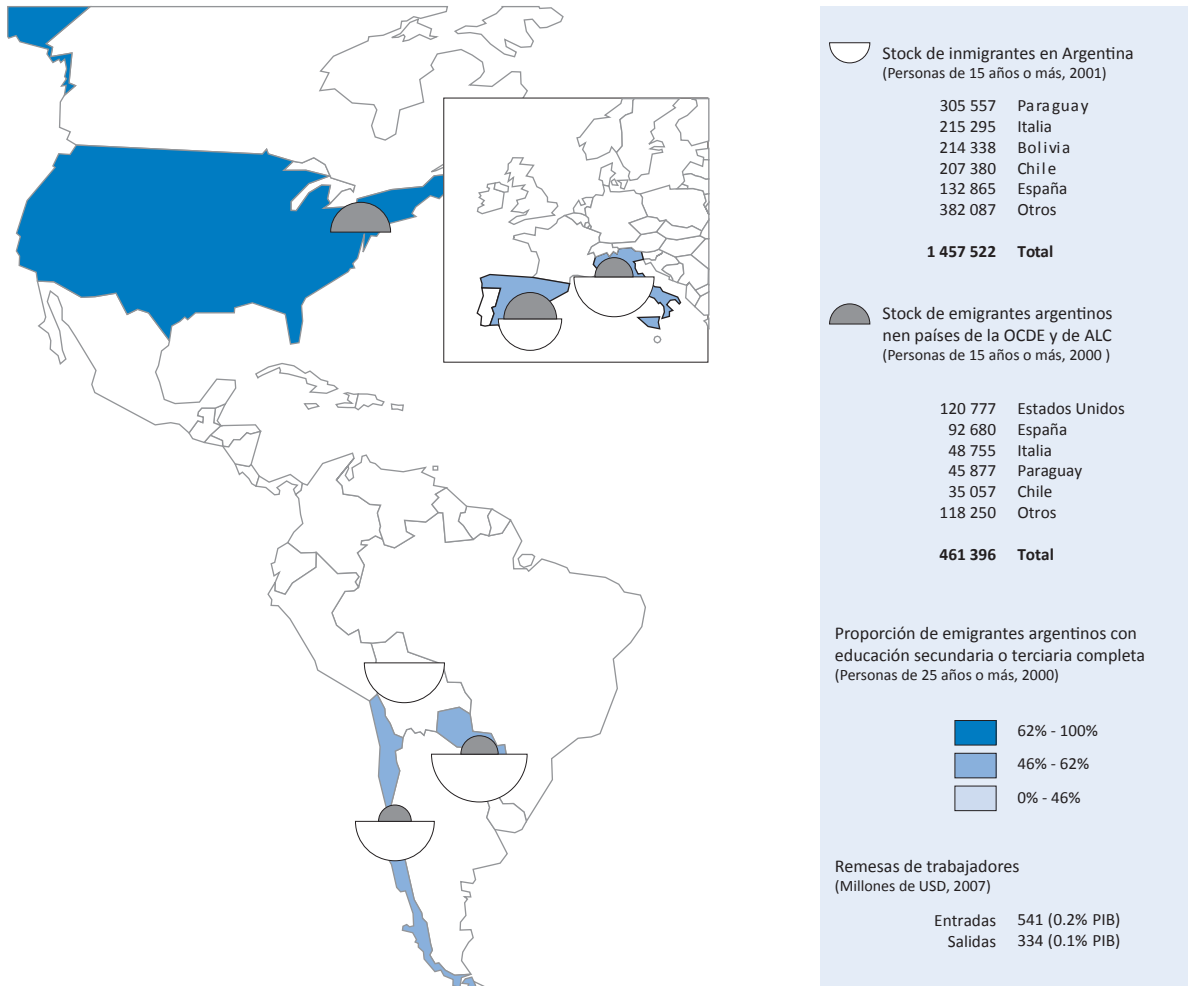
ANEXO ESTADÍSTICO

ARGENTINA

Argentina

Argentina tiene una larga tradición de inmigración, pero las fuerzas mundiales y la reciente inestabilidad económica, política y social han transformado paulatinamente a este país en un polo de origen, de destino y de tránsito simultáneamente.

Gráfica 1. Stock de migrantes y nivel educativo de los emigrantes argentinos a países de la OCDE y a otros países latinoamericanos



Nota: Esta gráfica muestra el stock de migrantes registrado en los censos nacionales y los datos sobre remesas de trabajadores recogidos en la balanza de pagos. Por lo tanto, no refleja los flujos formales o informales no registrados, que pueden ser sustantivos.

Fuente: Para mayor información, véase el Anexo Estadístico.

Argentina es un receptor neto de inmigración y cuenta con el mayor stock de migrantes de la región (que representan el 5.6% de la población total del país). La mayoría de los inmigrantes provienen de países vecinos y, en menor medida, de Italia y España.

Desde finales de los años 1990, los argentinos comenzaron a emigrar masivamente, principalmente a Estados Unidos y a Europa. Los emigrantes representan el 1.8% de la población total.

Por lo general, la emigración argentina está constituida por personas de nivel educativo medio o superior. Más del 62% de los emigrantes argentinos residentes en Estados Unidos tienen como mínimo un nivel de educación secundaria.

Historia migratoria y evolución de políticas en la materia

Históricamente, Argentina ha actuado como un imán para los trabajadores extranjeros y ha atraído al mayor número de inmigrantes de la región (cerca de 1.5 millones de personas). Los inmigrantes europeos, principalmente procedentes de Italia y España, forman el núcleo de esta migración histórica, que fue respaldada por medidas de entrada e integración de la ley Avellaneda (Ley N.º 817 de 1876). La mayor parte de los migrantes europeos llegaron a Argentina entre 1890 y 1950, y su porcentaje relativo en la población está en incesante disminución.

Según el censo de 2001, el mayor grupo de inmigrantes recientes procede de países vecinos, principalmente de Paraguay, Bolivia, Chile, Uruguay y Perú. Esos migrantes se enfrentan a un marco político diferente, ya que, desde 1960, las normas de entrada han venido haciéndose cada vez más restrictivas y, en 1981, la ley Videla (Ley N.º 22.439) estableció una larga lista de factores que impedían la inmigración de determinados candidatos y negaba el derecho al trabajo y a la educación a aquellos que no gozasen del estatuto formal de migrante.

Sin embargo, más recientemente, Argentina se ha orientado de nuevo hacia una concepción más abierta de la inmigración, formalizada en el establecimiento de un Área de Libre Residencia y Trabajo en el marco del MERCOSUR (2002) y en la nueva Ley de Migraciones (Ley N.º 25.871 de 2003). Esta ley incorpora dos nuevas características: una perspectiva de derechos humanos y un enfoque regional. En cuanto al primer aspecto, la ley reconoce el derecho de las personas a migrar y garantiza los derechos de educación, salud y servicios sociales a todos los inmigrantes (incluidos aquellos que se hallen en situación irregular). En cuanto al enfoque regional, la ley reconoce explícitamente el papel de la migración procedente de países vecinos y aplica el principio de libre circulación de personas derivado del acuerdo MERCOSUR. Además, en 2004, se aprobó el Programa Nacional de Regularización Documentaria Migratoria-Patria Grande, con el fin de regularizar el estatus de los inmigrantes del MERCOSUR y Estados asociados, lo que abrió la vía a la residencia legal en el país.

A finales de los años 1990, surgieron nuevos flujos de emigrantes argentinos, principalmente en dirección de Estados Unidos y España. En esas corrientes migratorias, predominan los migrantes de clase media muy cualificados. Estos flujos se aceleraron con la contracción del mercado laboral argentino y el incremento del desempleo a raíz de la crisis de 2001. La Ley de Migraciones de 2003 también aborda la situación de los argentinos en el extranjero e intenta facilitar el retorno voluntario, así como reforzar los lazos de los argentinos en el extranjero y su país de origen. En este sentido, el programa R@ices trata de impulsar la capacidad científica y tecnológica de la nación poniendo en relación a los investigadores locales con los argentinos que residen en el exterior, con el doble fin de desalentar la emigración y de invitar al retorno a los científicos argentinos que actualmente trabajan fuera.

Mercado laboral

Las tasas de participación en el mercado laboral de los inmigrantes latinoamericanos tienden a ser superiores a las de los argentinos, lo que evidencia que la inmigración venida de los países vecinos por lo general es de naturaleza económica.

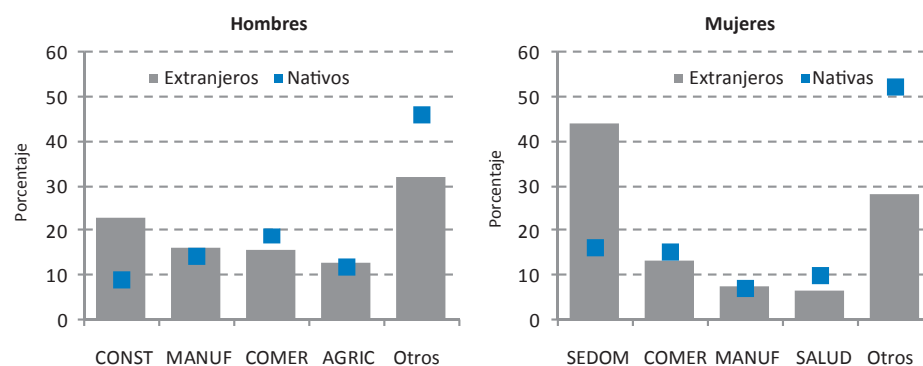
La gráfica 2 muestra la distribución ocupacional de los empleados hombres y mujeres, tanto migrantes como nativos. El perfil de estos dos grupos es diferente. Esta segmentación sugiere que los trabajadores inmigrantes son complementarios de los nativos y ocupan puestos que los nativos no desean.

En particular, los inmigrantes se concentran en la construcción (hombres) y en el servicio doméstico (mujeres).

El empleo de los migrantes refleja asimismo diferencias en el nivel educativo entre estos dos grupos. Con la excepción de los peruanos, tanto los trabajadores inmigrantes de países de la OCDE como de otros países latinoamericanos presentan menos probabilidades de haber terminado su educación secundaria que los nativos argentinos.

Gráfica 2. Distribución de trabajadores en Argentina por actividad y origen

(Trabajadores latinoamericanos y argentinos de 15 años o más, 2001)



Nota: Las actividades se han registrado con arreglo a la revisión 3 de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU; UNSTATS, 1989). Se han empleado las siguientes abreviaturas: AGRIC: Agricultura y pesca; COMER: Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos; CONST: Construcción; MANUF: Industrias manufactureras; SALUD: Servicios sociales y de salud; SEDOM: Hogares privados con servicio doméstico.

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, con base en el Censo Nacional de Argentina de 2001 (procesamiento con Redatam+SP de CEPAL en línea).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/727823530272>

La gráfica 2 muestra la distribución ocupacional de los empleados hombres y mujeres, tanto migrantes como nativos. El perfil de estos dos grupos es diferente. Esta segmentación sugiere que los trabajadores inmigrantes son complementarios de los nativos y ocupan puestos que los nativos no desean. En particular, los inmigrantes se concentran en la construcción (hombres) y en el servicio doméstico (mujeres).

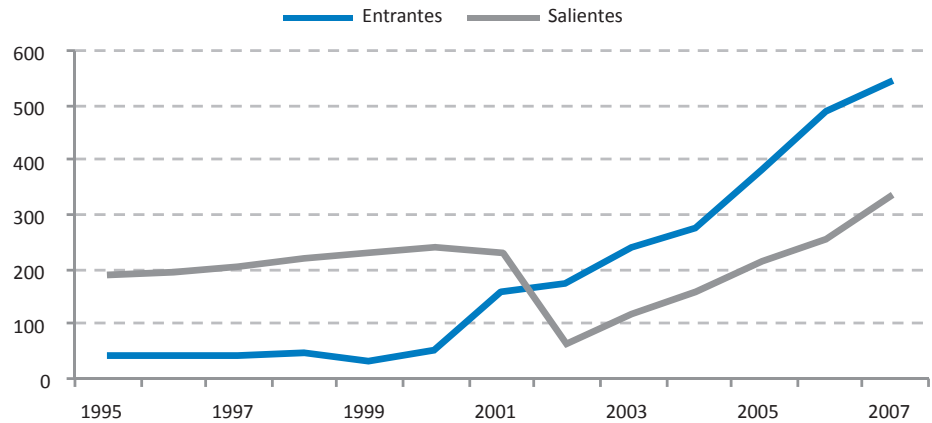
El empleo de los migrantes refleja asimismo diferencias en el nivel educativo entre estos dos grupos. Con la excepción de los peruanos, tanto los trabajadores inmigrantes de países de la OCDE como de otros países latinoamericanos presentan menos probabilidades de haber terminado su educación secundaria que los nativos argentinos.

Relación con el país de origen e integración en el país anfitrión

Las entradas y salidas de flujos de remesas representaron respectivamente el 0.2% y el 0.1% del PIB argentino en 2007; estas magnitudes son bajas en relación con el promedio regional (6.6% del PIB). La gráfica I.3 evidencia que los flujos entrantes superaron por primera vez a los salientes en 2001, lo que refleja la actuación de dos factores, relacionados con la deterioración de las

condiciones económicas en Argentina durante la última década: por una parte, el rápido incremento de los emigrantes argentinos hacia países de la OCDE (principalmente Estados Unidos y España) que se tradujo en la correspondiente multiplicación de las remesas entrantes y, por otra parte, el aumento general del desempleo y el impacto de éste en la capacidad de los trabajadores extranjeros en Argentina para enviar remesas al exterior.

Gráfica 3. Flujos de remesas en Argentina
(Millones de USD)



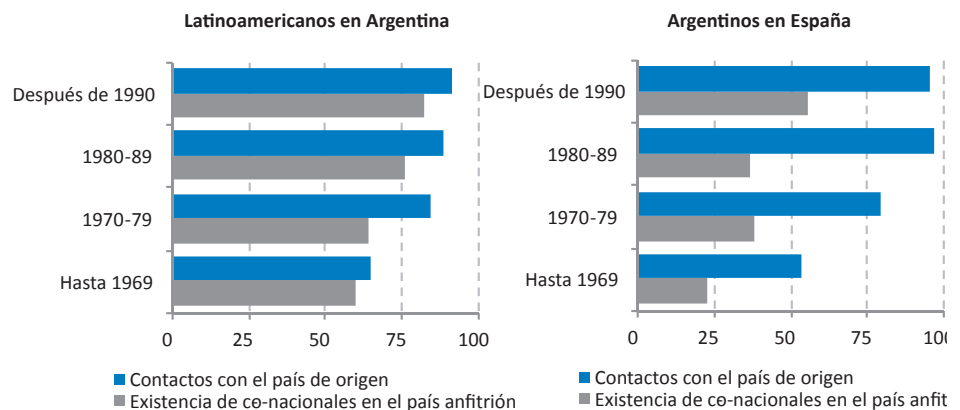
Nota: Las remesas se han medido utilizando las evaluaciones de las remesas de trabajadores en la partida de transferencias de la cuenta corriente de la balanza de pagos.

Fuente: Base de datos Balance of Payments Statistics del FMI.

[StatLink !\[\]\(e3f8612927870f2e0f9f5989e6dd3064_img.jpg\) http://dx.doi.org/10.1787/727833826218](http://dx.doi.org/10.1787/727833826218)

La existencia de diásporas influye a menudo en la decisión de migrar y en el país de destino elegido. Este aspecto está confirmado en el caso de los emigrantes argentinos a España y en el de los inmigrantes latinoamericanos en Argentina. Las encuestas sobre migración realizadas en Argentina y España muestran que el 67% y el 51% de los inmigrantes reconocen que su decisión de migrar se vio influenciada por un compatriota que ya había hecho lo propio.

Gráfica 4. Existencia de lazos en el país anfitrión y contactos con el país de origen por año de llegada al país de destino
(Porcentaje)



Fuentes: Encuesta Complementaria de Migraciones Internacionales del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) de Argentina y Encuesta Nacional de Inmigrantes del Instituto Nacional de Estadística (INE) de España.

[StatLink !\[\]\(d3102649f02e825ddb76dc3de0190154_img.jpg\) http://dx.doi.org/10.1787/727837442527](http://dx.doi.org/10.1787/727837442527)

Otro aspecto interesante de la vida de los migrantes es la relación que mantienen con su país de origen. Las encuestas sobre migración desvelan que los inmigrantes mantienen un estrecho contacto con sus parientes o amigos. En Argentina y España, el 80% y el 93% de los inmigrantes, respectivamente, mantienen vivos esos lazos aunque los porcentajes tienen una relación inversa con la duración de la estancia en el país anfitrión.

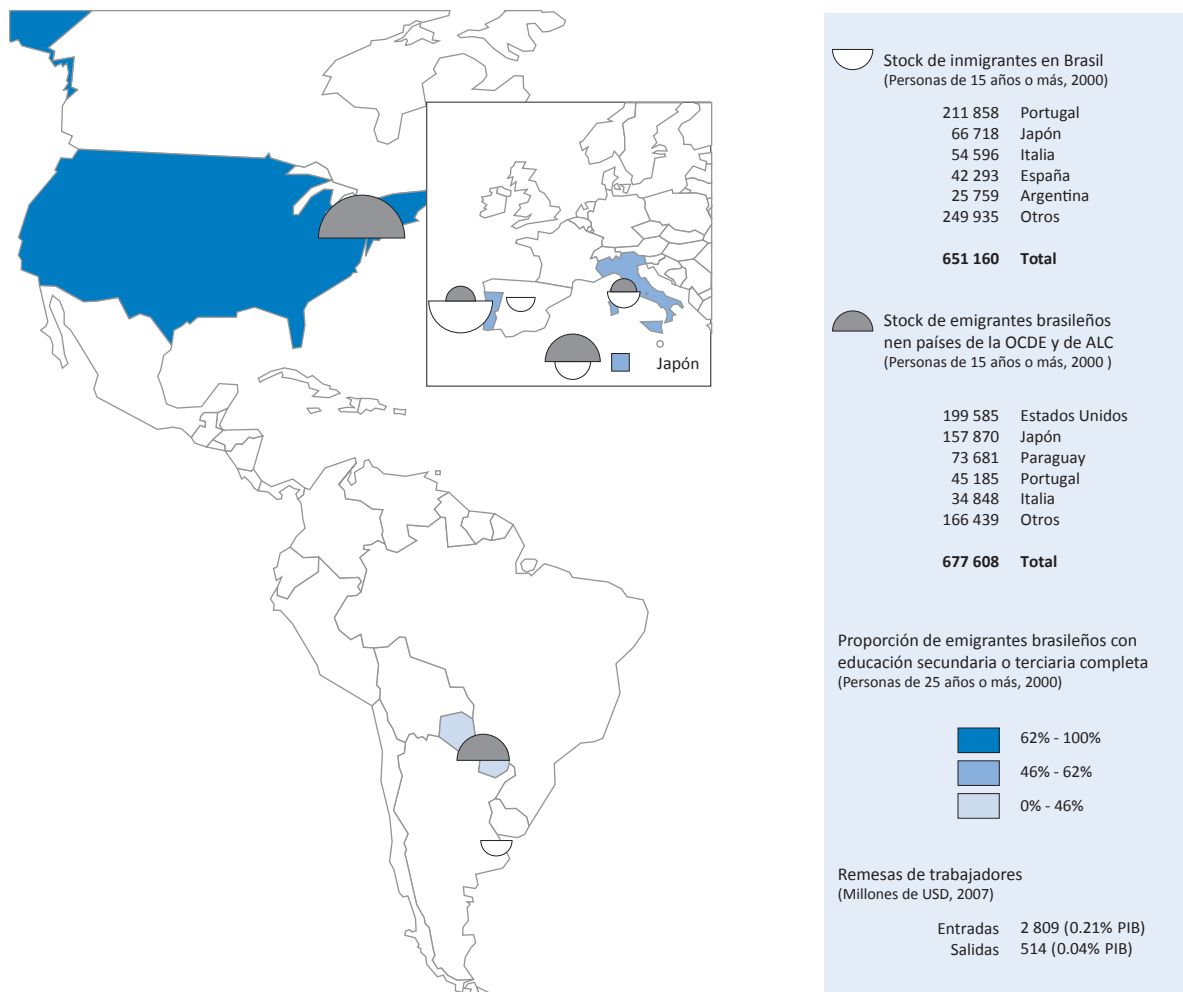
En este sentido, a fin de aprovechar la solidez de las redes que existen con los migrantes en el extranjero, el gobierno argentino ha establecido el programa Provincia 25, que intenta garantizar el ejercicio de los derechos políticos de los argentinos que residen fuera del país, promocionar su integración y reforzar los lazos entre ellos y el Estado argentino.

BRASIL

Brasil

En diferentes momentos de su historia, Brasil ha recibido sucesivas oleadas de inmigrantes. Sin embargo, en las últimas décadas, brasileños de toda índole han comenzado a emigrar a otros países en busca de oportunidades económicas.

Gráfica 1. Stock de migrantes y nivel educativo de los emigrantes brasileños a países de la OCDE y a otros países latinoamericanos



Nota: Esta gráfica muestra el stock de migrantes registrado en los censos nacionales y los datos sobre remesas de trabajadores recogidos en la balanza de pagos. Por lo tanto, no refleja los flujos formales o informales no registrados, que pueden ser sustantivos.

Fuente: Para mayor información, véase el Anexo Estadístico.

- La emigración** extensiva de brasileños es un fenómeno relativamente reciente. La emigración a Estados Unidos, Japón y Portugal comenzó en la segunda mitad de los años 1980 y sigue creciendo.
- La población** brasileña ha recibido diferentes oleadas de inmigrantes, especialmente desde los países europeos (Portugal, Italia y España), pero también de Japón y de sus vecinos latinoamericanos.
- El nivel educativo** de los brasileños emigrantes es muy variado: tradicionalmente bajo en los emigrados a Paraguay, medio en los países europeos y Japón, y elevado en los residentes en Estados Unidos.

Historia migratoria y evolución de políticas en la materia

Históricamente, Brasil ha sido un país de destino y ha recibido sucesivas oleadas de inmigrantes. Algunas iniciativas tempranas, como el Decreto N.º 80 (1824) y ciertos programas públicos para garantizar los gastos de viaje de los inmigrantes, promovieron el crecimiento de comunidades de migrantes europeos. La abolición de la esclavitud en 1888 provocó una escasez de mano de obra en la economía brasileña, de la que se resintieron en especial las plantaciones de café. La respuesta pública a este fenómeno no se hizo esperar y se plasmó en el Decreto N.º 528 (1890), que regulaba la entrada de inmigrantes en Brasil, dando preferencia a los flujos europeos. Los principales países de origen de los inmigrantes residentes en Brasil a finales del siglo XIX eran Portugal, Italia, España y Alemania.

A principios del siglo XX, cuando la inmigración tradicional seguía siendo intensa, vino a sumarse a ésta la incipiente migración desde Japón. Sin embargo, la crisis económica de 1929 repercutió acusadamente en la economía brasileña, en particular en la industria cafetera, y el consiguiente desempleo indujo la adopción de restricciones a la inmigración. Así, el Decreto N.º 19 482 (1930) suspendió cualquier tipo de inmigración por espacio de un año, y la ley de cuotas, establecida en la Constitución de 1934 y corroborada en 1937, limitó la inmigración de cualquier país al 2% del nivel medio registrado para ese país en los 50 años anteriores. En el periodo comprendido entre finales de la II Guerra Mundial y los años 1970, se produjo un considerable crecimiento económico y, de nuevo, las políticas de inmigración tornaron a ser más flexibles, pero seguían dando prioridad a los flujos de origen europeo (Decreto N.º 7 967, de 1945). Al mismo tiempo, con el gobierno de Getulio Vargas (1930-45 y 1951-54), se invitó a los migrantes a asimilar la cultura brasileña con el objetivo de forjar una identidad brasileña única.

Actualmente, Brasil constituye un atrayente destino para latinoamericanos de variados orígenes socioeconómicos y educativos, en particular tras la creación del MERCOSUR en 1991. Hoy en día, la inmigración está regulada en Brasil por la Ley N.º 6 815 (1980) y el Decreto N.º 86 715 (1981), que designan al Conselho Nacional de Imigração como la agencia responsable para la aplicación de la política en materia de migración y la expedición de visados y permisos de trabajo. Las últimas medidas se han destinado a dar prioridad a los permisos de entrada para aquellos con un nivel de educación secundaria como mínimo.

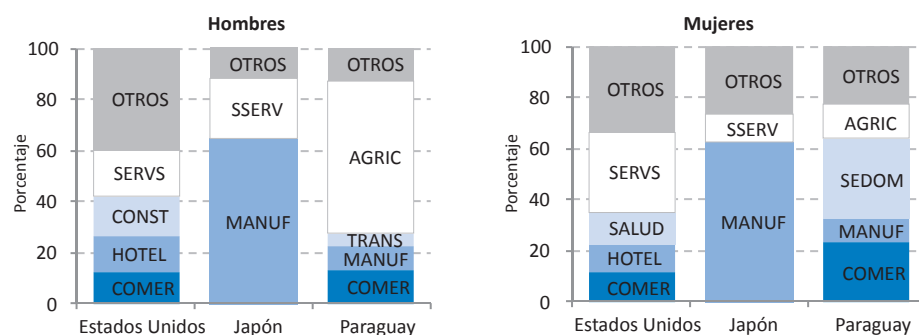
No obstante, durante las tres últimas décadas, Brasil ha pasado de ser un país de destino a convertirse en uno de origen, transformación determinada mayoritariamente por las crisis económicas de los años 1980 y 1990. Aunque el último censo registraba que 670 000 brasileños vivían en el extranjero, las cifras oficiales del Ministerio de Asuntos Exteriores calcula que el número de brasileños emigrados superaba los 2 millones en 2008. Sus principales destinos son Estados Unidos, Japón y Paraguay y, en menor medida, los países de la Unión Europea. En respuesta a este nuevo fenómeno, el gobierno brasileño ha tomado medidas para reforzar sus lazos con las comunidades residentes en el exterior y, en este sentido, la red Brasileiros no Mundo pretende mejorar las condiciones de los brasileños en el extranjero mediante el diálogo con el Gobierno brasileño.

Mercado laboral

Conviene analizar los flujos de emigración de brasileños como una serie de subsistemas particulares, distinguiendo entre países de destino y contextos socio-históricos.

Gráfica 2. Distribución de los emigrantes brasileños por actividad en tres de sus principales destinos

(Porcentaje del total de emigrantes brasileños en el empleo, aprox. año 2000)



Nota: Las actividades se han registrado con arreglo a la revisión 3 de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU; UNSTATS, 1989). Se han empleado las siguientes abreviaturas: AGRIC: Agricultura y pesca; COMER: Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos; CONST: Construcción; HOTEL: Hoteles y restaurantes; MANUF: Industrias manufactureras; SALUD: Servicios sociales y de salud; SEDOM: Hogares privados con servicio doméstico; SERVS: Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales; y TRANS: Transporte, almacenamiento y comunicaciones.

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, con base en *Database on Immigrants in OECD countries* (DIOC) (OCDE, 2008) para Estados Unidos; el Instituto Nacional de Estadística de Japón para este país; y la ronda de censos nacionales de 2000 para América Latina (procesamiento con Redatam+SP de la CEPAL en línea).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/727843756710>

La gráfica 2 muestra el perfil ocupacional de los trabajadores brasileños en tres de sus principales destinos (Estados Unidos, Japón y Paraguay), con claras diferencias entre ellos. Si bien la mayor parte de los brasileños en Japón se concentran en unas pocas actividades, en Estados Unidos cubren un amplio espectro de actividades.

La emigración brasileña a Paraguay debutó en los años 1960. Esos inmigrantes (conocidos como brasiguayos) suelen ser terratenientes en las zonas fronterizas de Paraguay; entre los hombres, la agricultura es la actividad dominante, mientras las mujeres parecen más concentradas en el servicio doméstico y el comercio.

La emigración de brasileños a Japón está estrechamente relacionada con los flujos pasados en dirección opuesta y está formada en su mayoría por descendientes de aquellos primeros inmigrantes. Los trabajadores brasileños en Japón (conocidos como *dekasseguis*) entran legalmente en el país a través de agencias de empleo japonesas implantadas en Brasil o a través de sus contacto personales (CGEE, 2008). La mayor parte de ellos están empleados en industrias manufactureras: un 64% de promedio en ambos sexos, del cual el 88% son mano de obra de producción.

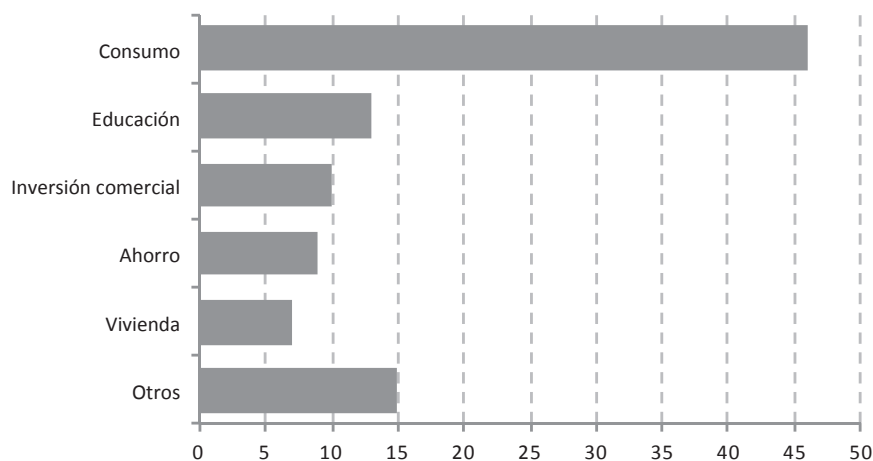
En contraste con los brasileños emigrados a Paraguay y a Japón, los migrantes brasileños en Estados Unidos muestran un perfil mixto. La presencia de brasileños

es notable en actividades como servicios personales, salud, hoteles y restaurantes, construcción y comercio. El alto nivel educativo observado en los brasileños residentes en Estados Unidos en comparación con otros destinos coincide con su creciente presencia en ocupaciones profesionales (casi el 29% de los brasileños en el país): más del 81% de los emigrantes brasileños en Estados Unidos han terminado sus estudios secundarios y el 39% posee estudios universitarios o técnicos equivalentes.

Relación con el país de origen e integración en el país anfitrión

Aunque las remesas representan sólo el 0.21% del PIB brasileño, este país es un importante país receptor de remesas en términos absolutos. Los flujos entrantes en 2007 superaron los 2 800 millones de USD. Las salidas de remesas supusieron menos del 0.04% del PIB.

Gráfica 3. Principales usos de las remesas en Brasil, 2004
(Porcentaje del gasto corriente total)



Fuente: BID/FOMIN (2004).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/728057144136>

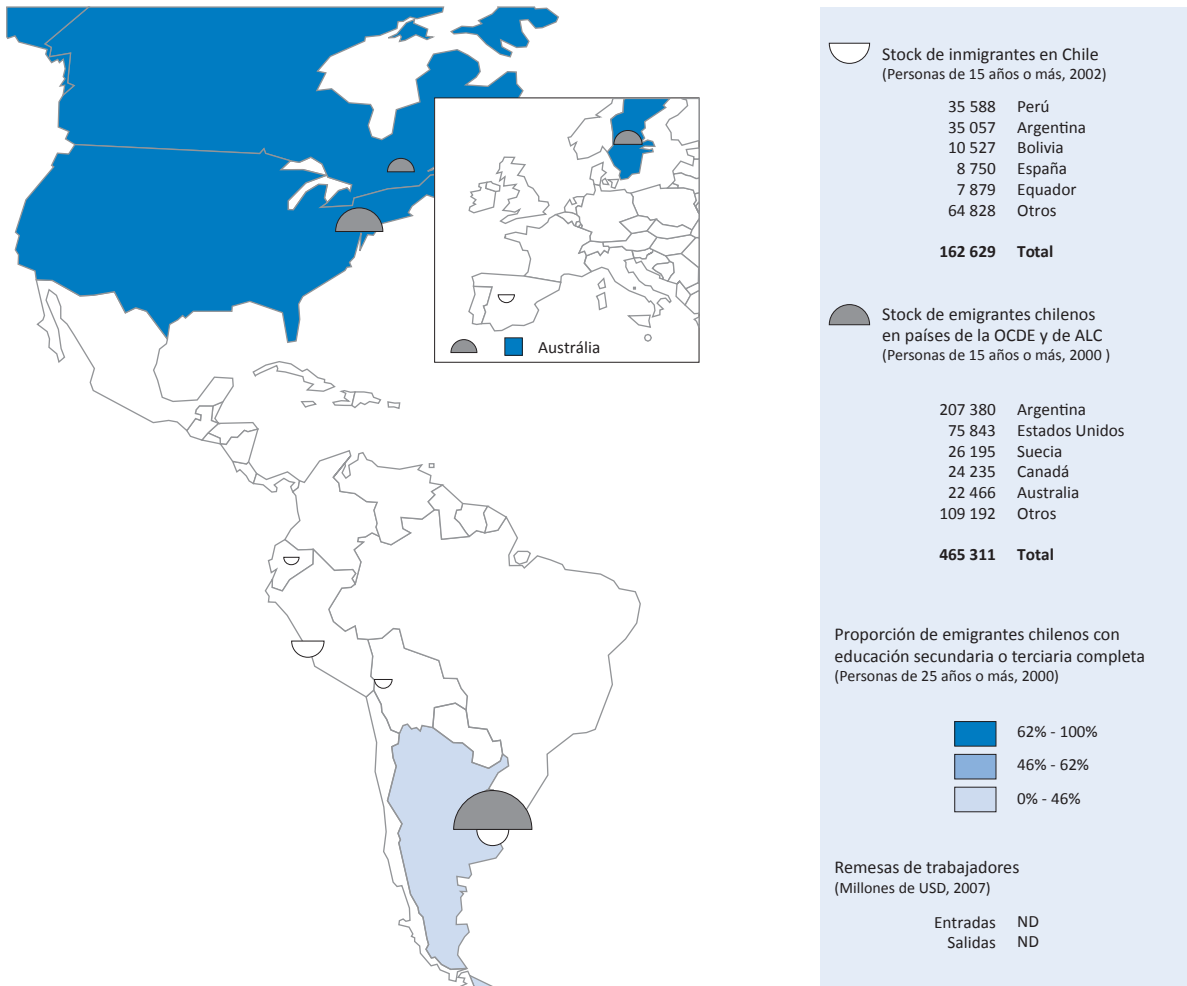
En 2004, el BID, en una encuesta realizada para estudiar el perfil de los receptores de remesas en Brasil (BID/FOMIN, 2004), concluyó que éstos eran mayoritariamente familias pertenecientes a los grupos de ingreso bajo y mediano, con un nivel de estudios relativamente pobre (sólo el 35% y el 44% de los encuestados habían alcanzado la educación primaria o secundaria, respectivamente).

La encuesta también reflejaba cómo usaban las familias de los migrantes las remesas que recibían (gráfica 3). Casi la mitad (el 46%) de esos recursos se destinaban al consumo; cantidades menos importantes, pero también significativas, se invertían en educación (13%) e inversión comercial (10%).

Una iniciativa conjunta del *Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas* (SEBRAE), el BID y la *Associação Brasileira de Dekasseguis* (ABD) promueve la inversión de las remesas en actividades productivas. El Programa Dekassegui Empreendedor pretende desarrollar la capacidad empresarial de los brasileños en Japón (o retornados de Japón) proporcionándoles respaldo educativo y técnico para la creación de empresas.

Su creciente estabilidad política y económica junto con la deterioración de la situación económica y política en otros países de la región han hecho de Chile un halagüeño destino para los migrantes latinoamericanos.

Gráfica 1. Stock de migrantes y nivel educativo de los emigrantes chilenos a países de la OCDE y a otros países latinoamericanos



Nota: Esta gráfica muestra el stock de migrantes registrado en los censos nacionales y los datos sobre remesas de trabajadores recogidos en la balanza de pagos. Por lo tanto, no refleja los flujos formales o informales no registrados, que pueden ser sustantivos.

Fuente: Para mayor información, véase el Anexo Estadístico.

A lo largo del tiempo, la inmigración en Chile ha sido baja en comparación con otros países latinoamericanos. Sin embargo, en 2002, Chile registró la mayor entrada de inmigrantes de toda su historia, con la llegada de 160 000 personas en el transcurso de ese año. El cambio reciente más destacable es la creciente presencia de inmigrantes latinoamericanos, especialmente de Perú y Argentina.

Con todo, y aunque el panorama ha cambiado desde finales de los años 1990, Chile es hoy un neto país de emigración; el stock de emigrantes chilenos representa el 4.1% de la población total y se concentra principalmente en Argentina.

El porcentaje de emigrantes con educación primaria o menos es del 47%, aunque esta cifra está muy influenciada por los niveles de estudios relativamente bajos de los emigrantes a Argentina. En contraste, más de dos tercios de los chilenos residentes en Estados Unidos, Canadá y Suecia han terminado, al menos, la educación secundaria.

Historia migratoria y evolución de políticas en la materia

En la mayor parte de la historia de Chile, los flujos de inmigración no han sido significativos. En el periodo de 138 años que va de 1865 a 2002, sólo una media del 2% de la población era extranjera (Martínez, 2003). La escasa inmigración estaba constituida por grupos afectados por el descalabro económico europeo de finales del siglo XIX o por las dos guerras mundiales. El Estado chileno alentaba directamente la inmigración europea con el fin de poblar las zonas meridionales del país deshabitadas y desarrollar las economías locales (Ley de Inmigración Selectiva, de 1845).

La creciente solidez económica de Chile en los últimos años, unida a la deterioración de la situación económica y política en otros países latinoamericanos, han convertido al país en una atrayente opción para los migrantes de la región. Según el censo de 2002, el mayor grupo regional de inmigrantes está constituido por ciudadanos de países latinoamericanos, especialmente de Perú y Argentina. Estas nuevas corrientes migratorias son recientes y tienen una nítida motivación económica. Más de la mitad de esos inmigrantes llegaron después de 1996 y casi el 72% señala las dificultades económicas y laborales en sus países de origen como la razón que motivó su decisión de emigrar (Ministerio del Interior de Chile, 2008).

Aunque la inmigración sigue siendo relativamente baja (el último censo registró que el 1.4% de la población total era extranjero), su carácter creciente está despertando el interés de la política de migración del país. Los gobiernos de concertación (de 1990 hasta la fecha presente) han formulado activamente propuestas en materia de migración, incluidas reformas del marco establecido por la Ley de Extranjería (Decreto-Ley N.º 1 094, de 1975), amnistías para migrantes irregulares, modernización administrativa del Departamento de Inmigración o iniciativas para desarrollar un marco normativo que aliente la integración de los inmigrantes en la sociedad anfitriona.

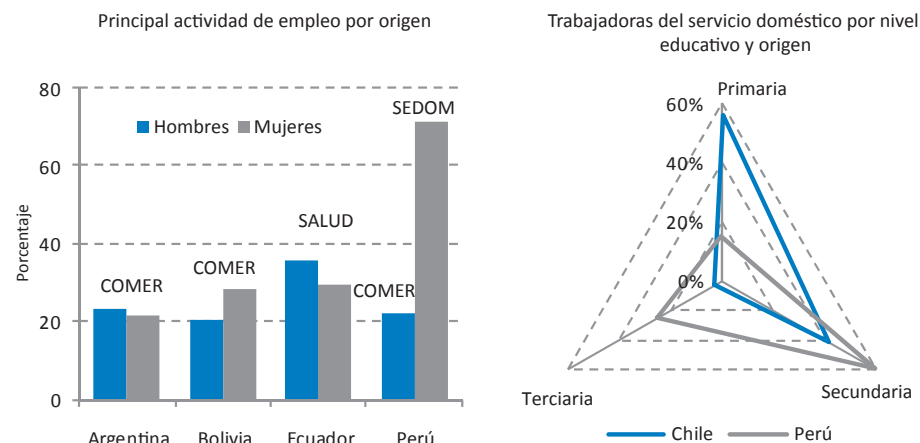
Otro elemento de la política migratoria de Chile es el mantenimiento de relaciones con los más de 460 000 chilenos que residen en el extranjero (en realidad, el Gobierno reconoce un total que roza los 860 000 chilenos en exterior, una cifra que, tras la reforma constitucional de 2005, incluye a los niños nacidos en un tercer país de padres chilenos). Tras la restauración de la democracia, a principios de los años 1990 se diseñaron políticas para promover el retorno de los chilenos que habían abandonado el país por motivos políticos. En contraste con esto, la razón principal esgrimida por los emigrantes actuales es el estudiar (52%) (Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, 2005). En 2005, el Ministerio de Relaciones Exteriores creó un registro de los chilenos residentes en el extranjero, cuyos datos se utilizan para elaborar políticas públicas orientadas a los chilenos de ultramar.

Mercado laboral

La expedición de permisos de trabajo aumentó exponencialmente entre 1996-2007, predominantemente en beneficio de trabajadores de países latinoamericanos vecinos, que contaban con una propuesta de empleo en Chile. Estos permisos pueden ser específicos para un trabajo dado, con una duración de validez determinada por la duración del contrato laboral, o abiertos, válidos para un año o dos, con la posibilidad de facilitar la obtención de un visado de residencia permanente a término.

Gráfica 2. Principales actividades y nivel educativo de los migrantes por origen

(Trabajadores de 15 años o más, 2002)



Nota: Las actividades se han registrado con arreglo a la revisión 3 de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU; UNSTATS, 1989). Se han empleado las siguientes abreviaturas: COMER: Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos; SALUD: Servicios sociales y de salud; SEDOM: Hogares privados con servicio doméstico.

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, con base en el Censo Nacional de Chile de 2002 (procesamiento con *Redatam+SP* de la CEPAL en línea).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/728073275826>

El panel izquierdo de la gráfica 2, que muestra el principal sector de empleo en Chile de los inmigrantes por país de origen, evidencia una tendencia clara: los inmigrantes peruanos están muy concentrados en el servicio doméstico (71.5% de las mujeres) y en el comercio (22.2% de los hombres), mientras los ecuatorianos se localizan en la salud y el trabajo social (32.6%). Este grado de concentración no se repite en el caso de argentino y bolivianos, para los cuales la principal ocupación es el comercio (22.4% y 23.8%, respectivamente).

El panel derecho de la gráfica, por su parte, compara el nivel educativo de los trabajadores peruanos y chilenos del servicio doméstico. Los trabajadores peruanos están más cualificados que sus homólogos nativos, lo que puede formar parte del interés por ellos de quienes los contratan.

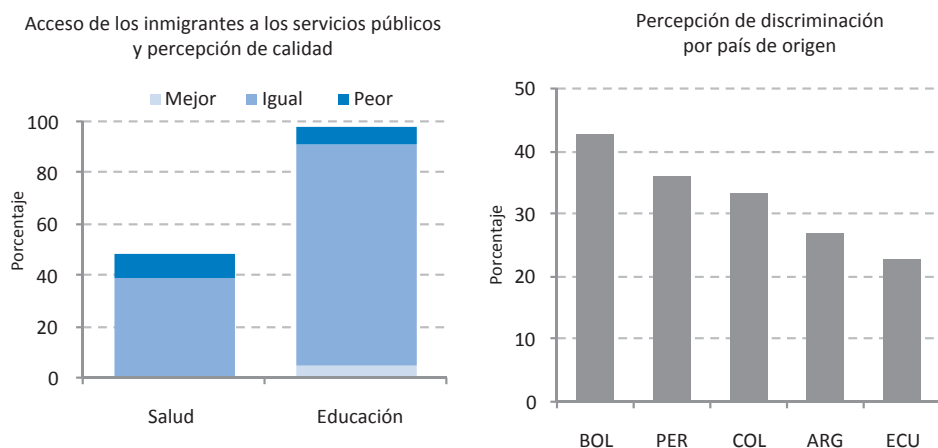
Continuar la integración de esos inmigrantes puede constituir uno de los principales desafíos migratorios para Chile. Al menos el servicio doméstico parece ser una buena fuente de empleo y de oportunidades. El estudio *Inmigración, Equidad de Género y Seguridad Pública*, llevado a cabo por el Ministerio del Interior de Chile, reveló que los ingresos de los inmigrantes que trabajaban en el servicio doméstico eran suficientes para cubrir las necesidades básicas (91%), ahorrar (52%) y enviar remesas (70%).

Relación con el país de origen e integración en el país anfitrión

Un elemento central de la actual política nacional de inmigración chilena consiste en promover la integración plena de los inmigrantes en la sociedad del país. Chile ha declarado amnistías para los inmigrantes irregulares y ha trazado así el camino de la inclusión de éstos en la economía formal y, sobre todo, en los sistemas de salud y pensiones. La legislación laboral en vigor se aplica a los migrantes,

y los hijos de los migrantes tienen acceso a la educación independientemente del estatus migratorio de sus padres.

Gráfica3. Integración de inmigrantes en Chile, 2008



Fuente: Ministerio del Interior de Chile (2008).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/728162718877>

El estudio Inmigración, Equidad de Género y Seguridad Pública, anteriormente citado, demuestra un significativo progreso en el acceso a la educación y la salud. El panel izquierdo de la gráfica 3 muestra que casi todos los encuestados con hijos en edad escolar a su cargo declararon que éstos asistían a la escuela con regularidad. Además, el 49% de los migrantes indicó que tenían cobertura sanitaria. Tenían asimismo una percepción positiva de la calidad de dichos servicios en comparación con los que recibían en su país de origen.

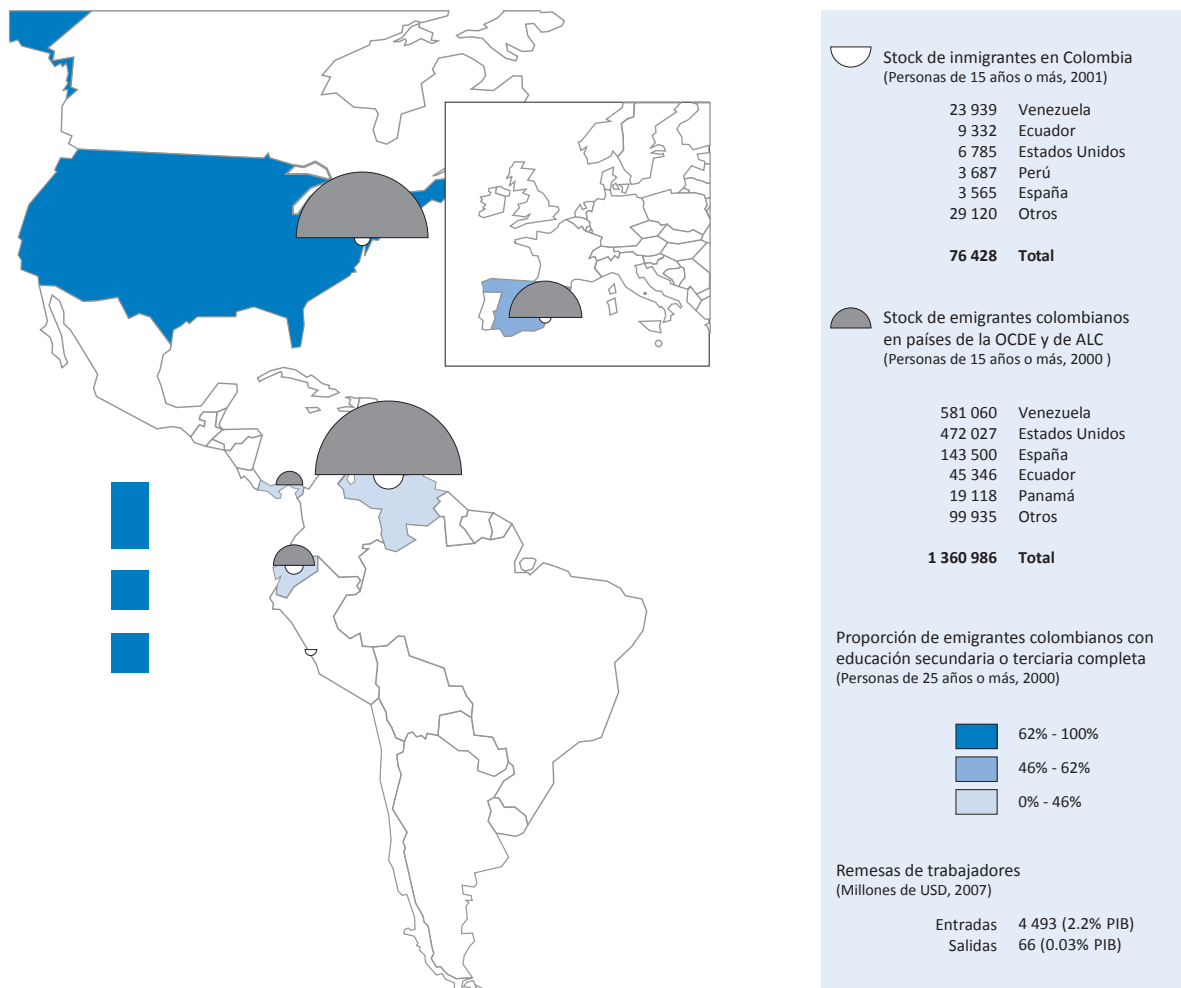
Con todo, quedan pendientes ciertos desafíos en materia de vivienda y de percepción de discriminación. La población inmigrante dice tener dificultades para acceder a una vivienda (61%), especialmente en el caso de los migrantes irregulares. En general, uno de cada tres inmigrantes en Chile se ha sentido discriminado en el país. Los peruanos y los bolivianos arrojaron índices de discriminación superiores a la media.

Los emigrantes chilenos mantienen fuertes vínculos con su país de origen. Una encuesta de migrantes realizada por el Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile resaltó el gran grado de contacto de éstos con sus familias (90%) y la frecuencia de las visitas (el 74% hacía al menos viajes de retorno ocasionales). Este mismo estudio halló que el 39% de los encuestados decían querer regresar a Chile para instalarse de nuevo allí en un futuro próximo, algo corroborado por el censo nacional de 2002, que registró el retorno básicamente desde Argentina y Europa— de casi 39 000 chilenos anteriormente residentes en el extranjero (residentes en el extranjero en 1997 y residentes en la fecha del censo en Chile; personas de 15 años o más).

COLOMBIA

Los flujos migratorios han crecido sustancialmente durante los últimos años en Colombia, ya que ciertos factores políticos y económicos han alimentado tanto la migración voluntaria como la forzada.

Gráfica 1. Stock de migrantes y nivel educativo de los emigrantes colombianos a países de la OCDE y a otros países latinoamericanos



Nota: Esta gráfica muestra el stock de migrantes registrado en los censos nacionales y los datos sobre remesas de trabajadores recogidos en la balanza de pagos. Por lo tanto, no refleja los flujos formales o informales no registrados, que pueden ser sustantivos.

Fuente: Para mayor información, véase el Anexo Estadístico.

- La sociedad colombiana** ha registrado flujos de emigración a gran escala en las últimas décadas y, en la actualidad, cerca del 4.7% de los colombianos viven en el extranjero. Venezuela y Estados Unidos son los principales países de destino, seguidos por España, Ecuador y Panamá.
- Los niveles** de inmigración, pasados y presentes, en Colombia son relativamente bajos en comparación con otros países latinoamericanos, y los inmigrantes sólo representan el 0.3% de la población del país.
- Los migrantes colombianos** en Estados Unidos tienen un nivel de estudios superior al observado en los migrantes de esta misma nacionalidad a otros países de destino. Un 72% de los inmigrantes colombianos en Estados Unidos ha terminado la educación secundaria o terciaria, frente al 22% y el 47% de los residentes en Venezuela y España respectivamente.

Historia migratoria y evolución de políticas en la materia

Durante la mayor parte de la historia de Colombia, los flujos tanto de inmigración como de emigración han sido bajos comparados con los de otros países latinoamericanos. Sin embargo, ciertos factores económicos y conflictos internos han provocado la emigración extensiva de colombianos durante las últimas décadas. Según la última ronda del censo nacional, aproximadamente el 4.7% de la población colombiana vivía fuera (más de 1.3 millones de personas), la mayoría en Venezuela y Estados Unidos, aunque el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) del país baraja cifras superiores y calcula que puede haber hasta 3 millones de colombianos residiendo en un tercer país.

Estas cifras se explican mayoritaria pero no completamente por la fuerte emigración de los últimos años. En realidad, la primera oleada emigratoria colombiana se produjo a finales de los años 1960, principalmente en dirección de Venezuela y Estados Unidos, a fin de aprovechar el boom del petróleo del país vecino y las oportunidades que brindaba la Ley de Inmigración de Estados Unidos de 1965. Posteriormente, hacia mediados de los años 1980, la ralentización económica y el aumento del desempleo en el país alentaron la salida de nuevos flujos; en esa época, los patrones de migración respondieron a los programas laborales dirigidos a trabajadores poco cualificados lanzados por el Reino Unido y a la posibilidad de obtener permisos de residencia permanentes que ofreció la Ley de Reforma y Control de la Inmigración de Estados Unidos (US Immigration Reform and Control Act) de 1986.

A finales de los años 1990, las dificultades macroeconómicas habían mermado la confianza popular en las perspectivas de futuro de Colombia. En 1999, la economía colombiana se hundió un 4.2%, en lo que constituyó su primera recesión económica en más de 50 años. Simultáneamente, la situación de seguridad interior se fue deteriorando a medida que se reforzaban los grupos guerrilleros y paramilitares. Los civiles se vieron atrapados de forma creciente en medio del conflicto, lo que forzó a muchos a huir de las zonas rurales hacia las urbanas o a salir del país.

Pese a la significativa mejora del contexto macroeconómico, la paulatina reducción de la delincuencia y la violencia y el endurecimiento de las políticas de inmigración en Norteamérica y Europa, la emigración colombiana no ha disminuido durante la última década. De hecho, se calcula que unos 46 000 colombianos han emigrado a países de la OCDE cada año entre 1996 y 2006 (OCDE, 2008). Como respuesta, el Gobierno colombiano ha adoptado activas políticas para mantener los vínculos con las comunidades que se hallan en el extranjero. Un ejemplo es Colombia Nos Une, una iniciativa que pretende identificar y ayudar a los emigrantes colombianos y respaldar las redes empresariales.

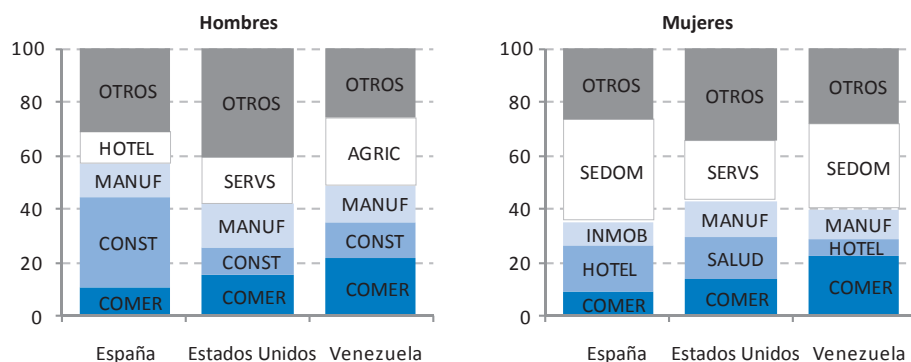
De forma consecuente con lo anterior, la inmigración ha sido limitada en todo el periodo evocado, y nunca ha supuesto un problema mayor en Colombia. Aunque desde principios del siglo XX en adelante los sucesivos Gobiernos de la nación han venido instaurando los pertinentes incentivos para alentar la inmigración europea, éstos han quedado parcialmente inaplicados como resultado de los conflictos internos en Colombia, como la guerra civil no declarada conocida como "La Violencia" (1948-60).

Mercado laboral

Las tasas de participación en el mercado laboral de los colombianos que se hallan en el extranjero tienden a ser superiores a las de los nativos, lo que evidencia la naturaleza económica de su decisión de migrar.

Gráfica 2. Distribución de los emigrantes colombianos por actividad en tres de sus principales destinos

(Porcentaje del total de emigrantes colombianos en el empleo, aprox. año 2000)



Nota: Las actividades se han registrado con arreglo a la revisión 3 de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU; UNSTATS, 1989). Se han empleado las siguientes abreviaturas: AGRIC: Agricultura y pesca; COMER: Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos; CONST: Construcción; HOTEL: Hoteles y restaurantes; INMOB: Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler; MANUF: Industrias manufactureras; SALUD: Servicios sociales y de salud; SEDOM: Hogares privados con servicio doméstico; y SERVS: Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales.

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, con base en *Database on Immigrants in OECD countries* (DIOC) (OCDE, 2008) y en la ronda de censos nacionales de 2000 para América Latina (procesamiento con Redatam+SP de la CEPAL en línea).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/728203232841>

La gráfica 2 muestra el perfil ocupacional de los trabajadores colombianos en tres de sus principales destinos: Venezuela, Estados Unidos y España). Si bien la mayor parte de los colombianos en España y Venezuela se concentran en unas pocas actividades poco cualificadas, los colombianos en Estados Unidos cubren un amplio espectro de actividades.

La construcción y la agricultura constituyen las principales actividades de los varones colombianos en España y Venezuela respectivamente y, en estos países, el servicio doméstico es la principal fuente de empleo para las mujeres colombianas. Esto contrasta con la experiencia de los colombianos en Estados Unidos, que están presentes en actividades más cualificadas tales como los servicios personales, la salud, la manufactura o el comercio.

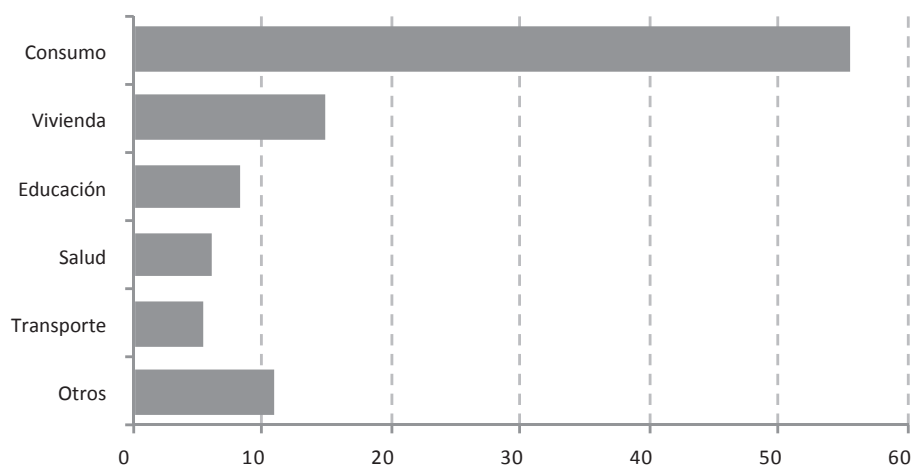
Estas diferencias de perfil ocupacional coinciden con los diversos niveles educativos de estos dos grupos. Una de las características de la emigración colombiana a Estados Unidos es su elevado nivel de estudios: más del 72% de los migrantes colombianos en ese país han terminado la educación secundaria y, de éstos, el 28% ha terminado estudios universitarios o técnicos equivalentes. A título comparativo, las respectivas cifras para los colombianos residentes en España son el 47% y el 19%.

Con el fin de mejorar la inserción laboral de sus emigrantes, el gobierno colombiano ha creado programas de formación técnica para aquellos de sus ciudadanos que residen fuera. Un ejemplo es el destinado a los colombianos instalados en España, que ofrece cursos certificados conjuntamente por el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) y el sistema de enseñanza español. Además, el SENA ha concluido varios convenios bilaterales con ONG locales para respaldar a los migrantes que disponen de contratos de trabajo temporales en España.

Relación con el país de origen e integración en el país anfitrión

Los flujos de remesas son cada vez más importantes para la economía colombiana. En 2007, las remesas representaron el 2.2% del PIB colombiano, casi el triple que en 2000. Las salidas de remesas, que reflejan perfectamente la escasa inmigración en el país, suponen menos del 0.1% del PIB.

Gráfica 3. Principales usos de las remesas en Colombia, 2004
(Porcentaje del gasto corriente total)



Fuente: Encuesta de Hogares en el Área Metropolitana Centro Occidente del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) (2004).

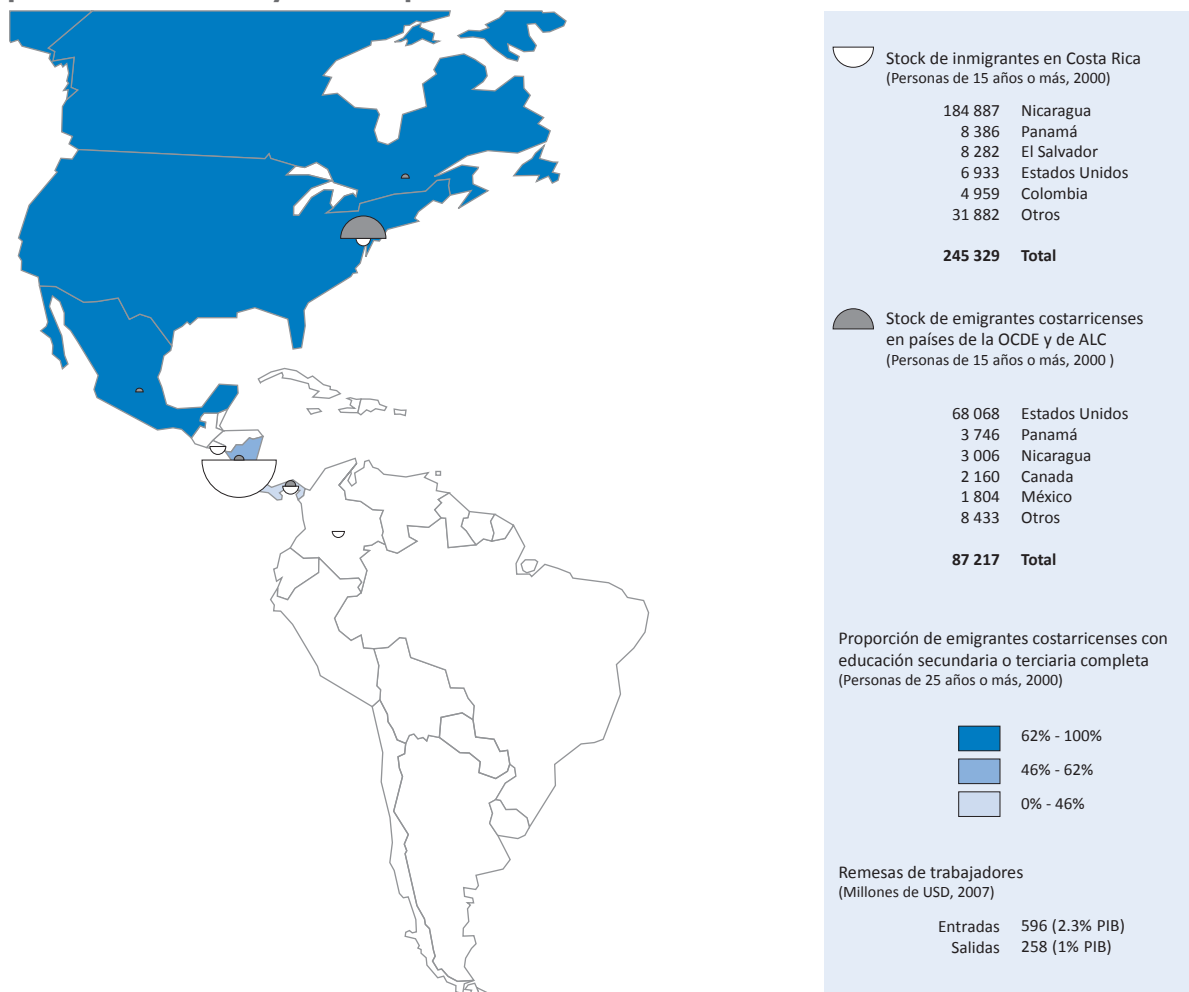
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/728224358518>

La ya citada Encuesta de Hogares en el Área Metropolitana Centro Occidente de 2004 mostró que el 18% de los hogares recibían transferencias internacionales de dinero; de ese porcentaje, el 56% pertenecía a grupos socioeconómicos medios. No cabe duda de que las remesas eran una importante fuente de ingresos para los hogares encuestados, ya que éstos recibían un promedio mensual de 173 USD en concepto de remesas, el equivalente al 10% del ingreso medio de los hogares en Colombia.

Como refleja la gráfica 3, estos recursos se utilizan esencialmente para financiar el consumo (55%), sobre todo, alimentación y servicios básicos. Las remesas representan también un considerable aporte para la compra de activos duraderos; y así, en torno al 10% de los hogares receptores encuestados habían invertido las remesas en la adquisición de vivienda y el 40% había realizado mejoras de su vivienda con ellas en los cinco años anteriores. Mi casa con Remesas, una iniciativa conjunta del sector privado y del BID, tiene mucho que ver con este fenómeno, ya que facilita el acceso a la vivienda en Colombia a los hogares que reciben transferencias internacionales de dinero de forma regular. Además, el Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia, en cooperación con el sector de la construcción, organiza ferias de la vivienda en los principales países de destino de sus emigrantes para promocionar la compra de vivienda entre sus nacionales residentes en el extranjero.

La estabilidad política y el nivel de vida relativamente elevado de Costa Rica han hecho de este país un atrayente destino en Centroamérica, con el mayor porcentaje de inmigrantes de la región.

Gráfica 1. Stock de migrantes y nivel educativo de los emigrantes costarricenses a países de la OCDE y a otros países latinoamericanos



Nota: Esta gráfica muestra el stock de migrantes registrado en los censos nacionales y los datos sobre remesas de trabajadores recogidos en la balanza de pagos. Por lo tanto, no refleja los flujos formales o informales no registrados, que pueden ser sustantivos.

Fuente: Para mayor información, véase el Anexo Estadístico.

Costa Rica tiene un perfil migratorio complejo, con continuos flujos de inmigración, emigración y tránsito. La inmigración procede principalmente de Nicaragua y de los países vecinos. El último censo nacional de Costa Rica (2000) contabilizó cerca de 200 000 inmigrantes, un 9.5% de la población total del país.

Aunque sigue siendo básicamente un país de destino, desde finales de los años 1990, se han incrementado los flujos de emigración, sobre todo a Estados Unidos; en el momento del último censo, 87 000 costarricenses vivían en el exterior.

Por lo general, los emigrantes costarricenses en Estados Unidos poseen un nivel de cualificación elevado: un 70% ha terminado como mínimo la educación secundaria.

Historia migratoria y evolución de políticas en la materia

Las corrientes inmigratorias no son una novedad en Costa Rica. Desde finales del siglo XIX, la expansión de las plantaciones bananeras se convirtió en un importante factor de atracción de la mano de obra extranjera, principalmente procedente de Nicaragua y Jamaica, aunque, de 1892 a 1973, la proporción de la población no nativa permaneció entre el 2% y el 6% de la población total del país (Flacso, 2002).

Sin embargo, los flujos de entrada desde otros países centroamericanos aumentaron drásticamente entre 1984 y 2000. La estabilidad política y el nivel de vida relativamente elevado de Costa Rica han hecho de este país un atrayente destino para los migrantes de toda Centroamérica, una zona afectada por lo general por desastres naturales, conflictos internos y desequilibrios económicos. El último censo nacional, de 2000, contabiliza casi 185 000 residentes nicaragüenses en el país, junto con un significativo número de panameños y salvadoreños (a los que se ha sumado un considerable grupo de colombianos).

En el referido periodo, Costa Rica ha reformado su marco inmigratorio un cierto número de veces. En 1986, se introdujo la Ley de Migración y Extranjería (Ley N.º 7.033), que restringía la inmigración legal, aunque esta ley fue seguida por sucesivas amnistías en 1992, 1994 y 1999 (como respuesta al huracán Mitch), promulgadas por decreto, con el fin de regularizar la situación de los migrantes indocumentados.

Desde el año 2000, las encuestas de hogares muestran que los flujos inmigratorios tienden a estabilizarse y que la proporción de inmigrantes en la población es estable o decrece (aunque está creciendo el peso relativo de los colombianos). Esta situación es el reflejo de una demanda más baja, como resultado de la mejora de las condiciones políticas y económicas en otras partes del Centroamérica, así como el endurecimiento de la política de inmigración costarricense desde la introducción, en 2005, del nuevo marco normativo en la materia (Ley N.º 8.487 de Migración y Extranjería), una de cuyas características más controvertidas es la severidad del control de la inmigración indocumentada (que incluye expulsiones y deportaciones) y el establecimiento de sanciones penales para los inmigrantes irregulares.

En 2007, el Ejecutivo presentó un proyecto de reforma de algunas de esas discutidas medidas. La nueva ley (expediente 16.594), aprobada por la legislatura en agosto de 2009, ofrece un modelo más abierto de migración: incorpora una perspectiva de derechos humanos, crea nuevas vías para la regularización de inmigrantes indocumentados y promueve la integración de los inmigrantes facilitándoles el acceso a los servicios sociales.

Por otra parte, desde finales de los años 1990, Costa Rica ha registrado una sustantiva emigración, sobre todo en dirección a Estados Unidos. El censo de 2000 calculó que cerca de 87 000 costarricenses vivían en el extranjero y que, durante el periodo 2000-08, habían entrado más de 2 000 costarricenses al año en Estados Unidos. La mayor parte de estos flujos están altamente cualificados y su principal motivación es económica: según el Banco Central de Costa Rica (2008), el 52% de los emigrantes costarricenses declararon sentirse atraídos por las oportunidades de empleo o mencionaron la inestabilidad económica como razón para emigrar.

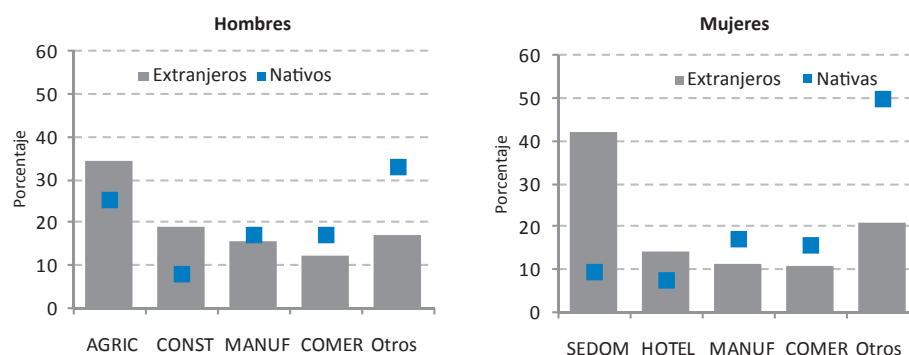
Mercado laboral

Numerosos nicaragüenses migran a Costa Rica en busca de mejores condiciones. Una encuesta llevada a cabo por el Banco Central de Costa Rica (2008) halló que estos inmigrantes identificaban la falta de empleo (39%) o la inestabilidad

política y económica (20%) en sus países de origen como principales razones de su desplazamiento.

Gráfica 2. Sector de actividad por origen

(Trabajadores nicaragüenses y costarricenses de 15 años o más, 2000)



Nota: Las actividades se han registrado con arreglo a la revisión 3 de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU; UNSTATS, 1989). Se han empleado las siguientes abreviaturas: AGRIC: Agricultura y pesca; COMER: Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos; CONST: Construcción; HOTEL: Hoteles y restaurantes; MANUF: Industrias manufactureras; y SEDOM: Hogares privados con servicio doméstico.

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, con base en el Censo Nacional de Costa Rica de 2000 (procesamiento con Redatam+SP de la CEPAL en línea).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/728254712521>

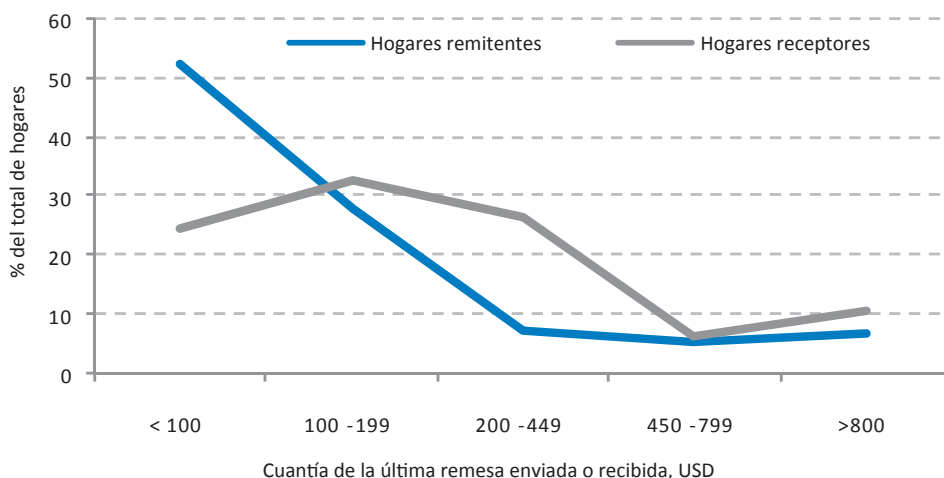
La gráfica 2 pasa revista a las principales actividades en que están empleados los trabajadores nicaragüenses y costarricenses. Cabe destacar que la población activa nicaragüense se concentra en ocupaciones no cualificadas, sobre todo, en el caso de las mujeres. Para éstas, dos actividades (servicio doméstico, y hoteles y restaurantes) representan el 56% del empleo femenino inmigrante. En el caso de los hombres, la agricultura y la construcción suponen más del 54% del empleo. Esta composición ocupacional y los bajos niveles educativos de los migrantes nicaragüenses comparados con los de los nativos puede explicar en parte algunas de las diferencias de ingresos observadas entre los trabajadores nicaragüenses y costarricenses en algunos estudios (Flacso, 2002; Gindling, 2009).

La mejor integración de estos inmigrantes será uno de los desafíos que solventar. En este sentido, los gobiernos de Costa Rica y Nicaragua han aunado sus esfuerzos para crear mecanismos de protección de los trabajadores inmigrantes y han firmado convenios bilaterales en 1995 y 2002 relativos a la documentación y las garantías laborales de los trabajadores nicaragüenses contratados por empresas costarricenses.

Relación con el país de origen e integración en el país anfitrión

La migración entrante y saliente de Costa Rica se refleja en sus flujos de remesas. En 2007, las remesas entrantes representaron el 2.3% del PIB, y las salientes, el 1.0%.

Gráfica 3. Distribución de remesas en Costa Rica por categoría de hogares (2007)



Nota: Dado que los datos de base se presentaban en forma de tablas de frecuencia, se ha empleado un método de interpolación.

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM) (2007).

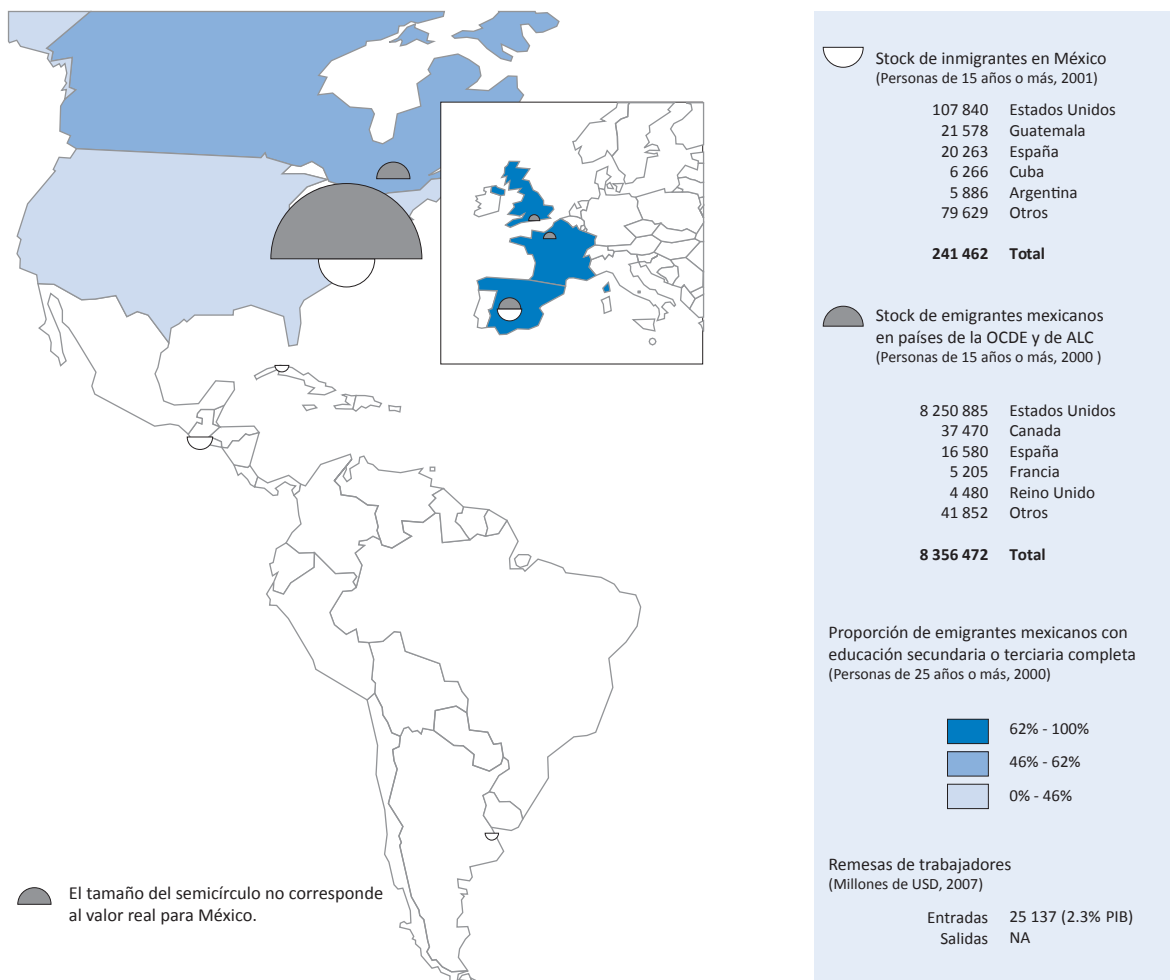
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/728263855314>

Según los cálculos de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM) de 2007, el 22% de los hogares inmigrantes del país enviaban remesas a sus países de origen, mientras el 35% de los hogares costarricenses con algún miembro en el extranjero recibían transferencias internacionales.

La encuesta también refleja la privilegiada situación económica de los costarricenses en el extranjero comparada a la de los inmigrantes en Costa Rica, y así como las remesas enviadas por los hogares inmigrantes en Costa Rica suponen un promedio mensual de 176 USD, la media de las transferencias internacionales recibidas por una familia tipo costarricense asciende a 311 USD mensuales. Además, como indica la gráfica 3, la distribución de las remesas se hace por cuantías más reducidas: más del 50% de los hogares remitentes de Costa Rica enviaron menos de 100 USD en su última remesa, mientras entre los hogares receptores sólo el 24% recibió cantidades iguales o inferiores a 100 USD.

Aunque México ha recibido históricamente a personas de muy diversos orígenes, recientemente, millones de mexicanos han dejado atrás sus hogares rumbo a otras naciones, principalmente a Estados Unidos.

Gráfica 1. Stock de migrantes y nivel educativo de los emigrantes mexicanos a países de la OCDE y a otros países latinoamericanos



Nota: Esta gráfica muestra el stock de migrantes registrado en los censos nacionales y los datos sobre remesas de trabajadores recogidos en la balanza de pagos. Por lo tanto, no refleja los flujos formales o informales no registrados, que pueden ser sustantivos.

Fuente: Para mayor información, véase el Anexo Estadístico.

México sigue una compleja dinámica migratoria, que incluye flujos de origen, tránsito y destino, aunque lo cierto es que predominan los flujos emigratorios: según la última ronda de censos, más de 8.3 millones de mexicanos vivían en el extranjero, de los cuales, el 99% en Estados Unidos.

Por su parte, en lo relativo a la inmigración, aunque los niveles actuales son relativamente bajos y los extranjeros no representan más que el 0.4% de la población del país, la frontera meridional con Guatemala se ha convertido en un punto de paso esencial para los migrantes centroamericanos, la mayoría en tránsito hacia Estados Unidos.

La población mexicana en Estados Unidos muestra un perfil educativo bajo: alrededor del 70% de los mexicanos residentes en este país no han terminado su educación secundaria.

Historia migratoria y evolución de políticas en la materia

México engloba varias dimensiones del proceso migratorio, ya que es, a un tiempo, país de origen, de tránsito y de destino. Con todo, entre esos flujos, predomina la emigración mexicana a Estados Unidos. La última ronda de censos calculó que el 13% de los mexicanos residían en el exterior, de los cuales, cerca de 8.3 millones en Estados Unidos. Una evaluación más reciente, la Encuesta Comunitaria Americana (2008), sitúa esa cifra por encima de los 11.4 millones.

Los patrones migratorios actuales tienen sus raíces en la primera mitad del siglo XX. En esa época, los trabajadores mexicanos comenzaron a migrar para cubrir la escasez de mano de obra en Estados Unidos. El movimiento se agudizó durante la II Guerra Mundial, cuando una gran parte de la población activa estadounidense fue enviada fuera en misión. En 1942, se creó el Mexican Farm Labor Programme (informalmente conocido como el Programa Bracero) para formalizar el empleo temporal de trabajadores mexicanos en Estados Unidos, principalmente en el sector agrícola y en la construcción ferroviaria. En los 22 años de su vigencia, el programa permitió la entrada en Estados Unidos de aproximadamente 4.5 millones de trabajadores mexicanos con contratos temporales.

Sin embargo, el final oficial del Programa Bracero en 1964 no frenó la emigración mexicana a Estados Unidos. Por el contrario, hubo un incremento paulatino de los flujos, pero con dos cambios sustanciales: en primer lugar, aumentó el número de migrantes indocumentados y, en segundo lugar, los flujos tendían a ser más permanentes. En respuesta a esta nueva realidad, la Ley de Reforma y Control de la Inmigración de Estados Unidos de 1986 intentó limitar la migración no autorizada y, aunque concedió la amnistía a ciertos inmigrantes que ya se encontraban en el país, estableció sanciones a quienes contratasen trabajadores indocumentados a sabiendas de su situación.

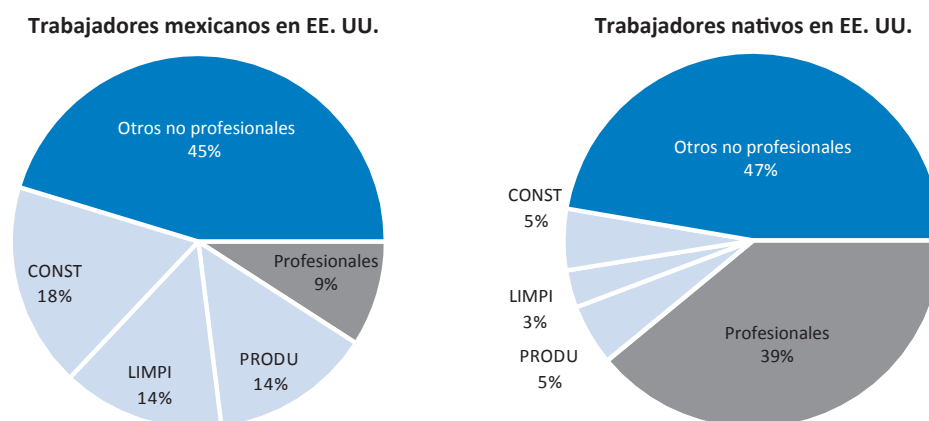
El modelo de emigración a Estados Unidos responde a una combinación de factores estructurales -tales como las disparidades salariales y económicas, la naturaleza complementaria de ambos mercados laborales y de la demografía- y de un contexto de creciente integración e interdependencia económicas entre ambos países. Pese al endurecimiento de la política migratoria actual, la migración irregular continúa constituyendo uno de los principales focos de preocupación en la esfera política. El gobierno mexicano ha instaurado una serie de programas y reformas institucionales para reforzar la gobernanza y promover la integración de los mexicanos en la sociedad anfitriona, entre los que cabe destacar la creación del Consejo Nacional para las Comunidades Mexicanas en el Exterior (CNCME) y el Instituto de los Mexicanos en el Exterior (IME).

En las últimas décadas, México se ha convertido en un notorio país de tránsito: los migrantes centroamericanos (principalmente de Guatemala) que se dirigen a Estados Unidos intentan llegar por tierra atravesando México. La reacción del gobierno mexicano se ha centrado en reforzar administrativamente sus propias estructuras de control migratorio, y en racionalizar y fortalecer los procedimientos de retorno para los migrantes irregulares. Se han creado asimismo comisiones binacionales con los países centroamericanos y México ha suscrito convenios para el retorno ordenado con El Salvador, Guatemala y Honduras. Al mismo tiempo, México encabeza la mayor parte de las iniciativas regionales en materia de migración, como la Conferencia Regional sobre Migración.

Mercado laboral

La encuesta de la Comunidad Americana (American Community Survey) de Estados Unidos de 2008 confirma la importancia de la población activa mexicana en Estados Unidos. Según las cifras de esta encuesta, 7.1 millones de mexicanos estaban empleados en el país, lo que equivale al 4.5% de la población activa de Estados Unidos.

Gráfica 2. Distribución de trabajadores por categoría ocupacional
(Porcentaje, 20089)



Nota: La categoría «profesionales» incluye a profesionales y técnicos, ítems del 001 al 395 del Censo Occupation Code (COC). Otras abreviaturas son: LIMPI: Limpieza y mantenimiento de edificios y suelos; CONST: Construcción y extracción; y PRODU: Producción.

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, con base en Current Population Survey de Estados Unidos, 2008.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/728326302881>

La mayor parte de la migración mexicana en Estados Unidos tiene una motivación económica. Según la Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica mexicana de 2006, el 76% de los migrantes buscaba básicamente mejores oportunidades de empleo, lo que se refleja, efectivamente en las elevadas tasas de participación de los mexicanos, muy similares a las de los nativos.

Sin embargo, los modelos de empleo de ambos grupos difieren, a pesar de la creciente diversificación de la población mexicana en Estados Unidos. Más del 90% de los migrantes mexicanos ocupa puestos de baja cualificación frente al 61% de los nativos (gráfica 2). Más concretamente, los mexicanos se concentran de forma significativa en la limpieza, la construcción y la producción. En otros factores, las diferencias educativas y la falta de documentación parecen explicar en parte el restringido acceso de los mexicanos a puestos de trabajo más cualificados en el mercado estadounidense.

Esto no significa que los mexicanos con un elevado nivel educativo no emigren a Estados Unidos. Por el contrario, son cada vez más los que lo hacen; la Encuesta Comunitaria Americana de 2008 calcula que en el territorio hay cerca de 470 000 mexicanos con título universitario o profesional equivalente.

Relación con el país de origen e integración en el país anfitrión

De los años noventa en adelante, México ha registrado un considerable crecimiento de las entradas de remesas, en su mayoría en procedencia de Estados Unidos.

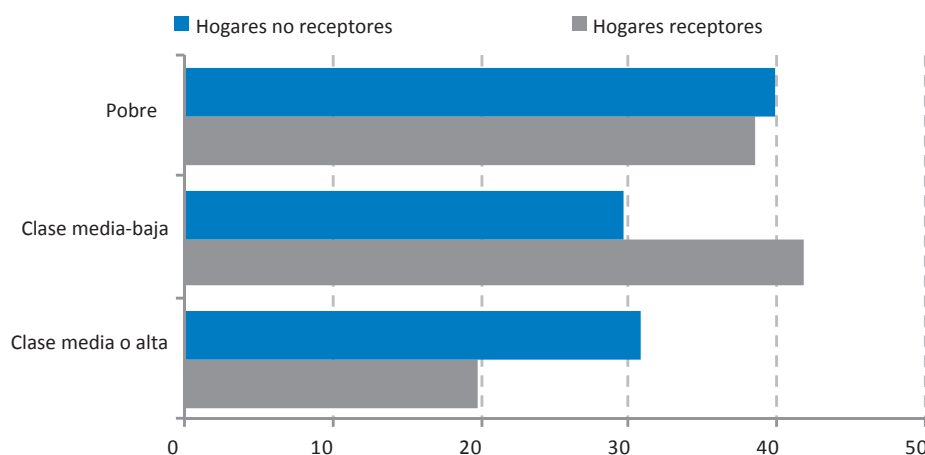
Según información del Banco de México, las remesas pasaron de 3 700 millones de USD en 1995 a 25.100 millones en 2008 (lo que representa, respectivamente, el 1.3% y el 2.3% del PIB mexicano).

Las remesas suponen un significativo flujo de divisas para la economía mexicana y figuran como uno de los elementos principales de la balanza de pagos. En 2008, esas transferencias eran un 15% superiores a la inversión extranjera directa. Con todo, desde 2006, el crecimiento de los flujos de remesas ha venido ralentizándose gradualmente, y la crisis económica ha hecho caer el flujo de remesas en 2008 y el primer trimestre de 2009.

Las transferencias de remesas desempeñan también un papel fundamental como respaldo de las familias receptoras. La Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) de 2006 halló que la transferencia mensual media era 258 USD y constituía el 34% de los ingresos familiares. Cerca de 1.8 millones de hogares, es decir, el 7% del total de hogares, recibía alguna forma de transferencia monetaria internacional.

Gráfica 3. Distribución de hogares por grupo socioeconómico y por recepción de remesas

(Porcentaje de la clase de remesa, 2005)



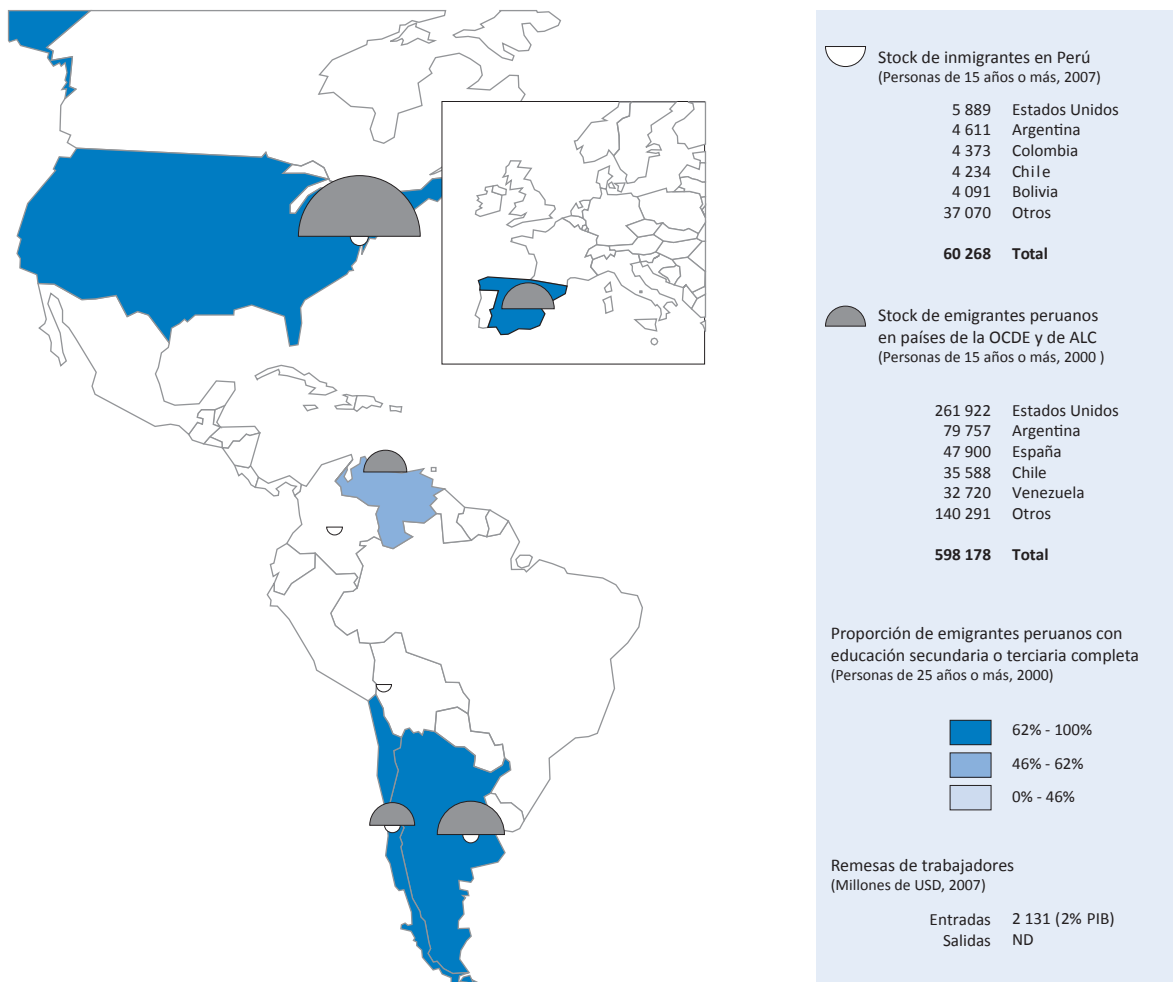
Fuente: Secretaría General del Consejo Nacional de Población (2008).
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/728330260637>

Aunque las remesas mejoran la calidad de vida de quienes las reciben, no contribuyen tanto como deberían a la reducción de los niveles de pobreza. Como se ha plasmado en la gráfica 3, el grupo que mayor se beneficia de las remesas es el de clase media-baja, que representa el 42% de los hogares receptores de remesas, pero sólo el 30% de los hogares que no reciben. La proporción de hogares por debajo de la línea de pobreza que reciben remesas, cerca del 40%, equivale prácticamente a los hogares de la misma categoría que no reciben.

Una interesante iniciativa que se ha extendido los últimos años es el programa Tres por Uno: con el fin de incitar a los remitentes de remesas a invertir en proyectos útiles y productivos en términos sociales, esta iniciativa pública atribuye a los gobiernos federal, estatal y local los fondos que las comunidades en el extranjero invierten en proyectos sociales en zonas vulnerables de México. Otros programas adicionales, como Quién es quién en el envío de dinero (1998), Directo a México (2004) y Calculadora de Remesas (2006) han contribuido a canalizar las remesas a través de un sistema financiero formal y a reducir el coste de éstas.

La estabilidad política y el crecimiento económico en Perú en el transcurso de la pasada década están induciendo una transformación de los patrones migratorios y contribuyendo a la reducción del nivel de emigración.

Gráfica 1. Stock de migrantes y nivel educativo de los emigrantes peruanos a países de la OCDE y a otros países latinoamericanos



Nota: Esta gráfica muestra el stock de migrantes registrado en los censos nacionales y los datos sobre remesas de trabajadores recogidos en la balanza de pagos. Por lo tanto, no refleja los flujos formales o informales no registrados, que pueden ser sustantivos.

Fuente: Para mayor información, véase el Anexo Estadístico.

- Perú** ha sido históricamente un país de destino, pero esto ha cambiado en las últimas décadas, y Perú es hoy un neto país de emigración; la mayoría de los emigrantes peruanos viven en Estados Unidos, Argentina o España.
- Esta emigración** está inducida por factores económicos y, por ende, la mejora de las condiciones económicas nacionales ha mitigado la tendencia en los últimos años.
- Una llamativa** característica de la emigración peruana es su alto grado de cualificación: más del 80% de los migrantes peruanos en Estados Unidos (el principal destino para los peruanos) ha terminado la educación secundaria o terciaria.

Historia migratoria y evolución de políticas en la materia

Históricamente, Perú ha sido un país de destino, tradición que comenzó con el asentamiento de comunidades chinas, italianas y japonesas en los siglos XIX y XX. La abolición de la esclavitud en 1854 provocó una fuerte escasez de mano de obra en la economía peruana, especialmente en las plantaciones de azúcar y algodón y en la minería. Las primeras oleadas de chinos e italianos fueron alentadas por el gobierno peruano de la época, con una ley de inmigración, la llamada "ley china" (1849), y con la Sociedad de Inmigración Europea (1872-76). Durante la primera mitad del siglo XX, la comunidad asiática se consolidó con la llegada de migrantes relacionados directamente con actividades comerciales y mercantiles.

Pero las últimas décadas han llevado a Perú a convertirse claramente en un país de origen. La emigración peruana aumentó a partir de 1980, como respuesta a la hiperinflación y a la recesión que atenazaron a la economía peruana, y al conflicto armado interno en el país. La ronda de censos de 2000 desveló que casi 600 000 peruanos vivían en el extranjero (3.1% de la población), pero las cifras que baraja el Ministerio de Relaciones Exteriores de Perú eleva la cantidad a más de 1.8 millones. El principal destino era Estados Unidos seguido por España y, cuando las condiciones económicas así lo permitían, algunos países vecinos como Venezuela, Argentina y, más tarde, también Chile. A pesar de la mejora de la situación económica en Perú, la emigración siguió creciendo con fuerza entre 2000 y 2006; se calcula que, durante ese periodo, 30 000 peruanos emigraron anualmente a los países de la OCDE.

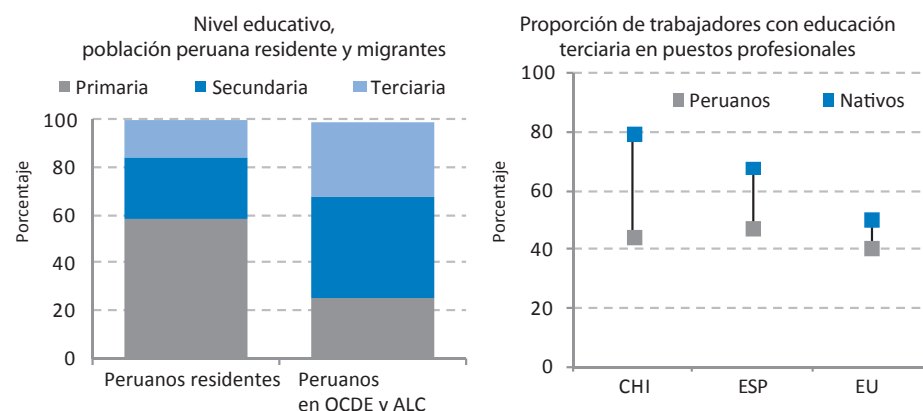
Desde 2001, el gobierno peruano ha aplicado una serie de reformas institucionales tendientes a reforzar la gobernanza, y promover y desarrollar vínculos con la diáspora. Entre dichas reformas, cabe destacar la creación de la Subsecretaría de Comunidades Peruanas en el Exterior y una reforma que extiende la obligación de voto a los peruanos residentes en el extranjero. En 2004, se promulgó la Ley de Incentivos Migratorios, con miras a promover el retorno de los peruanos que llevasen más de cinco años viviendo en el extranjero y tuviesen la intención de lanzar actividades profesionales o empresariales en Perú. Esta ley forma parte de una clara política de migración que reposa en el fortalecimiento de la asistencia a los emigrantes y de los vínculos con éstos.

Perú ha gozado de una década de crecimiento económico y de estabilidad política. Este nuevo entorno macroeconómico, junto con la resolución del conflicto interno, ha tendido a estabilizar los flujos de emigración en los dos últimos años. La reducción de la pobreza (en baja del 49% al 36% entre 2004 y 2008) y la mejora de las condiciones de vida y de trabajo han desempeñado un nada desdeñable papel a la hora de reducir la migración internacional de peruanos, que, en una encuesta (OIT, 2006) señalaban la falta de oportunidades económicas como motivo de su emigración: alrededor del 54% de los encuestados citó los problemas económicos como la principal razón de su partida.

Mercado laboral

Los migrantes peruanos tienden a tener un elevado nivel educativo. Como muestra la gráfica I.2, el 31% de los emigrantes peruanos en 2000 contaba con educación terciaria, mientras el correspondiente porcentaje para la población peruana en general era del 16%.

Gráfica 2. Emigrantes peruanos: nivel educativo e inserción en los mercados laborales



Nota: La categoría «profesionales» incluye a profesionales y técnicos, ítems del 001 al 395 del Censo Occupation Code (COC) para Estados Unidos, y a los grupos 1 a 3 de la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO-88) para Chile y España.

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, con base en Database on Immigrants in OECD Countries (DIOC) (OCDE, 2008) y la ronda de censos nacionales de 2000 para América Latina (procesamiento con Redatam+SP de la CEPAL en línea).

[StatLink !\[\]\(339a16584d5da0f0a3ca4e9ec17bf6a1_img.jpg\) http://dx.doi.org/10.1787/728336853861](http://dx.doi.org/10.1787/728336853861)

Resulta pues relevante saber cómo se desenvuelven estos trabajadores cualificados en sus países de destino. Por lo general, los migrantes peruanos cualificados tienen menos probabilidades de obtener puestos de trabajo de su categoría que los nativos. El panel derecho de la gráfica 2 compara la proporción de migrantes peruanos con educación terciaria que ocupa puestos cualificados con las correspondientes cifras para los nativos en tres de los principales países de destino de los peruanos: Estados Unidos, España y Chile. En términos generales, sólo el 44% de los migrantes peruanos con titulación universitaria o técnica equivalente tienen puestos cualificados y, en todos los casos, ese porcentaje es menor que para los nativos. Con todo, aunque el nivel absoluto es similar en cada país, se observan diferencias sustanciales en la magnitud de la brecha: comparado con las oportunidades disponibles para la población nativa, los migrantes tienen menos probabilidades de encontrar un trabajo cualificado en Chile que en España o Estados Unidos.

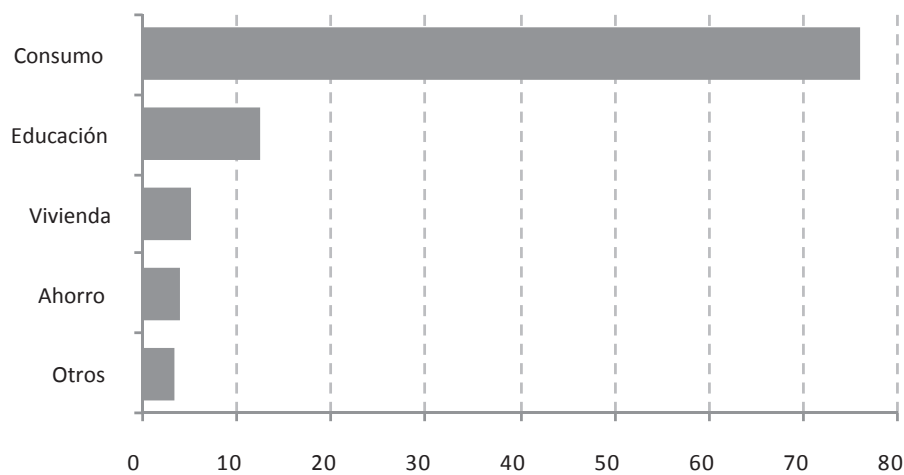
Este acceso desigual requiere mayor investigación. No cabe duda de que numerosos migrantes peruanos se encuentran en situación irregular (un 54% en 2004, según las estimaciones del Ministerio de Relaciones Exteriores de Perú) y esto limita lógicamente su capacidad para hallar puestos cualificados formales. Además, también puede tener su efecto el poco valor que estos migrantes confieren posiblemente a los títulos obtenidos en su país de origen.

Al respecto, los convenios bilaterales han constituido un importante pilar de la política migratoria peruana, ya que no sólo cubren el intercambio de información y la regulación de los flujos migratorios, sino que también pretenden mejorar las condiciones laborales de los migrantes, incluido el acceso a los sistemas de seguridad social. Perú ha suscrito convenios de migración con Italia y España, dentro de la Unión Europea, y con Argentina, Bolivia, Chile y México en América Latina.

Relación con el país de origen e integración en el país anfitrión

Las remesas en Perú han aumentado considerablemente, lo que refleja el incremento de la emigración peruana. En 2007, las entradas de remesas representaron el 2% del PIB peruano (3 700 millones de USD).

Gráfica 3. Principales usos de las remesas en Perú, 2006
(Porcentaje del gasto corriente total)



Fuente: Encuesta Nacional Continua (ENCO) de 2006.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/728362541710>

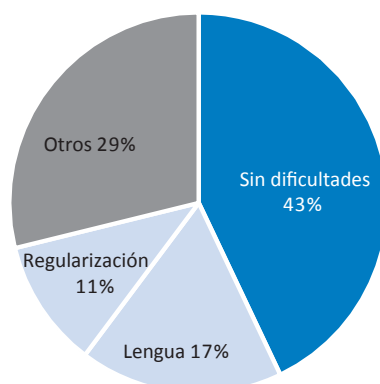
De acuerdo con la Encuesta Nacional Continua (ENCO) de 2006, 249 700 hogares (el 3.8% del total de hogares) recibía transferencias monetarias internacionales; de esta cifra, el 60% pertenecía a los grupos socioeconómicos medios.

Los hogares reciben un promedio mensual de 156 USD en concepto de remesas, el equivalente del 72% de las rentas por trabajo medias en Perú. Este ingreso adicional mejora directamente las condiciones de vida de los hogares peruanos y, comparados con el promedio nacional, los hogares receptores también obtienen mejores resultados en términos de educación y acceso a los servicios básicos y a la vivienda (OIT/INEI, 2008).

La gráfica 3 plasma que las familias peruanas emplean la mayor parte de los fondos recibidos (el 76%) para cubrir necesidades básicas (alimentación, servicios y otros). A la educación y al gasto en vivienda, se dedica una parte relativamente pequeña (12% y 5% respectivamente). Con el fin de estimular una mayor inversión en vivienda, el gobierno peruano ha creado el fondo Mi Vivienda, que proporciona las debidas garantías para alentar la adquisición de una vivienda en Perú. Además, el acuerdo firmado en 2007 entre el Ministerio de Relaciones Exteriores de Perú y el sector financiero pretende asimismo influir en el uso de las remesas, facilitando el crédito, que se garantiza con las remesas, para desarrollar microempresas en el país.

Tras casi tres décadas de emigración continua a gran escala, se han formado notables comunidades de peruanos en el extranjero. En este sentido, un elemento esencial de la actual política nacional de inmigración consiste en garantizar la adecuada integración de esos peruanos en las sociedades anfitrionas.

Gráfica 4. Dificultades señaladas por los peruanos en los países anfitriones, 2006.



Source: ILO (2006).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/728364228837>

La encuesta Revinculación de Peruanos en el Exterior, realizada conjuntamente por la OIT y el Ministerio de Relaciones Exteriores de Perú en 2006, examina la anterior cuestión. Sorprendentemente, un elevado porcentaje de encuestados (43%) respondió que no había encontrado dificultad alguna para integrarse (véase la gráfica 4).

Con todo, la cuestión no está exenta de desafíos pendientes. Las dos principales dificultades a las que se enfrentan los peruanos en el extranjero son las barreras lingüísticas y su estatus inmigratorio (señaladas respectivamente por el 17% y el 11%). Esto último es coherente con la forma en que migran los peruanos, ya que, la misma encuesta descubrió que el 58% de los encuestados había entrado en su país de acogida con un visado de turista.

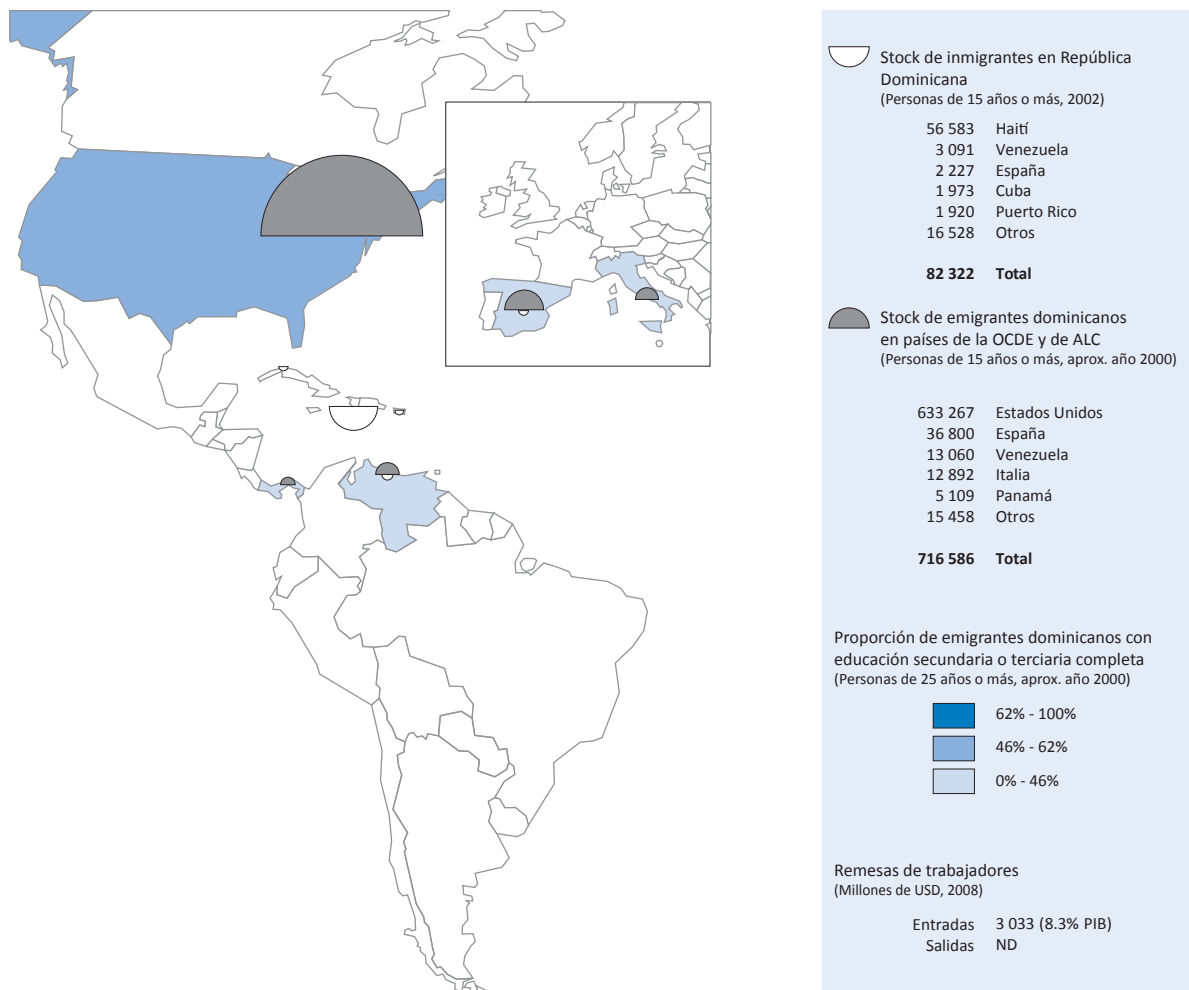
Numerosos emigrantes peruanos mantienen viva la aspiración de volver a casa. En el muestreo de Revinculación, el 47% declaraba que tenía la intención de regresar a Perú en algún momento. Se sabe a ciencia cierta que la mejora actual del contexto económico y de seguridad, junto con las iniciativas públicas que pretenden explícitamente alentar el retorno voluntario, están surtiendo efectos. El censo nacional de 2007 registró el retorno de 43 468 migrantes, sobre todo de Estados Unidos y Argentina.

REPÚBLICA DOMINICANA

República Dominicana

Históricamente, República Dominicana ha sido un destino para los migrantes haitianos, pero en las últimas tres décadas un número creciente de dominicanos ha comenzado a migrar al exterior, principalmente a Estados Unidos.

Gráfica 1. Stock de migrantes y nivel educativo de los emigrantes dominicanos a países de la OCDE y a otros países latinoamericanos



Nota: Esta gráfica muestra el stock de migrantes registrado en los censos nacionales y los datos sobre remesas de trabajadores recogidos en la balanza de pagos. Por lo tanto, no refleja los flujos formales o informales no registrados, que pueden ser sustantivos.

Fuente: Para mayor información, véase el Anexo Estadístico.

República Dominicana es un neto país de emigración, con cerca del 13% de su población actualmente en el extranjero. Desde finales de los años 1980, los dominicanos comenzaron a emigrar masivamente, principalmente a Estados Unidos y países europeos como España e Italia.

La inmigración de Haití ha sido históricamente significativa. Los trabajadores haitianos fueron inicialmente atraídos por la escasez de mano de obra y los salarios relativamente elevados en las plantaciones de caña de azúcar.

La población dominicana en Estados Unidos muestra un perfil educativo medio. Alrededor del 50% de los inmigrantes dominicanos en Estados Unidos ha terminado la educación secundaria.

Historia migratoria y evolución de políticas en la materia

Históricamente, República Dominicana ha sido un país de destino. A partir de la segunda mitad del siglo XIX, los cortadores de caña fueron reclutados para trabajar en las plantaciones dominicanas de azúcar, principalmente desde países del Caribe anglófono y Haití. La inmigración laboral desde Haití fue alentada activamente durante la ocupación de Estados Unidos en República Dominicana (1916-24), como consecuencia de la expansión de la industria azucarera bajo el dominio norteamericano.

La regulación de los flujos de inmigración de Haití sucedió a la creciente tensión en torno a la definición de la frontera entre los dos países en 1937. Debido a la escasez de mano de obra y al creciente interés del Gobierno en las plantaciones de azúcar, una serie de acuerdos bilaterales (convenios) fueron firmados entre Haití y República Dominicana, permitiendo la entrada de haitianos por periodos específicos. Gradualmente, fueron estableciéndose asentamientos haitianos permanentes en torno a las plantaciones de azúcar (conocidos como bateyes).

Durante los años 1960, la inestabilidad política y económica condujo a un aumento de la emigración dominicana, especialmente hacia Estados Unidos. Durante este periodo, los emigrantes dominicanos utilizaron una serie de canales, beneficiándose de la flexibilización en la concesión de visados y las restricciones de inmigración en la Ley de Inmigración de Estados Unidos de 1965, así como el apoyo a los solicitantes de asilo y refugiados. Una gran parte de esta migración fue también no autorizada.

Las últimas tres décadas han llevado a República Dominicana a convertirse claramente en un país de origen. La emigración dominicana se aceleró a partir de 1980 en respuesta a la crisis económica. La década de 1980 también presenció la reducción en la importancia de la producción de azúcar en la economía dominicana, fomentando a un gran número de inmigrantes haitianos a trasladarse a otros sectores como la construcción, el comercio, la manufactura y el servicio doméstico.

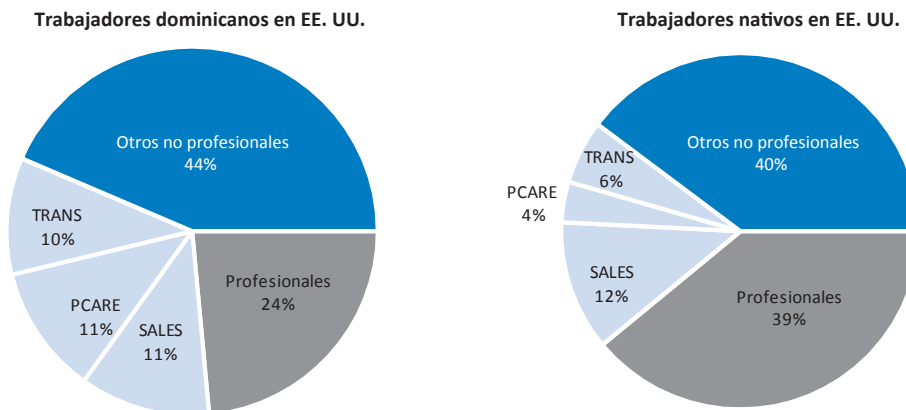
A pesar del crecimiento sostenido y la estabilidad política exhibida por la economía dominicana durante la última década, la emigración no ha disminuido. En la última ronda de censos se calcula que 716 586 dominicanos vivían en el extranjero (13 por ciento de la población), de los cuales alrededor de 633 000 se encontraban en Estados Unidos. Una estimación más reciente (2008) de la Encuesta Comunitaria Americana sitúa esta cifra en más de 1.3 millones (incluidos los dominicanos nacidos en Estados Unidos). Además de Estados Unidos continental, los dominicanos también han establecido importantes comunidades en España, Italia y Puerto Rico.

El gobierno dominicano ha puesto en marcha iniciativas para fortalecer los vínculos con la diáspora, entre ellos la reforma constitucional que reconoce la doble nacionalidad (1994), la extensión del derecho a voto a los dominicanos de ultramar (1997) y el proyecto constitucional que propone la creación de puestos para senadores y diputados en representación de los dominicanos en el exterior. Dentro del país, las precarias condiciones que enfrentan los haitianos han sido también objeto de un creciente interés político, llevando a los gobiernos de ambos países a firmar una declaración contra el reclutamiento clandestino y la inmigración ilegal en 2000. Por otra parte, la Ley General de Migración de 2004 (Ley N° 285) y el Plan Nacional de Regularización, actualmente en desarrollo, también se centran en la regulación de los inmigrantes indocumentados en el país.

Mercado laboral

Los migrantes dominicanos y los trabajadores nativos de los países de la OCDE muestran patrones similares de tasas de participación en el mercado laboral. Por ejemplo, el 68.1% de los dominicanos en Estados Unidos tienen empleo o están buscándolo activamente, un porcentaje muy cercano al 65.4% que arrojan los trabajadores estadounidenses.

Gráfica 2. Distribución de trabajadores por categoría ocupacional (2009)



Nota: La categoría «profesionales» incluye a profesionales y técnicos, ítems del 001 al 395 del Censo Occupation Code (COC). Otras abreviaturas son: CPERS: Cuidado personal y servicios; VENTA: Ventas; y TRANS: Transporte.

Fuente: Cálculos del Centro de Desarrollo de la OCDE, con base en Current Population Survey de Estados Unidos, 2009.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/728272473088>

Pese a esta evidencia de efectiva integración en el mercado laboral, aún quedan ciertos desafíos pendientes. Los inmigrantes dominicanos muestran una mayor concentración en puestos de baja cualificación. La gráfica 2 muestra la distribución de los trabajadores dominicanos y nativos en Estados Unidos por categoría ocupacional. Más del 76% de los dominicanos ocupan puestos no profesionales en comparación con sólo el 61% en el caso de los trabajadores nativos. En particular, los inmigrantes muestran una mayor concentración en puestos de ventas, cuidado personal y transporte.

Esta composición ocupacional y los bajos niveles educativos de los migrantes dominicanos comparados con los de los nativos pueden explicar en parte algunas de las diferencias de ingresos observadas entre los trabajadores dominicanos y estadounidenses en algunos estudios (Hernández y Rivera-Batiz, 2003).

A pesar del hecho de que la mayoría de los inmigrantes dominicanos trabajan en puestos menos cualificados, puede observarse un número creciente de migrantes de alta cualificación en Estados Unidos. La Encuesta Comunitaria Americana de 2008 estima que hay alrededor de 90 000 dominicanos con título universitario o profesional equivalente.

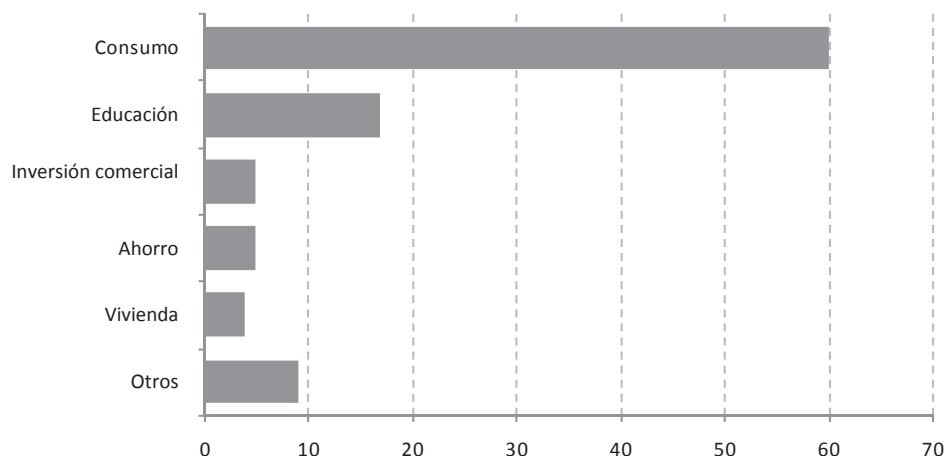
Relación con el país de origen e integración en el país anfitrión

Desde la década de 1990 República Dominicana experimentó un crecimiento significativo de los flujos de remesas, lo que refleja el crecimiento de la emigración

dominicana. Las remesas se incrementaron de 0.8 mil millones de USD en 1995 a 3.1 mil millones en 2008 (lo que representa, respectivamente, el 5.0% y el 6.8% del PIB dominicano). Sin embargo, desde 2007 el crecimiento de los flujos de remesas ha venido ralentizándose gradualmente, e incluso disminuyó en el primer trimestre de 2009.

Gráfica 3. Principales usos de las remesas en República Dominicana, 2004

(Porcentaje del gasto corriente total)



Fuente: BID/FOMIN (2004b).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/728275631043>

La Encuesta Nacional de Hogares de Propósitos Múltiples (ENHOGAR) de 2007 mostró que las remesas son una importante fuente de ingresos, ya que aproximadamente el 17% del total de las familias dominicanas recibían alguna forma de transferencias internacionales de dinero. La transferencia promedio mensual fue de 100 USD, equivalente al 16% del ingreso de un hogar tipo.

En 2004, el BID realizó una encuesta para estudiar cómo las familias de los migrantes utilizan las remesas que reciben en República Dominicana (BID/FOMIN, 2004b). Como se muestra en la gráfica 3, las remesas se gastan principalmente en artículos de consumo (60%). Cantidades menos importantes, pero igualmente significativas, se destinaron a la educación (17%) e inversión comercial (5%).

La bancarización de las transferencias de dinero en República Dominicana es significativamente baja. Según los datos de la encuesta ENHOGAR, el 92% del total de hogares receptores utiliza agentes autorizados de cambio para recibir el dinero, mientras que sólo el 1% lo hace a través de bancos comerciales. Las remesas en República Dominicana están actualmente reguladas por la Ley Monetaria y Financiera N° 183 (2002), que controla las operaciones de los agentes de cambio y las compañías de remesas.

Tras casi tres décadas de emigración a gran escala a Estados Unidos, los vínculos transnacionales han contribuido a construir la identidad de la diáspora dominicana más allá de las remesas. La dimensión política, cultural y social de esos vínculos implica, entre otros, el establecimiento de sedes en Estados Unidos de los principales partidos políticos dominicanos, la participación de dominicanos en cargos políticos en Estados Unidos, la creciente participación de las comunidades de ultramar en las elecciones dominicanas y la existencia de asociaciones cívicas y sociales en el extranjero.

ANEXO ESTADÍSTICO

Los estudios de países pretenden sintetizar sucintamente las principales características migratorias de los países latinoamericanos seleccionados. Cada estudio está dividido en cuatro partes:

- Un mapa que describe el stock de emigrantes y de inmigrantes de cada país por país de destino o de origen, el nivel educativo de esos migrantes comparado con los promedios de la OCDE y América Latina, y las pertinentes entradas y salidas de remesas cuando esa información está disponible.
- Historia migratoria y evolución de políticas en la materia, que refleja brevemente los modelos de migración registrados en cada país y los efectos que producen en éstos las políticas migratorias del país de origen y del de destino.
- Mercado laboral, que presenta la correspondiente información sobre la inserción en los mercados laborales de los países anfitriones.
- Relación con el país de origen e integración en el país anfitrión, que aborda temas relativos a las remesas, los contactos con el país de origen y la integración, en función de los datos disponibles para cada país estudiado.

Notas metodológicas

En la preparación de estos estudios de países, se ha prestado especial atención a la recopilación de información sobre los stocks de migrantes, lo que ha exigido procesar los microdatos de los censos nacionales de un significativo número de países latinoamericanos y caribeños que no pertenecen a la OCDE. Para ello, se ha seguido el modelo de la base de datos sobre inmigrantes DIOC de la OCDE, una referencia fundamental para los países miembros de la Organización, respaldada por una metodología coherente. Se ha extendido así a una nueva base de datos sobre los países latinoamericanos y caribeños la metodología de la base DIOC de la OCDE, lo que facilitará una comparación más transparente de los stocks de migrantes entre las economías latinoamericanas, y entre éstas y las de los países de la OCDE. Por lo tanto, los datos sobre stocks de migrantes en América Latina y el Caribe de la presente edición de Perspectivas provienen de esa nueva base de datos; los referentes a los países de la OCDE son de DIOC.

Fuentes y alcance

La información contenida en los estudios de países proviene de:

- La ronda de censos nacionales de 2000 para América Latina.
- La base de datos sobre inmigrantes de la OCDE, Database on Immigrants in OECD Countries (DIOC).
- Otras fuentes de información de los países de América Latina y de los países de destino de la OCDE, tales como encuestas laborales, de hogares o de inmigración, y la base de datos Balance of Payments del FMI para las remesas.

La ronda de censos nacionales de 2000 para América Latina se ha utilizado para calcular los stocks de migrantes en los países latinoamericanos y caribeños y algunas de sus características, entre otras, nivel educativo, edad, sexo, sector de actividad y ocupación. Los microdatos censales se han adaptado a un formato coherente con el trabajo previo de la OCDE, mediante tres métodos de procesamiento diferentes según los datos disponibles: algunos datos censales se han procesado con Redatam+SP de la CEPAL en línea, otros se han derivado del sitio web IPUMS-International y los restantes se han procesado directamente de la fuente original. Los países cubiertos han sido: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Ecuador, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Venezuela. Para mayor información sobre las fuentes, véase el cuadro 1 al final de las presentes notas metodológicas. Solo ocho países (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Perú y República Dominicana) han sido incluidos en la sección de Notas País de esta publicación. Otras Notas País estarán disponibles en línea.

La base de datos sobre inmigrantes de la OCDE, Database on Immigrants in OECD Countries, DIOC, es el resultado de un proyecto plurianual de la Dirección de Empleo, Trabajo y Asuntos Sociales (Departamento de Economías no Miembros y de Migración Internacional) de la OCDE desarrollado en colaboración con los institutos nacionales de estadística de los países de la OCDE. Esta base de datos ha recopilado datos exhaustivos y comparativos sobre los inmigrantes que residen en los países de la OCDE y cubre un vasto abanico de características demográficas y laborales de estas poblaciones. La información presentada se basa en los stocks, lo que refleja sus principales fuentes de datos: censos y registros de población completados por encuestas de población activa.

A fin de describir mejor la realidad de la migración en cada país, se han utilizado asimismo otras fuentes, entre las que cabe destacar las encuestas de población activa, las encuestas de inmigración y la base de datos Balance of Payments del FMI, todas ellas completadas, en su caso, con otras encuestas nacionales disponibles.

Clasificaciones y variables

Se ha llevado a cabo un enorme esfuerzo de armonización para reconciliar los datos censales latinoamericanos y caribeños con la base de datos DIOC. La nueva base de datos cubre las siguientes variables: país de nacimiento, nivel educativo, sexo, edad, estatus de empleo y (para las personas empleadas) ocupación y sector de actividad. Con arreglo a las convenciones DIOC, esas variables se definen del siguiente modo:

Migrantes: los migrantes son las personas nacidas en el extranjero con respecto a un país, independientemente de su nacionalidad. Para posibilitar la comparación con la base de datos DIOC, sólo se han considerado las personas de 15 años o más.

Educación: se ha utilizado como base la Clasificación Internacional Normalizada de la Educación (CINE, UNESCO, 1997), pero los grupos se han agregado de la siguiente forma: nivel primario (CINE 0/1/2), nivel secundario (CINE 3/4) y nivel terciario (CINE 5/6).

Sector de actividad (o actividades): los sectores de actividad se han indicado con arreglo a la revisión 3 de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) de las NU.

Ocupación: las ocupaciones se han clasificado con arreglo a la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO-88) de la OIT.

Entradas y salidas de remesas (o flujos entrantes y salientes de remesas): las remesas se han medido utilizando las evaluaciones de las remesas de trabajadores en la partida de transferencias de la cuenta corriente de la balanza de pagos. La fuente tanto de las entradas como de las salidas de remesas es la base de datos Balance of Payments Statistics del Fondo Monetario Internacional (FMI).

Cuadro 1 Metadatos sobre los stocks de población extranjera en una selección de países latinoamericanos y caribeños

País	Censos nacionales
Argentina	Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas (2001). Muestreo completo. Procesamiento con Redatam+SP de la CEPAL en línea.
Bolivia	Censo Nacional de Población y Vivienda (2001). Muestreo ponderado. 10% muestreo del censo boliviano (compilado en línea en IPUMS).
Brasil	Censo Demográfico (2000). Muestreo ponderado. 5% muestreo del censo brasileño (compilado en línea en IPUMS).
Chile	XVII Censo Nacional de Población y VI de Vivienda (2002). Muestreo completo. Procesamiento con Redatam+SP de la CEPAL en línea.
Colombia	Censo General (2005). Muestreo completo. Procesamiento con Redatam+SP de la CEPAL en línea.
Costa Rica	IX Censo de Población y V de Vivienda (2000). Muestreo completo. Procesamiento con Redatam+SP de la CEPAL en línea.
Ecuador	VI Censo de Población y V de Vivienda (2001). Muestreo completo.
El Salvador	VI Censo Nacional de Población y V de Vivienda (2007). Muestreo completo.
Honduras	XVI Censo de Población y V de Vivienda (2001). Muestreo completo. Procesamiento con Redatam+SP de la CEPAL en línea.
México	OCDE (2008).
Nicaragua	VIII Censo de Población y IV de Vivienda (2005). Muestreo completo. Procesamiento con Redatam+SP de la CEPAL en línea.
Panamá	X Censo Nacional de Población y VI de Vivienda (2000). Muestreo completo. Procesamiento con Redatam+SP de la CEPAL en línea.
Paraguay	Censo Nacional de Población y Viviendas (2002). Muestreo completo. Procesamiento con Redatam+SP de la CEPAL en línea.
Perú	XI Censo de Población y VI de Vivienda (2007). Muestreo completo.
República Dominicana	VIII Censo de Población y Vivienda (2002). Muestreo completo. Procesamiento con Redatam+SP de la CEPAL en línea.
Venezuela	XIII Censo General de Población y Vivienda (2001). Muestreo ponderado. 10% muestreo del censo venezolano (compilado en línea en IPUMS).

REFERENCIAS

BANCO CENTRAL DE COSTA RICA (2008), *Investigación de campo: Aspectos Socioeconómicos de las remesas familiares en Costa Rica*, San José.

BID/FOMIN (2004), *Estudo sobre os Destinatários de Remessas no Brasil*, Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.

CGEE (2008), *Populações e políticas sociais no Brasil: os desafios da transição demográfica e das migrações internacionais*, Centro de Gestão e Estudos Estratégicos, Brasília.

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES DE CHILE (2005), *Chilenos en el exterior. Dónde viven, cuántos son y qué hacen los chilenos en el exterior*, Santiago.

MINISTERIO DEL INTERIOR DE CHILE (2008), *Estudio inmigración, equidad de género y seguridad pública*, Santiago.

FLASCO (2002), *Migración nicaragüense en Costa Rica: población, desempleo y necesidades insatisfechas*, FLACSO, San José.

GINDLING, T. (2009), "South-South Migration: The Impact of Nicaraguan Immigrants on Earnings, Inequality and Poverty in Costa Rica", *World Development Vol. 37*, No. 1.

HERNÁNDEZ, R. Y RIVERA-BATIZ, F. (2003), *Dominicans in the United States: A Socioeconomic Profile, 2000*, CUNY Dominican Studies Institute, Nueva York.

MARTÍNEZ, J. (2003), *El encanto de los datos. Sociodemografía de la inmigración en Chile según el censo de 2002*, CEPAL, LC/L.2046-P, Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago.

OCDE (2008), *A Profile of Immigrant Populations in the 21st Century: Data from OECD Countries*, OCDE, París.

OIT (2006), *Informe Final del proyecto: Revinculación de Peruanos en el Exterior*, Organización Internacional del Trabajo, Lima.

OIT/INEI (2008), *Perú: Características de los migrantes internacionales, hogares de origen y receptores de remesas*, Organización Internacional del Trabajo e Instituto Nacional de Estadística e Informática, Lima.

SECRETARÍA GENERAL DEL CONSEJO NACIONAL DE POBLACIÓN (2008), *Vivir del Norte. Remesas, desarrollo y pobreza en México*, México DF.

Perspectivas Económicas de América Latina 2010

A diferencia de lo que suele pensarse, los países de América Latina que abrieron sus mercados a la competencia internacional durante la última década no han sido más vulnerables a la desaceleración económica global.

Perspectivas Económicas de América Latina 2010 de la OCDE ofrece un análisis original y exhaustivo de las tendencias económicas de la región, con una especial atención al papel que las migraciones internacionales y las remesas juegan en la configuración del actual contexto.

“Este gran estudio pone acertadamente el acento en aspectos menos conocidos y estudiados del complejo y heterogéneo fenómeno migratorio, lo que permite adquirir una visión más completa del mismo.” *Francisco Alba, Centro de Estudios Económicos y Demográficos (CEED), Colegio de México*

“Una de las sorpresas más interesantes de la crisis económica mundial es que hasta ahora su impacto sobre América Latina ha sido menor del que anticipaban los expertos. Este informe de la OCDE nos ofrece un lúcido análisis de los factores que explican este fenómeno.” *Moisés Naim, Editor en Jefe, Foreign Policy*

“El Centro de Desarrollo de la OCDE se ha ganado un espacio privilegiado en los estudios sobre economía y desarrollo en América Latina. Esta nueva entrega muestra convincentemente que la migración tiene efectos muy positivos tanto en los países emisores como receptores, acentuando la importancia de la protección social de los migrantes.” *José Antonio Ocampo, Universidad de Columbia y Ex-Secretario General Adjunto de la ONU para Asuntos Económicos y Sociales*

“De este excelente informe podemos concluir que la recuperación de los indicadores sociales tardará más que la simple recuperación económica; como consecuencia, la migración continuará en la región, pese a la caída de las remesas y las dificultades generadas por la crisis en los países de destino.” *Francisco Rojas Aravena, Secretario General, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO)*

“Este estudio indispensable muestra que los países con apertura internacional y a la vez con políticas monetarias y fiscales serias, estaban mejor preparados para enfrentar esta crisis. Desde un análisis realista, el informe explica también por qué las políticas migratorias deben ser objeto de una agenda internacional.” *Ricardo Lagos, Ex-Presidente de Chile*

“Este informe es de lectura obligatoria, ya que nos brinda uno de los estudios más completos e interesantes sobre los flujos migratorios en América Latina y su impacto económico en la región.” *Andrés Oppenheimer, Columnista, The Miami Herald*

“Este estudio abre nuevos caminos al destacar la relación entre migración y finanzas. Señala el importante papel de la migración y de las remesas a la hora de recuperarse de la crisis actual, y a largo plazo, en la creación de empleo y el desarrollo.” *Dilip Ratha, Director del Equipo de Migraciones y Remesas, Banco Mundial*

“Este volumen sugiere que la migración puede ayudar al proceso de desarrollo, siempre y cuando se lleven a cabo algunas intervenciones, tanto por parte de los países de destino como de origen.” *Mauricio Cárdenas, Investigador Sénior y Director de la Iniciativa de América Latina, Brookings Institution*

“Funcionarios, académicos y otros públicos interesados en América Latina podrán encontrar aquí una contribución seria y relevante para avanzar en su trabajo.” *Santiago Levy, Vicepresidente de Sectores y Conocimiento, Banco Interamericano de Desarrollo*

“Esta edición ofrece valiosos conocimientos sobre el papel de los flujos migratorios actuales en América Latina: la contribución de las remesas; la necesidad urgente de desarrollar mercados financieros innovadores adecuados para los migrantes; y el marco cambiante de las políticas públicas dirigidas a los flujos de migración.” *Rafael Fernández de Castro Medina, Asesor en Asuntos Internacionales del Presidente Felipe Calderón*

www.oecd.org/dev

El texto completo de este libro en inglés está disponible en línea por medio de este enlace:

www.sourceoecd.org/development/9789264075214

Quienes tengan acceso a todos los libros de la OCDE en línea deberán usar este enlace:

www.sourceoecd.org/9789264075214

SourceOECD es la librería en línea de la OCDE, que contiene libros, publicaciones periódicas y bases de datos estadísticas.

Para mayor información acerca de este reconocido servicio y accesos de prueba, consulte a su biblioteca o escríbanos a SourceOECD@oecd.org.