

DE LA EMIGRACIÓN AL DESARROLLO: LA DISCUTIBLE SENDA DEL CODESARROLLO

(Borrador sujeto a revisión)

José Antonio Alonso
Catedrático de Economía Aplicada
Director del ICEI

El término codesarrollo es de origen relativamente reciente, pero el fenómeno al que remite tiene antecedentes muy atrás en la historia. En las regiones que han padecido fuertes presiones migratorias no es difícil identificar exponentes de la directa implicación de los colectivos de emigrantes en el desarrollo de sus comunidades de origen. Procedente de una tierra de emigrantes, puedo dar testimonio de ello. Son muchas las villas gallegas que erigieron escuelas, hospitales, ateneos o simples monumentos con el dinero voluntariamente remitido por las comunidades de emigrantes. Unos recursos que sirvieron, también, para ampliar el patrimonio rural de la familia, para respaldar el viaje de algún pariente, para sufragar los gastos educativos de hijos o sobrinos o para crear nuevos negocios sobre los que asentar el retorno. Carentes del rótulo que las identificase, aquellas experiencias pasarían hoy por posibles ejemplos de codesarrollo: como el personaje de Molière, entonces se hablaba en prosa sin saberlo. Ahora bien ¿estamos aludiendo al mismo fenómeno?

Dado el limitado consenso existente en torno al término codesarrollo, es difícil ofrecer una respuesta que resulte inobjetable. Como en otros ámbitos, existe una manifiesta asimetría entre el abusivo recurso que se hace del término, especialmente entre activistas sociales y gestores públicos, y el grado de clarificación conceptual que lo respalda. El fundamento del insospechado éxito logrado por el término radica en su poderosa capacidad evocativa. Se alude a una imagen que no puede suscitar más que

adhesiones: convertir un fenómeno cargado de negatividad –la emigración- en una fuente de provecho para todos; lo que es fruto de la desigual distribución de oportunidades y recursos –la emigración- se presenta como fuente de recíprocas compensaciones. Frente a la desnuda lógica de las relaciones mercantiles, asociadas a la búsqueda del interés propio, el codesarrollo subraya la idea del beneficio recíproco; y frente al diseño preferentemente público de la ayuda internacional, el codesarrollo se presenta como un espacio más abierto a la espontánea decisión de los agentes. ¿Se puede pedir más a un término?

El problema, como se ha dicho, es que su capacidad evocativa no se corresponde con su precisión conceptual. Cuáles son los límites precisos del codesarrollo es algo que todavía está sometido a debate. Por lo demás, ¿se trata de una estrategia, de una política o de un mero rótulo que acoge diversas prácticas sociales? A lo largo de las páginas que siguen se tratará de ahondar en el concepto, analizando sus virtualidades. No obstante, para ello se hará un largo recorrido en torno a las causas y efectos de la emigración. La exposición traza el siguiente itinerario: se comienza el recorrido (epígrafe 1) con una discusión de los orígenes del concepto, en la que se insiste en las limitaciones de su interpretación originaria; a la búsqueda de un enfoque más realista del término, se analiza alguna de las causas que explican la emigración (epígrafe 2); el siguiente paso (epígrafe 3) está dedicado a analizar las remesas, como principal y más visible rédito de la corriente migratoria para el país emisor; posteriormente (epígrafe 4), se considera uno de sus costes más evidentes, vinculado a la pérdida de capital humano del emisor; y, finalmente (epígrafe 5), se vuelve al concepto de codesarrollo para intentar construir un escenario más realista de sus contenidos básicos.

1.- El origen del codesarrollo como respuesta para la gestión integral de los flujos migratorios

Aunque con algunos antecedentes previos, el origen del término codesarrollo debiera situarse en Francia, en el final de los años ochenta. Y es en la década de los noventa cuando el término codesarrollo adquiere mayor proyección, en gran medida debido a la incesante actividad promotora de Sami Nair, que además de fundamentar la propuesta, asumió responsabilidades públicas en el tema.

El término nace con el propósito de constituirse en un enfoque alternativo para la gestión integral de los flujos migratorios. Se parte para ello de admitir la existencia de un espacio de coincidencia entre los intereses de los países emisores, de los países receptores y de los propios emigrantes sobre el que cabe erigir una estrategia de mutuo beneficio, un juego de suma positiva que permita un control efectivo y provechoso de las presiones migratorias. Frente a la imagen predominantemente recelosa de la inmigración, se pretende edificar una visión más optimista del fenómeno, asentada sobre el carácter temporal de la emigración, los réditos de la experiencia migratoria y la capacidad de control de los flujos en origen.

Semejante construcción doctrinal descansa en el papel que el emigrante, una vez retornado, puede tener como agente de desarrollo en sus países de origen, al poner en valor la experiencia y los conocimientos acumulados durante su peripecia migratoria. A través de la emigración, la población de los países emisores adquiere recursos y capacidades que pueden ser funcionales al desarrollo de sus comunidades de origen. Lo que convierte a la emigración en una suerte de inversión temporal en recursos financieros (ahorro acumulado) y en capacidades humanas (capital humano, en suma) por parte del país emisor. La identificación de estos potenciales beneficios se considera razón suficiente para que los países emisores se impliquen activamente en el control de los flujos en origen, adaptando su oferta a las necesidades y capacidades de los países receptores; al tiempo que éstos deben invertir en la previa formación y en el posterior retorno de la población migrante.

Acorde a lo señalado, esta concepción primera del codesarrollo se edifica en torno a tres grandes ejes de acción política: i) la regulación de la entrada, para acotar el flujo migratorio tanto en origen como en destino; ii) el despliegue de una política destinada a mejorar la integración y el desarrollo de capacidades de los inmigrantes, impulsando su formación y capacidad emprendedora; y iii), por último, la promoción del retorno del emigrante, con los activos y recursos adquiridos durante su experiencia previa. Para desplegar semejante acción se requiere un compromiso multidepartamental en el país de acogida, implicando diversas instituciones: a los ministerios del Interior para el control de los flujos en fronteras y la gestión de los permisos de trabajo; a los ministerios de Bienestar Social para la puesta en marcha de una activa política de integración social del

inmigrante; a los ministerios de Asuntos Exteriores para implicar a los países de origen tanto en el efectivo control de las salidas como en la recepción de los retornados; y, finalmente, a los ministerios de Cooperación para hacer que la política de ayuda internacional secunde todo ese proceso.

Las ideas anteriormente enunciadas pueden resultar, sin duda, sugerentes, pero la lógica de conjunto ¿resulta realista? Dicho de otro modo, la propuesta ¿está construida sobre un diagnóstico apropiado? Si se analiza la experiencia cosechada en Francia, no parece que quepa demasiado espacio para el optimismo. En gran medida, las iniciativas construidas a partir de esta concepción resultaron finalmente frustradas¹. ¿Cuáles son las razones de este insatisfactorio resultado?

En primer lugar, hay que reconocer que los factores de contexto no ayudaron demasiado:

- En primer lugar, la estrategia requiere (y al tiempo pretende) un efectivo control de los flujos migratorios, no sólo para garantizar la legalidad de los inmigrantes, sino también la viabilidad de los procesos de inversión en su integración. No obstante, la elevada presión migratoria dominante en esta época hace difícil arbitrar procedimientos de control efectivo de los flujos de entrada. La presencia de abultadas bolsas de inmigrantes ilegales en los países de acogida, aliviadas a través de recurrentes procesos de regularización, constituye una de las expresiones más manifiestas de este problema.
- En segundo lugar, la estrategia requiere un activo proceso de inversión en el inmigrante, para mejorar sus capacidades y prepararlo para su posterior retorno. No obstante, esta política contradice dos rasgos que afectan a los países industriales: el cuestionamiento de las políticas sociales, por un lado, y la creciente segmentación del mercado laboral, por el otro. Por lo que se refiere al

¹ Los limitados avances habidos en materia de codesarrollo motivaron que, en 1994, se elaborase un Plan de Desarrollo y Emigración para insistir en la conveniencia de regular más estrictamente la inmigración y respaldar con apoyos públicos el retorno. Unos años más adelante, desde la Comisión Interministerial para el Desarrollo y las Migraciones Internacionales (MICOMI), que lideraba Sami Nair, se intenta activar de forma más consciente ese objetivo. La falta de resultados motiva un nuevo replanteamiento de la política y una reorganización de los Ministerios implicados, a comienzos de la década de la presente década. Estos cambios van asociados a una cierta inflexión en los contenidos de la política que se propone: se mantiene la función del retorno como parte central del enfoque del codesarrollo, pero se insiste en la necesidad de tomar más en cuenta la libertad y los objetivos personales y familiares del inmigrante. Lo que necesariamente comporta generar incentivos creíbles, a través de la política social y de ayuda al desarrollo, para estimular el tipo de respuestas deseadas.

primer aspecto, es muy difícil que en un entorno de creciente contención del gasto social se esté en condiciones de afrontar una efectiva política de integración, máxime si se tiene en cuenta el rápido crecimiento de la población inmigrante. Incluso hay sectores que consideran que desplegar una política social excesivamente generosa con los inmigrantes podría ser contraproducente al estimular un indeseable “efecto llamada”. Por lo que se refiere al segundo aspecto, la creciente segmentación del mercado laboral ha hecho que la inmigración se haya concentrado en torno a dos niveles claramente diferenciados: pequeños nichos de empleo altamente especializado, por una parte, y dilatados estratos de baja cualificación, por la otra. Es difícil que este último colectivo, por el tipo de tareas que desempeña –incluso por debajo de su formación previa- pueda ver en la emigración un proceso de cualificación laboral que le prepare mejor para el retorno. De hecho, más que integración, se observa –como revelan las revueltas francesas- un complejo proceso de estratificación social en los países de acogida, donde buena parte de los inmigrantes ocupa posiciones postreras.

- Por último, el retorno se convierte en un componente básico de esta estrategia de codesarrollo: pero difícilmente resulta compatible con el tono de la política migratoria puesta en marcha por los países receptores, que ha venido caracterizada por el creciente endurecimiento de las condiciones de acceso documentado al país. Una regulación que no contempla, más que marginalmente, la temporalidad o el flujo circular de emigrantes. Sólo en casos excepcionales se ha regulado la inmigración temporal, pero limitando su ámbito de cobertura al caso de la mano de obra especializada. En esas condiciones, y dada la dificultad de obtención de visados, el inmigrante tiene un fuerte desestímulo al retorno, ante los riesgos que comportaría la pérdida de autorización para acceder de nuevo al país de acogida.

Ahora bien más allá de estos factores de tipo contextual, existen otras razones más sustanciales que cuestionan el enfoque. Todas ellas derivan de un problema básico: los propósitos perseguidos por la estrategia no parecen acordes con el marco de estímulos en el que operan los agentes. Dicho de otro modo, no hay la debida alineación entre la respuesta que se demanda y el tipo de incentivos que se proporciona para ello. Dos son

los niveles desde los que cabe considerar este problema, según que se considere el interés del emigrante o del país emisor.

En primer lugar, por lo que se refiere al emigrante, en la mayor parte de los casos el retorno no se configura como una oportunidad atractiva². Para que lo fuera, el rendimiento de los activos acumulados durante su experiencia emigratoria tendría que compensar el diferencial del valor actualizado de las rentas esperadas en origen y destino. No obstante, ese diferencial es tan notable que para compensarlo se requeriría una tasa de rentabilidad excepcional (y poco realista) del esfuerzo formativo y ahorrador realizado durante su trayectoria emigratoria. Eso sin tener en cuenta que el valor esperado de las rentas futuras viene determinado no sólo por los activos acumulados por el emigrante, sino también por las condiciones de contexto del país: un factor que, sin embargo, resulta ajeno al esfuerzo del emigrante.

Confirmar lo señalado no es fácil, ya que no existe información fiable referida al retorno. No obstante, algunos datos pueden confirmar lo anteriormente señalado. Por ejemplo, uno de los pocos casos donde se produjo un masivo retorno de emigrantes fue en Irlanda, en la segunda mitad de los noventa. Pues bien, la experiencia migratoria de estos retornados les permitió sostener una retribución superior a la obtenida por personas que no emigraron en similares niveles de cualificación. No obstante, de acuerdo Barret y O'Connell (2001), el premio se situaba en torno al 5% promedio, llegando en el caso máximo de los sectores de las telecomunicaciones a un 21%. Ese premio estaría, sin embargo, muy por debajo del diferencial que rige en los salarios entre países desarrollados y en desarrollo que para similares niveles de cualificación se sitúa en una relación que es casi de 5 a 1 (Freeman y Oostendorp, 2000)³.

En suma, mientras las diferencias de oportunidades y de renta entre países sean las que rigen en el entorno internacional, es muy difícil que el inmigrante encuentre razones suficientes para el retorno voluntario, al menos de un modo generalizado. Este hecho se confira al comprobar las dimensiones que adquiere el entorno en países receptores de inmigración. Por ejemplo, la tasa de inmigrantes retornados desde Holanda, a lo largo

² No nos referimos aquí a las situaciones de jubilación o de fracaso manifiesto en la experiencia migratoria, en cuyo caso el retorno está más que justificado.

³ Otra forma de ver este mismo problema sería comparado la relación señalada con la tasa de rentabilidad social que se le suele atribuir a un año de formación, que está en un entorno del 9%.

de los últimos veinticinco años, no alcanzó al 38% del stock residente. En una estimación más reciente, referida a las cohortes de migrantes de 1970-74 y 75-80 en Estados Unidos, las tasas de retorno –que incluyen experiencias fracasadas- eran del 11% para Asia, 24% para Europa, 25% para Asia Meridional, 26% para Norteamérica y 39% para Africa (Borjas y Bratsberg, 1996).

En segundo lugar, por lo que se refiere al país emisor, tampoco es muy realista pretender que el retorno del emigrante constituya suficiente estímulo para lograr la espontánea y efectiva colaboración de sus gobiernos en el control de los flujos, tal como el enfoque pretende. Para buena parte de los países en desarrollo la emigración se presenta como una vía para aliviar los saturados mercados de trabajo, como una válvula de escape para atenuar la presión social y como un recurso para acceder a financiación internacional a bajo coste, a través de las remesas. Ninguno de estos factores estimula una política de activo apoyo al retorno (salvo en el caso de personal altamente calificado). Cabría decir que los beneficios para el país emisor de la potencial inserción productiva del emigrante retornado se revelan mucho más precarios e inciertos que el estable flujo de remesas que deriva de un continuado flujo migratorio.

Por lo demás, ¿no es excesivo atribuir al emigrante la responsabilidad del desarrollo de sus comunidades de origen? Bastantes dificultades tiene el emigrante para insertarse y alcanzar estabilidad en la sociedad de acogida como para, además, asumir la tarea de convertirse en agente de desarrollo de sus lugares de procedencia. Por supuesto, puede contribuir a ese proceso de desarrollo, pero sin que necesariamente gravite sobre él la responsabilidad básica.

En suma, ni las condiciones políticas de contexto ni sus fundamentos de partida otorgan solidez al codesarrollo como estrategia agregada de gestión de los flujos migratorios. Ello no quiere decir, sin embargo, que no existan espacios para la confluencia de intereses entre las comunidades de emigrantes y los intereses de los países emisor y receptor de los flujos. La idea de concebir la emigración como un juego de suma positiva resulta sustancialmente acertada; y sobre esa confluencia podría configurarse una nueva estrategia de codesarrollo que se pretenda realista y eficaz. Una estrategia que se distancie del pretérito propósito de gestionar integralmente los flujos migratorios y se proponga, más modestamente, maximizar el impacto de desarrollo del fenómeno

migratorio. Para identificar adecuadamente ese espacio de coincidencia conviene previamente revisar el conjunto de factores que están detrás del hecho emigratorio.

2.- Factores explicativos de los flujos migratorios

Antes de avanzar en este análisis, conviene advertir que la atención se va a centrar, de forma casi exclusiva, en los factores económicos asociados a la emigración. Al proceder de este modo se está asumiendo una deliberada acotación del análisis, ya que es manifiesto que las razones económicas, por importantes que sean, no agotan la explicación del hecho migratorio. Otros factores como el deseo de eludir la persecución política, de evitar los riesgos y sufrimientos que origina la violencia, de escapar a la discriminación de género o de liberarse de unas normas sociales que se perciben como restrictivas son razones que tradicionalmente han animado la emigración. Incluso, en aquellas migraciones preferentemente movidas por razones económicas, otros factores ajenos a ese ámbito influyen también en la decisión que finalmente se adopta. Así pues, el foco del análisis será, en este caso, deliberadamente parcial.

2.1.- La explicación neoclásica

En un inicio, la teoría económica trató de explicar las migraciones humanas con el instrumental analítico que le proporcionaba la teoría del equilibrio general. En ella el mercado opera como un juego de vasos comunicantes, permitiendo que se equilibre el diferencial entre retribuciones que deriva de la disímil dotación de factores entre países. La población fluye, por tanto, desde las economías con abundante dotación relativa de mano de obra (los países en desarrollo) hacia aquellas en donde ese factor es relativamente escaso (los países desarrollados), a la búsqueda de una mayor retribución (Recuadro 1).

Recuadro 1: Explicación neoclásica de la emigración

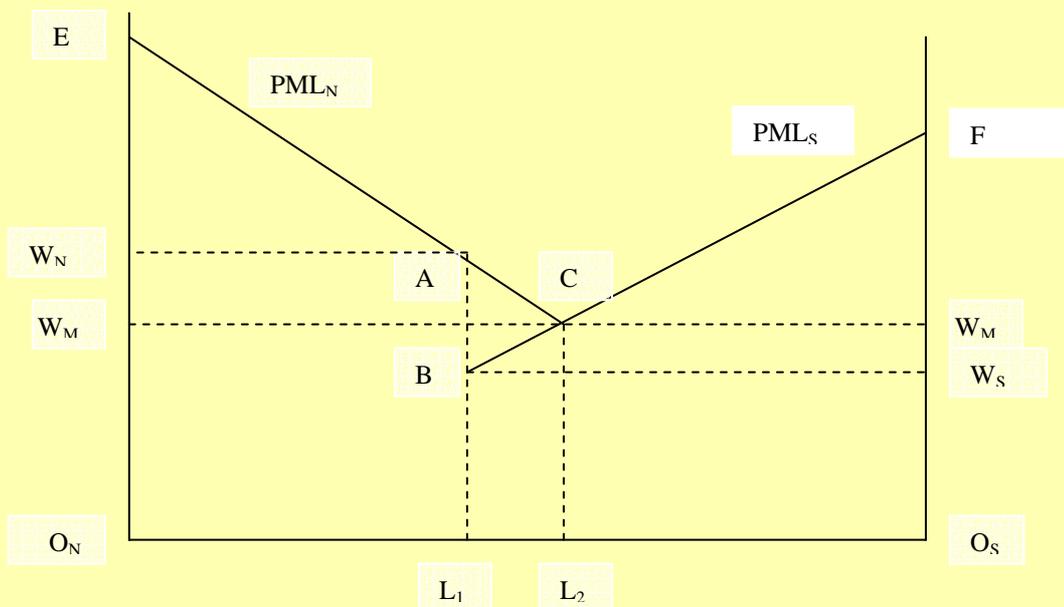
Un gráfico puede ayudar a entender la lógica de la explicación teórica. Supóngase que el mundo está compuesto por dos países, que llamaremos Norte y Sur, el primero abundantemente dotado de capital, con relación al trabajo disponible, y el segundo a la inversa. En el eje de abscisas se representa, en sentidos opuestos la población correspondiente a los dos países en cuestión ($O_N L_1$ en el Norte y $O_S L_1$ en el Sur), de tal modo que la suma de ambas suponga el total de la población mundial. A su vez, en los

respectivos ejes de ordenadas se representa la productividad marginal del trabajo y, en su caso, el salario. Como puede comprobarse, para un capital dado, la productividad es en ambos casos descendente PML_N y PML_S : a medida que se incrementa el número de trabajadores sin alterar el capital, desciende la productividad correspondiente al último de los trabajadores empleados.

Supongamos inicialmente que ambos países, Norte y Sur, viven sin conexión alguna. En ese caso, la productividad del último trabajador contratado será la que fije el salario vigente en la economía: de modo que, en condiciones de pleno empleo, el salario en el Norte será W_N y W_S en el Sur. Obsérvese que el salario del Norte es superior debido a que, como consecuencia de su mayor dotación relativa de capital, la productividad de los trabajadores es también más elevada. A su vez, el valor de la producción tanto en el Norte como en el Sur vendrá dado por el área del trapecio entre los respectivos ejes y el producto marginal del trabajo: es decir, $O_N E A L_1$ en el Norte y $O_S F B L_1$ en el Sur. De ese valor, estará dedicado a retribuir a los trabajadores los rectángulos $O_N W_N A L_1$ y $O_S W_S B L_1$, quedando el resto para retribuir a los respectivos capitales.

Si ahora se abren ambas economías y no existe restricción ni coste alguno para la emigración (ni en el ámbito económico, ni en el humano), parte de los trabajadores del Sur estarán dispuestos a abandonar su país para obtener mejores salarios en el Norte. ¿Cuántos trabajadores emigrarán? Los necesarios para equilibrar la retribución del trabajo en el mercado mundial: es decir, hasta convertir W_M en el salario común. En esa situación $L_1 L_2$ habrán abandonado el Sur y nutrido la población trabajadora del Norte.

Gráfico: *Efectos económicos de la emigración*



Ahora bien ¿qué efectos económicos se derivan de este proceso? Expuestos de forma sumaria serían los siguientes:

- a) En primer lugar, habrá un incremento de la eficiencia del sistema internacional: el valor de la producción mundial se incrementa al permitir que la población se desplace desde donde es menor hacia donde es mayor su productividad marginal (y, por tanto, su retribución). El proceso no es, por tanto, un juego de suma cero: existe un beneficio neto asociado al cambio (el triángulo ABC en el gráfico).
- b) En segundo lugar, se altera la distribución de la producción mundial: al alterar la dotación de recursos humanos disponibles, se incrementa el potencial productivo en los países receptores a costa de los emisores. Parte del incremento de renta que se genera en los países receptores podría retornar a los países emisores en forma de remesas de los emigrantes, si bien el tamaño y perdurabilidad de este flujo dependerá muy crucialmente de las características de la emigración.
- c) Por último, si se asume que la retribución de los capitales representa la fuente de ingresos de las clases altas y el salario de las bajas, la emigración originará un incremento de la desigualdad en el país de acogida y una mayor equidad en el país de emisión, dado que mientras en el primero bajan los salarios, en el segundo tenderán a incrementarse.
- d) A escala internacional, sin embargo, se camina hacia una mayor equidad, por cuanto se aproximan las condiciones de retribución entre ambos países respecto de las vigentes antes de producirse el flujo de personas.

El marco teórico sobre el que se construye esta argumentación conecta con aquél que explica el comercio de bienes y servicios (el modelo de Heckscher-Ohlin), que asocia la especialización de los intercambios con la dotación relativa de factores de los países implicados y con la intensidad con que esos factores son usados en la producción de los respectivos bienes. De acuerdo con esta explicación, a un país se le presentan dos vías para rentabilizar su dotación relativa dominante en un determinado factor: bien vende los bienes que usan intensivamente ese factor, bien exporta directamente el factor en cuestión. La exportación de bienes intensivos en trabajo y la emigración se presentan, por tanto, como corrientes sustitutivas para rentabilizar la abundante dotación relativa de mano de obra de los países en desarrollo.

Antes se ha dicho que la libertad de los intercambios internacionales produce un incremento de la eficiencia agregada, al permitir que los factores se desplacen allí donde son más productivos. De donde se deriva que la rentabilidad de un activo será altamente dependiente de su movilidad internacional. No es extraño por tanto que el capital y la mano de obra muy calificada (factores más móviles) tengan ventaja respecto a los recursos humanos no cualificados (Rodrik, 1997). La ausencia de movilidad se convierte en un factor más de vulnerabilidad: globalización ha generado una nueva segregación social asociada a aquellas personas que ni siquiera tienen la posibilidad de desplazarse internacionalmente (Bauman, 2003).

No es irrelevante aludir a la naturaleza restrictiva de buena parte de los supuestos que subyacen a la anterior explicación teórica: se supone un mundo de competencia perfecta, en el que rigen rendimientos marginales decrecientes de los factores, capital y trabajo; éstos se consideran homogéneos y perfectamente sustituibles entre sí; existen rendimientos agregados constantes en la producción; y no hay costes de ajuste. Pese a lo restrictivo de semejantes supuestos, el modelo es útil para imaginar algunos cambios que, desde una visión estática, puede provocar la emigración.

El problema básico es que la realidad es bastante más compleja de lo que estos supuestos insinúan. De hecho, las conclusiones antes obtenidas cambian dramáticamente si se abandona alguno de los anteriores supuestos. Por ejemplo, si se supone que existe cierta complementariedad entre factores, el comercio y la emigración podrían dejar de ser sustitutivos para convertirse en complementarios; si se considera que la mano de obra no es homogénea y se acepta una mayor “calidad” comparada de la mano de obra emigrante, se abre paso a la posibilidad de un coste adicional para el país que pierde ese segmento cualificado de su población (es el caso, por ejemplo, de la “fuga de cerebros”); y, en fin, si se acepta que existen rendimientos crecientes en la producción, las ventajas del país receptor pueden acabar por acumularse en el tiempo en forma de un crecimiento más intenso, deteriorando las posibilidades dinámicas del país emisor. Se trata de supuestos que no están muy alejados de la experiencia real y que conviene considerar.

Ahora bien, pese a su simplificación, el modelo anterior conduce a un resultado inequívoco: la aplicación de un régimen de mayor libertad al movimiento internacional

de las personas debiera considerarse como deseable desde el punto de vista económico, ya que genera un incremento en los niveles de eficiencia (y equidad) del sistema internacional. Resulta una operación intelectualmente interesante preguntarse por la dimensión de esos posibles beneficios. Pues bien, en 1984, dos investigadores, Hamilton y Whalley (1984), acometieron esa tarea a partir de la construcción de un modelo sencillo de equilibrio general. Los autores eran conscientes de las simplificaciones en las que debían incurrir y no desconocían las dificultades que en el mundo real tendría la plena libertad en el movimiento de las personas, pero trataban de estimar los beneficios que encerraba tal supuesto. Sus resultados fueron verdaderamente sorprendentes: tras considerar diversos escenarios, evaluaron los beneficios en un monto que se situaba entre los 4,7 y los 16 billones de dólares, en un momento (1977) en que el PIB del mundo se estimaba en 7,82 billones de dólares. Es decir, la ganancia derivada de asumir la libertad en el movimiento de las personas se movía entre el 60% y el 204% del PIB mundial (cuadro 1).

Más recientemente, otros dos investigadores, Moses y Letnes (2002), replicaron el ejercicio de Hamilton y Whalley (1984), tratando de corregir alguna de sus limitaciones y prolongando su estimación hasta 1998. De este modo, pudieron acceder a nuevos datos (los PIB en Paridad del Poder Adquisitivo), integrar los países en agregados regionales relativamente más usuales (en función del nivel de desarrollo humano respectivo) y actualizar los ajustes sobre la población económicamente activa y sobre la productividad comparada del trabajo. Dada la sensibilidad de los resultados a las elasticidades de sustitución de los factores, se realizaron las estimaciones con diversos parámetros. Como resultado de todos estos cambios, los beneficios de la liberalización son más limitados, pero aun así siguen siendo notables: aceptando una elasticidad de sustitución de 1, las ganancias serían de 7,19 billones de dólares, en 1977, una magnitud sólo ligeramente inferior al PIB de ese año; y de 34 billones de dólares en 1998, el 96% del PIB mundial correspondiente a ese año. La aplicación de ajustes de eficiencia del trabajo reduce las estimaciones, pero aún en el supuesto más restrictivo conduce a unas ganancias equivalentes al 9,4% del PIB de 1977 y al 12,6% del correspondiente a 1998 (cuadro 1).

Cuadro 1: *Ganancias de eficiencia derivadas de suprimir las restricciones a la emigración (expresadas en % del PIB mundial)*

	Elasticidades de sustitución				
	1,5	1,25	1	0,75	0,5
Sin ajustes					
1977	109,5	102,7	92,7	76,4	47,6
1998	118,1	109,4	96,5	75,6	43,6
Con ajustes (1)					
1977	28,2	26,4	23,8	20,2	14,8
1998	36,0	33,3	29,7	24,4	17,3
Con ajustes (2)					
1977	11,6	10,6	9,4	7,9	5,9
1998	15,5	14,2	12,6	10,7	8,3

Fuente: Elaboración propia a partir de Moses y Letnes (2002)

Los ajustes 1 y 2 básicamente se refieren a la corrección de los diferenciales de salarios en función de los diferenciales de productividad entre regiones.

Más recientemente, el Banco Mundial (2006) realizó un ensayo similar, pero con distinto enfoque. En lugar de considerar la plena libertad en el movimiento de personas, partió de un supuesto más realista: aceptar un crecimiento del 3% anual de la población laboral de los países desarrollados entre 2001 y 2025 y admitir que las necesidades de población trabajadora derivada serían cubiertas, en la medida requerida, por la inmigración. Esto comportaría un incremento de la población inmigrante de cerca de 14 millones en los veinticuatro años del período (pasando de 27,8 a 42 millones), lo que supondría una tasa de crecimiento anual del stock de emigrantes del 1,9%, relativamente semejante a la vivida en las últimas dos décadas. Para realizar sus estimaciones el Banco Mundial compara ese escenario más expansivo con el que resulta de mantener constante la proporción de emigrantes por regiones. Pues bien, las ganancias netas de bienestar resultantes serían cercanas a los 674 millones de dólares, un 1,19% del PIB mundial⁴. Si se ajustase en función del diferente coste de vida de los países, los beneficios se reducirían algo, pero aún así supondrían el 0,63% del PIB mundial. La distribución de estos beneficios sería favorable a los países en desarrollo (incluidas las personas que emigran) que experimentarían un incremento en sus ingresos cercano al 1,8%, mientras los países desarrollados obtienen un incremento del 0,4%.

⁴ La estimación del Banco Mundial casi duplica el beneficio calculado, unos años antes, por Walmsley y Winters (2003), a partir de supuestos muy cercanos, que suponen una flexibilización en las regulaciones migratorias para permitir un crecimiento del 3% de la fuerza laboral en los países desarrollados. Su más baja estimación (cerca de 150 mil millones) responde a un supuesto más restrictivo respecto al diferencial de los salarios entre la población inmigrante y la de la población nativa en el país de acogida.

Cuadro 2: Cambio en la renta real en 2025 debido al proceso migratorio

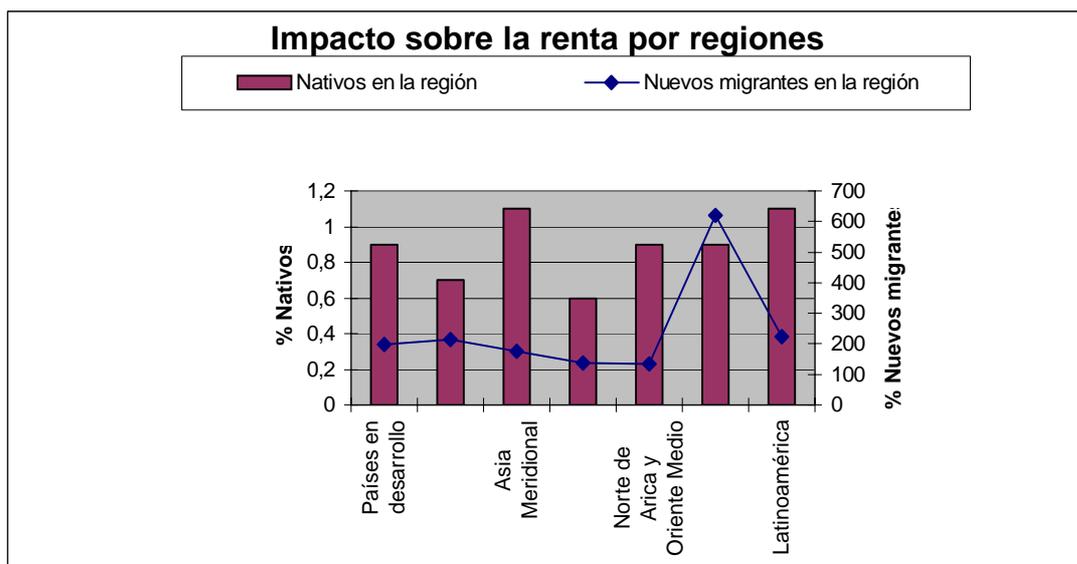
	Renta real			Renta real ajustada		
	Privada	Pública	Total	Privada	Pública	Total
Nativos en países desarrollados	0,44	-0,01	0,36	0,44	-0,01	0,36
Antiguos migrantes en países desarrollados	-9,41	-0,02	-6,02	-9,41	-0,02	-6,02
Nativos en países en desarrollo	0,94	0,44	0,86	0,94	0,44	0,86
Nuevos inmigrantes	584	607	589	198	203	199
TOTAL MUNDIAL	1,20	1,15	1,19	0,67	0,45	0,63

Fuente: Banco Mundial (2006)

La estimación del Banco Mundial tiene una aportación adicional de interés, ya que segrega el impacto de la emigración entre consumo privado y público, por una parte, y entre los distintos sectores sociales implicados, por la otra. Pues bien, aunque los beneficios mayores los obtienen las personas que emigran, también las familias que se quedan en sus países de origen resultan beneficiadas por el proceso. El segmento social que más claramente resulta perjudicado por este proceso es el de los emigrantes previamente instalados, ya que son el principal factor sustitutivo de la nueva inmigración.

La distribución regional de las ganancias sería altamente sensible a las diferencias de salarios de las que se parte. En concreto, los nativos de Asia Meridional y América Latina son los que obtienen un beneficio relativo mayor como consecuencia del fenómeno migratorio; pero para las nuevas comunidades de emigrantes, los beneficios mayores se concentran en Africa Subsahariana, que es la región de más bajos salarios (gráfico 1).

Gráfico 1: Distribución de los beneficios por regiones



Fuente: Banco Mundial (2006)

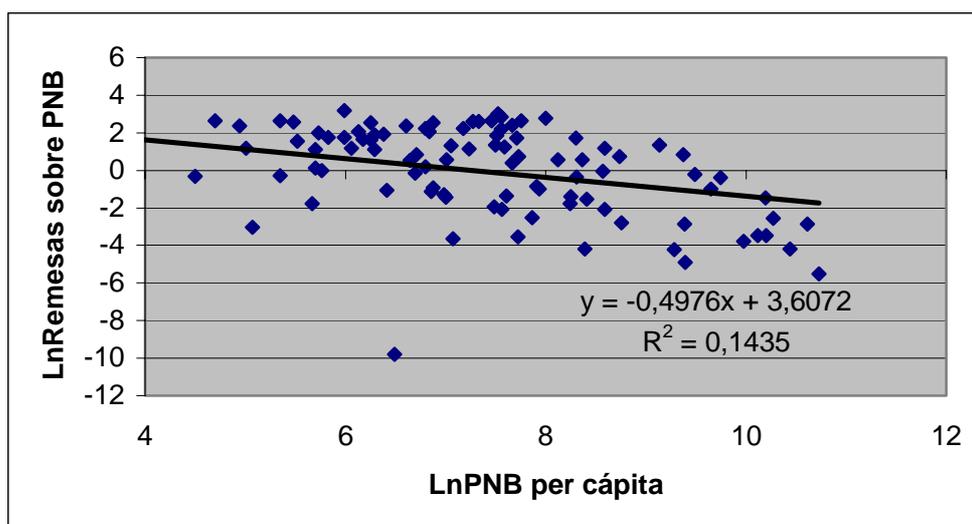
En suma, las estimaciones confirman las potenciales ganancias de eficiencia que encierra una política menos restrictiva en materia migratoria. Unas ganancias que, incluso en sus versiones más modestas, son comparables (o superiores) a las que resultan de la liberalización comercial que se anuncia para la Ronda Doha de desarrollo; y, además, con una distribución más equitativa de esos beneficios⁵. Es importante, además, llamar la atención sobre el hecho de que una parte importante de los beneficios podrían ser obtenidos con sólo una ligera corrección del diferencial de salarios. Es decir, las principales ganancias de eficiencia se alcanzan en los primeros tramos de la liberalización, lo que sugiere que pequeñas correcciones en el tono restrictivo de las normativas migratorias hoy vigentes (sin necesidad de llegar a la plena libertad) podrían dar lugar a importantes ganancias de eficiencia agregada. Un poderoso argumento en respaldo de posiciones más flexibles en el ámbito de la regulación de los movimientos de personas.

2.2.- A la búsqueda de una mayor complejidad

⁵ En concreto, en un reciente trabajo de Anderson et al (2005) se estiman unas ganancias de comercio derivadas de la Ronda Doha de , que son equivalentes al – del PIB mundial. No obstante, cuando se distribuyen estos beneficios por regiones 0,6% corresponde a los países desarrollados y 0,8% a los países en desarrollo.

Pese a su capacidad de sugerencia, el anterior cuerpo de explicaciones se enfrenta a un problema: la cartografía de los movimientos migratorios no responden de manera fiel al gradiente de retribuciones laborales a escala internacional. De hecho, si se acepta el peso de las remesas sobre el PNB como una aproximación aceptable a la intensidad migratoria, no parece que exista una relación muy sólida con los niveles relativos de desarrollo del país emisor: la tendencia es descendente, pero con baja pendiente y altos niveles de dispersión (gráfico 2). No parece, en suma, que la mera diferencia de salarios determine los flujos migratorios, si no ¿por qué los emigrantes ecuatorianos eligen España como lugar de destino cuando podrían ir a Holanda, por ejemplo, que tiene un PIB per cápita un 30% superior? ¿y por qué son los ecuatorianos los que emigran masivamente a España y no, por ejemplo, los haitianos, cuando estos últimos tienen un PIB per cápita que es algo menos de la mitad del de Ecuador? Es necesario, pues, buscar nuevos factores explicativos del fenómeno migratorio.

Gráfico 2: *Intensidad migratoria y renta per cápita*



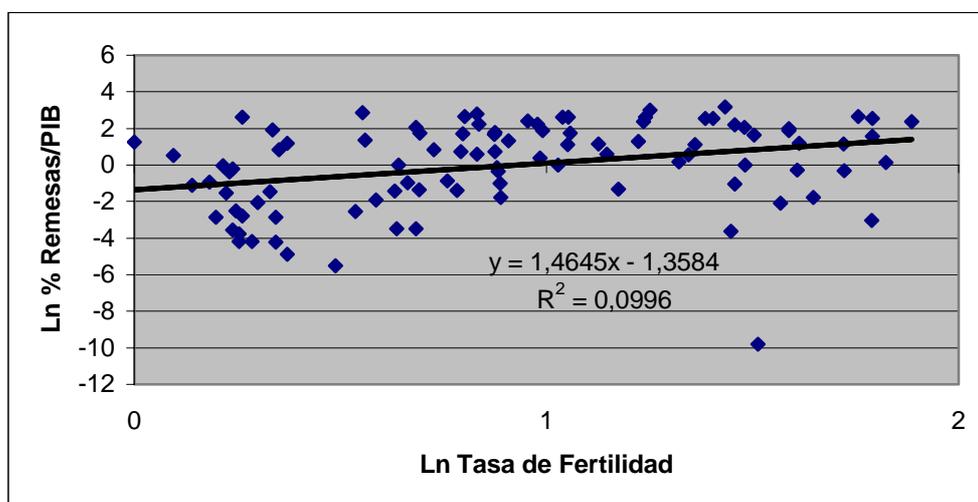
Fuente: WDI, Banco Mundial

Un paso adelante en esta línea la ofrecen Todaro (1968, 1969) y Harris y Todaro (1970), a admitir que no es tanto la disímil retribución de la fuerza de trabajo en un momento dado cuanto el diferencial en las *expectativas de rentas esperadas a lo largo del ciclo activo* lo que determina la emigración. Al considerar las rentas esperadas se está integrando no sólo los salarios actuales, sino también otro tipo de factores que condicionan el flujo de rentas futuras, como la probabilidad de acceso al empleo estable,

las posibilidades de promoción profesional o los diferentes niveles de riesgo que afectan a la estabilidad de los ingresos en el futuro.

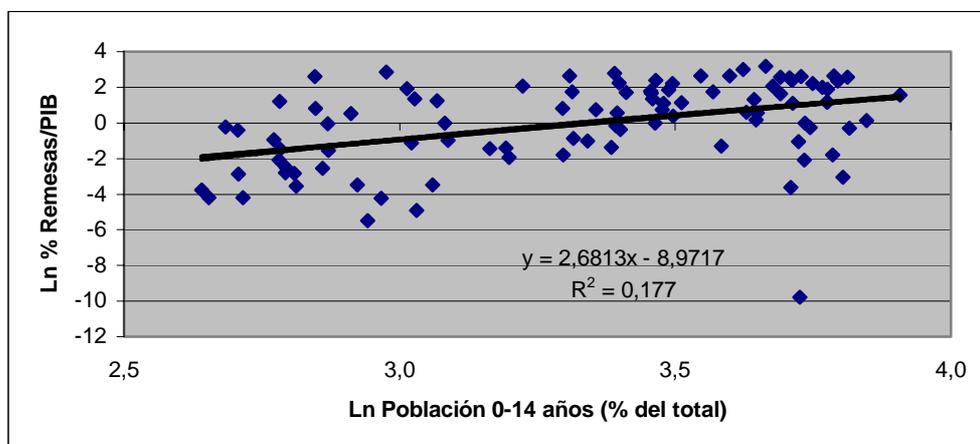
El planteamiento de Harris y Todaro (1970) permite integrar la *dinámica demográfica comparada* en la explicación del fenómeno migratorio. El valor de las rentas esperadas en el país emisor se verá notablemente comprimido en aquellos países en los que el mercado laboral es incapaz de absorber una población que crece a ritmos intensos. Por ello, la existencia de una alta tasa de fecundidad y una población muy joven constituye un desafío para las posibilidades de absorción de los mercados laborales. Por ejemplo, en África Subsahariana la tasa de fecundidad promedio es de 5,4 y cerca del 44% de la población se encuentra por debajo de los 15 años: esos parámetros serían del 1,8 y del 18%, respectivamente, en el caso de los países de la OCDE. En un entorno de bajo e inestable crecimiento, como sucede en buena parte de los países en desarrollo, es muy difícil que los mercados generen empleo para las extensas cohortes de población que acceden a la edad laboral. En esas condiciones, las posibilidades de alto desempleo (o masivo subempleo) pesan sobre las expectativas de rentas esperadas en el país de origen, estimulando la búsqueda de oportunidades en los mercados exteriores. Los datos revelan que, aunque con amplia dispersión, existe una relación positiva entre intensidad migratoria y el dinamismo demográfico de los países, expresado por el peso de la población joven (gráfico 3 y 4).

Gráfico 3: *Intensidad migratoria y fertilidad*



Fuente: WDI Banco Mundial

Gráfico 4: *Intensidad migratoria y población menor de 15 años*



Fuente: WDI Banco Mundial

El fenómeno demográfico contrario sucede en algunos países desarrollados, que presentan bajo dinamismo demográfico y un creciente envejecimiento de la población. Por ejemplo, en el caso de Europa la tasa de fecundidad (1,4) no alcanza la requerida para la reposición demográfica y el 16% de la población supera los 65 años. En esas condiciones el problema es cómo atender las necesidades de provisión de la mano de obra requerida por su proceso de crecimiento y cómo sostener aquellos sistemas de bienestar que se asientan en un principio de reparto intergeneracional. La inmigración se convierte en estos casos en una opción poco menos que obligada. Así pues, el diferencial en los ritmos de crecimiento demográfico, no compensados por diferencias en los ritmos de expansión del empleo constituye un factor relevante en la explicación de las corrientes migratorias.

Las expectativas de rentas futuras en destino se ven ampliadas si el emigrante posee *activos que sean móviles y puedan sean valorados* por el mercado. El más importante de esos activos es, sin duda, el capital humano acumulado por el emigrante. En mercados altamente competidos, en los que la enseñanza primaria y media es virtualmente universal, un cierto grado de educación por parte del emigrante se convierte en un activo relevante para el acceso al empleo, incluso en trabajos de baja calificación. El

valor de este activo se acentúa en aquellos países donde se practican políticas selectivas de inmigración, tratando de captar recursos humanos altamente cualificados (científicos, médicos, informáticos, etc.). De este modo, la formación del emigrante puede amplificar el diferencial de rentas esperado que nutre la decisión migratoria. Este hecho explica no sólo la “fuga de cerebros”, sino también el fenómeno más generalizado de los niveles educativos superiores que tiene la población emigrante respecto al promedio del país de origen.

Por último, también influye en las rentas esperadas el grado de certidumbre existente acerca del flujo de ingresos futuros. Un factor que está altamente condicionando por la *inestabilidad del país* y sus expectativas de progreso futuro. La falta de crecimiento estable incorpora un componente de riesgo, que aminora (a través de la tasa de descuento) la rentabilidad esperada de su actividad productiva. No es extraño, por tanto, que los flujos migratorios crezcan cuando los países se encuentran sometidos a un proceso estancamiento económico o de inestabilidad recurrente.

Sjaastad (1962) intenta integrar este conjunto de factores en un modelo que asimila la opción de emigrar con una decisión inversora. Como en toda inversión, al optar por la emigración el trabajador asume ciertos costes presentes en función de unos rendimientos futuros. Los agentes toman en cuenta los beneficios y los costes, económicos y no económicos, presentes y futuros asociados a la decisión de emigrar. El diferencial en las retribuciones o en las posibilidades de progreso profesional entre origen y destino y los costes asociados al desplazamiento emergen, por tanto, como variables explicativas básicas de esta decisión. La emigración, por tanto, no se producirá si el propio país de origen ofrece la posibilidad de elevados rendimientos al trabajo o si los activos acumulados por el trabajador (conocimientos o experiencia, por ejemplo) sólo son útiles en el mercado doméstico. Esto ayuda a entender por qué es tan limitada la emigración a pesar de la magnitud de los diferenciales de renta entre países; y explica también el sesgo a favor de los jóvenes de la población emigrante. Es más fácil emigrar para un joven que para un adulto: es menor la inversión que el primero ha hecho para su implantación en el mercado doméstico (y son menores, por tanto, los costes del desplazamiento); y, a cambio, el horizonte de rendimientos previstos por la inversión realizada a través de la apuesta migratoria es mayor, porque es más dilatado su

horizonte vital. Es limitada, sin embargo, la capacidad para integrar todos estos factores en un modelo empíricamente contrastable (Recuadro 2).

Recuadro 2: Una traducción simple del modelo explicativo de la emigración

En la versión más sencilla la decisión de emigrar del país h al país f se hace depender del diferencial de salarios ($w_f - w_h$), de un factor de compensación asociado al lugar de origen (z) y de los costes directos de la emigración (c). Es decir:

$$d_i = w_{fi} - w_{hi} - z_i - c > 0$$

Si se considera el valor actualizado de los ingresos, en ese caso importa la edad del emigrante, ya que el diferencial de rentas crecerá con el horizonte laboral de la persona. A su vez, se puede considerar que la retribución del trabajo está condicionado por sus habilidades adquiridas (s). Es decir:

$$w = \alpha + \beta s$$

De modo que la primera función quedaría:

$$d_i = \alpha_f - \alpha_h + (\beta_f - \beta_h)s_i - z_i - c$$

Si como supone Borjas (1989), tanto s como z se distribuyen normalmente, es posible expresar la tasa de emigración de un país en función de los valores medios y de los niveles de dispersión de esas variables en los lugares de origen y destino.

Una parte de las teorías insiste en la importancia de los factores no económicos en la explicación de la emigración, que podrían quedar recogidos en la variable (z). Entre esos factores suele considerarse como uno de los más relevantes el stock de inmigrantes previo en el país de destino (que no sólo disminuye z , sino también puede reducir los costes de emigración, c). Por su parte, en c se suelen integrar las restricciones migratorias aplicadas en el país de acogida, que pueden entenderse como costes al desplazamiento.

Finalmente, se suele considerar la posibilidad de una variable adicional para acoger las características individuales del emigrante, relacionadas con su capacidad personal, la existencia de vínculos familiares en el país de destino o cualquier otra que se considere relevante. En cuyo caso, la ecuación sería:

$$d_i = w_{f,i} - w_{h,i} - z_i - c + v_i$$

2.3.- Factores complementarios al diferencial de rentas

Los factores hasta ahora aludidos no agotan la explicación del hecho migratorio. Otros factores relevantes inciden sobre la decisión de emigrar y algunos pueden ser de interés para el diseño de una estrategia adecuada de codesarrollo.

En este ámbito son relevantes las aportaciones realizadas por el equipo de Stark, dentro del programa de *Migraciones y Desarrollo* de la Universidad de Harvard. Tres son las aportaciones de su trabajo que aquí se quisiera destacar: en primer lugar, que la emigración puede ser una estrategia no sólo para obtener mayores rentas, sino también para reducir los niveles de riesgo y vulnerabilidad de las personas; en segundo lugar, que las decisiones de emigrar, aunque tomadas por agentes individuales, responden a estrategias más amplias de carácter familiar; y, en fin, que los fenómenos migratorios son una respuesta al carácter imperfecto de los mercados de capital. Veamos brevemente estos tres argumentos.

Stark y Levhari (1982) y Katz y Stark (1984) sugieren que la emigración, además de ser una vía para mejorar la renta, puede considerarse como una *estrategia de elusión del riesgo* por parte de la familia. Su propuesta puede resultar sorprendente, ya que tradicionalmente se considera al emigrante como un agente proclive al riesgo. No obstante, lo que se presenta como una aventura en el ámbito personal puede responder a una estrategia agregada de reducción de los niveles de riesgo familiar, a través de la diversificación de las fuentes de ingreso de la unidad doméstica. En la medida en que exista una baja covarianza entre la evolución de los ingresos en los mercados de origen y destino, la emigración de un miembro de la familia puede constituirse en una estrategia apta para reducir los niveles de riesgo y vulnerabilidad del núcleo familiar. A través de la emigración se diversifican las fuentes de ingreso y se reduce, por tanto, el grado de exposición que la familia tiene frente a acontecimientos inesperados. Obsérvese que en este caso la lógica de la decisión no es exclusivamente individual, sino familiar⁶. De lo que se deriva una conclusión importante: los factores que determinan la emigración de unos miembros de la familia pueden ser los mismos que explican, en ocasiones, la renuncia a emigrar del resto.

La pertinencia de recurrir a la *familia como unidad de referencia* para el análisis de la emigración parece suficientemente probada. La presencia y significación de las remesas, la intensidad de las comunicaciones de todo tipo entre el emigrante y su familia, el reparto de las obligaciones familiares (cuidado de los hijos y de la casa) por parte de

⁶ Por el momento se hará caso omiso de las desigualdades en el seno de la familia, incluidas las desigualdades de género, por cuanto lo que interesa no son tanto los procesos de decisión en su seno, cuanto su comportamiento agregado. Es bueno advertir, sin embargo, de la necesidad de considerar esas desigualdades para profundizar en el análisis social del proceso migratorio.

quienes se quedan y el esfuerzo que el emigrante dedica a los procesos de reagrupamiento familiar son, entre otros, factores que confirman el compromiso familiar sobre el que se sustenta, en buena medida, la decisión de emigrar. El Banco Interamericano de Desarrollo lo refleja en un reciente estudio sobre la emigración ecuatoriana: de acuerdo a sus datos, el 83% de los emigrantes declaran que viajan al exterior para “enviar dinero a su familia”. Las relaciones familiares, por tanto, se redefinen, pero no se anulan ni se disuelven, como consecuencia de la emigración, dando lugar a la aparición de nuevas morfologías del núcleo familiar (las llamadas *familias transnacionales*⁷). A través de este planteamiento, como señalan Stark y Bloom (1985), se desplaza el punto central de la teoría de la migración desde una mera decisión individual (optimización de unos frente a otros) a una opción cooperativa (optimización agregada de la familia); y se pasa a considerar la migración como una “estrategia calculada” y no como un mero “acto de desesperación o de optimismo sin límites”.

Un tercer aspecto trabajado por Stark y Chau (1998) es la relación entre la emigración y las *imperfecciones de los mercados de capital*. Como antes se ha mencionado, podría considerarse la emigración como una estrategia de inversión: a través de la experiencia migratoria se pretende obtener aquellos recursos que le permitan al emigrante y su familia sentar las bases de una vida más segura y confortable. Si los mercados de capital operasen en un entorno de información perfecta, las instituciones correspondientes (de crédito y seguros) serían capaces de respaldar esos proyectos. Si se recurre a la estrategia migratoria como vía para el aseguramiento o para la acumulación de activos en la familia es, en cierto modo, porque el mercado de capitales carece de esos criterios de eficiencia. La información imperfecta y asimétrica que caracteriza a los mercados de capital genera procesos de exclusión, que terminan por afectar a aquellos sectores que carecen de los colaterales requeridos para acceder al crédito. Ante las dificultades para acceder al mercado de capital, la emigración se presenta como la única estrategia accesible de ahorro para muchas familias.

La emigración comporta costes asociados al transporte y a la instalación en el país de destino. Estos costes pueden verse notablemente atenuados por la presencia de *redes*

⁷ Resulta muy sugerente la recomposición de la “cadena de afectos” que la emigración provoca, al propiciar que, por ejemplo, una emigrante se dedique a cuidar los hijos de una familia en el país de acogida, al tiempo que deja sus hijos en el país de origen a cargo de un familiar (Hoshschild, 2001).

familiares, lazos étnicos y vínculos culturales entre las comunidades de origen y destino de la emigración (Borjas, 1992, 1994 y 1995). En concreto, Borjas (1999) se plantea cómo es posible que, dados los niveles de desigualdad vigentes en el mundo, exista, sin embargo, tan poca migración (apenas un 3% de la población mundial). Dicho de otro modo, ¿cómo es posible que, por ejemplo, sea tan pequeño el flujo migratorio entre Etiopía a Noruega cuando su relación de PIB per capita (en paridad del poder adquisitivo) es aproximadamente de 1 a 53? Para responder a este interrogante Borjas apelará al papel que las diferencias étnicas y culturales entre países (expresadas en lenguas, tradiciones, marcos institucionales) tienen como barrera efectiva a la migración; y, al contrario, la eventual existencia de vínculos comunes y de redes de confianza entre los países emisor y receptor como un factor motivador de la decisión migratoria. Los lazos comunes y las redes de confianza constituyen una suerte de externalidad que aminora los niveles de coste y riesgo para el asentamiento del inmigrante en su lugar de acogida (Bartel, 1989, o Jaeger, 2000). Es este factor el que explica la existencia de núcleos de inmigrantes del mismo origen en entornos locales precisos, como en el caso de “Little Habana” en Miami, “Greektown” en Chicago, el barrio turco de Berlín o la concentración de ecuatorianos en Madrid.

La consideración de este aspecto revela la contradictoria relación que la migración tiene con la dotación de capital social de los países emisor y receptor. La emigración comporta, en primer lugar, una pérdida de capital social en el país de procedencia, como consecuencia de la ruptura de lazos comunales que provoca: una suerte de “fuga de capital social” (*social capital drain*). Y un proceso de similar signo se producirá en el país de acogida, al comportar la emigración elementos de heterogeneidad (diversidad de valores, costumbres, lenguas y culturas) que pueden debilitar lazos de confianza previos. Parte del capital social perdido se reconstruye en el ámbito más limitado de la comunidad de inmigrantes en el país de acogida, lo que actúa como un factor de seguridad para la inserción de los recién llegados. A partir de un determinado umbral, sin embargo, el incremento en el número de inmigrantes puede generar una pérdida de capital social en el país de acogida superior a la ganancia localizada en el seno de la comunidad de inmigrantes, lo que explicaría las resistencias a nuevas inmigraciones no

sólo entre los locales, sino también entre los propios inmigrantes ya instalados (Schiff, 1998)⁸.

La interpretación de esta curva en forma de U invertida puede ser sugerente, pero aparece condicionada por la debilidad teórica del concepto de capital social en que se fundamenta. Ciertamente, no sería necesario apelar a la aritmética del capital social para explicar las resistencias que los inmigrantes pueden revelar frente a una ampliación de las corrientes migratorias: al fin, como identifica la estimación del Banco Mundial (2006), es el sector que más negativamente puede verse afectado por las llegadas de nuevos inmigrantes.

Una variable cuyos efectos sobre la emigración son discutidos es el nivel de desigualdad que rige en la sociedad emisora. Para algunos autores, como Stark (1984) y Stark y Yizhaki (1988), existe una relación directa entre desigualdad y pulsión migratoria: a más elevado nivel de desigualdad (mayor *carencia relativa*, en términos de Stark), mayor intensidad emigratoria para un nivel de pobreza dado. Para otros autores, sin embargo, como Clark, Hatton y Williamson (2002), la desigualdad aproxima el diferencial en los niveles retributivos de los diversos niveles de cualificación, de modo cuanto mayor sea aquella, menor será el estímulo a la emigración de las poblaciones con mejores niveles de formación. La primera de las relaciones fue constatada para México por Stark y Taylor (1986), mientras que la segunda parece ajustarse a los resultados de Clark, Hatton y Williamson (2002) al estudiar la emigración de las diversas regiones dirigida a Estados Unidos.

En puridad, ambas interpretaciones no son tan contradictorias como pudiera parecer, si se considera el efecto adicional de la movilidad. Si existe suficiente movilidad social, la desigualdad no tendría por qué dar lugar a la decisión de emigrar, ya que la mejora social se podría alcanzar en el propio país de origen. Los estratos más pobres podrían encontrar en los más prósperos la imagen de su posible futuro: es el “efecto túnel”, del que habló Hirschman (1984). En este caso se estaría ante la interpretación que sugieren Clark, Hatton y Williamson (2002). No obstante, cuando esa movilidad no existe (es

⁸ Lo que explicaría resultados como los que se recogen en una Latino National Political Survey de 1993 que revela que el 65% de los hispanos residentes en Estados Unidos se mostraba partidario de imponer límites a la futura inmigración (véase Schiff, 1998).

decir, cuando la desigualdad está enquistada y es crónica), la emigración se constituye en una de las pocas vías a la que pueden recurrir los desfavorecidos para mejorar su estatus social (y el de su familia): es la interpretación que ofrecen Stark y Yizhaki (1988).

Desde una perspectiva dinámica también se aprecia la complejidad de las relaciones entre desigualdad y presión migratoria. Todo parece indicar que se trata de una relación no monotónica: cuando el país de origen tiene una distribución de la renta muy inequitativa, un incremento de la desigualdad conducirá a un descenso de la tasa de emigración; y, al contrario, cuando el país de origen tiene una distribución relativamente equitativa, un incremento de la desigualdad aumentará la tasa de emigración. Esta última, pues, parece describir una curva en forma de U invertida, la tasa primero crece y después desciende a medida que se avanza en los niveles de desigualdad.

Una relación más nítida es la que existe entre emigración y pobreza. Como es sabido, no son ni los países ni los sectores sociales más pobres los que en mayor medida emigran (Hatton y Williamson, 2003). En buena medida porque la propia decisión migratoria comporta un coste económico que no siempre está al alcance de los sectores más pobres. Para emigrar se requiere un capital mínimo que cubra los costes del viaje, el pago a los intermediarios para la entrada en el país de destino (coyotes, polleros, etc) y un fondo para la subsistencia hasta que se encuentre trabajo. En buena parte de los casos se trata de un capital que supera las posibilidades de ahorro de los potenciales emigrantes, por lo que debe ser pedido a préstamo bien al sector financiero formal o, más frecuentemente, al sector informal (usureros) o a los propios intermediarios. La posibilidad de éxito en la experiencia migratoria aparece condicionada por la previa acumulación de activos (preferentemente intangibles) que puedan ser puestos en valor en el mercado de destino por parte del emigrante. Lo que también apunta a la ventaja que tienen aquellos sectores que viven por encima de la línea de pobreza. En suma, para asumir los requerimientos de la emigración se requiere de una cierta capacidad económica previa por parte del emigrante: lo que hace que los más pobres queden excluidos de esta posibilidad.

Ahora bien, si el potencial emigrante ha de acceder a una previa acumulación de capital (ahorro propio o préstamo), la pregunta podría ser ¿por qué no invierte ese capital en su

propio lugar de origen, para evitar así la emigración? La teoría de juegos, a través del *dilema del prisionero*, podría ofrecer una primera respuesta a ese interrogante (Ellerman, 2003)⁹. Si todos los emigrantes decidiesen invertir sus ahorros y energías, de forma coordinada, podría hacerse la emigración innecesaria. No obstante, ante la desconfianza en las posibilidades de una acción coordinada, cada uno de los afectados opta por su solución particular a través de la emigración. La emigración se convierte, de este modo, en la salida a una situación de carencia o necesidad cuando es poca la confianza que existe en las posibilidades de una acción coordinada (una acción colectiva, en suma) que afronte el problema.

Si se recurre a la heurística sugerida por Hirschman (1977), la emigración constituye una expresión de *salida individual* cuando se perdió la *lealtad* hacia las instituciones y de desconfía de las posibilidades de articular una *voz colectiva* que promueva un cambio social deseable. Siguiendo esta explicación, no es extraño, por tanto, que las presiones emigratorias se acentúen cuando coinciden con situaciones de desgobierno, de fragilidad institucional, de desarticulación social o de desconfianza colectiva. En estos casos la emigración se conforma, al tiempo, como una *válvula de escape* de las crisis sociales y como una *denuncia silenciosa* ante la falta de respuesta colectiva en los países de origen.

Este mismo planteamiento puede conducir a una conclusión notablemente desasosegante: bajo ciertas condiciones, la emigración puede anular las posibilidades de un país para acceder a ciertas opciones de transformación, ya que éstas se convierten en irrealizables por la misma sangría de recursos que la emigración comporta. En términos de Rosestein-Rodan (1943), la emigración podría imposibilitar a un país alcanzar un equilibrio de *nivel superior*, condenándole a permanecer en un equilibrio de *bajo nivel* (el propio de un país subdesarrollado)¹⁰.

Como se recordará, la teoría neoclásica sugiere que los movimientos de factores (capital o trabajo) tienen, a escala internacional, una función equilibrante. A través de la

⁹ Como es sabido, tal dilema expresa el problema que se plantea cuando existe contradicción entre las estrategias individuales autónomas y la que resultaría del interés cooperativo.

¹⁰ La existencia de complementariedades en el proceso inversor explica la existencia de múltiples equilibrios en el proceso de desarrollo. Un aspecto planteado por Rosestein-Rodan (1943) como justificación de su doctrina del "Big Push". Para un planteamiento más actual véase Murphy, Shleifer y Wishny (1989).

emigración, la mano de obra fluye desde los países donde ese factor abunda hacia aquellos en donde escasea: como consecuencia, se aproximan las condiciones de retribución de ese factor a escala internacional. Esta función equilibrante parece que efectivamente operó en el caso de la emigración desde Europa hacia América del Norte en la primera oleada globalizadora, a juzgar por lo que apuntan algunos estudios históricos (O'Rourke y Williamson, 1999). No obstante, el resultado sería muy distinto si la emigración operase sobre un recurso (capital humano o capital institucional) requerido para desatar el proceso de desarrollo y para que el país alcance un equilibrio dinámico (de alto nivel).

Supóngase, por ejemplo, que existen complementariedades en el proceso inversor que afecta a determinados recursos humanos requeridos para alcanzar un equilibrio de alto nivel. A los propietarios de esos recursos se les plantea una doble opción: i) pueden permanecer en el país, confiando en que el resto de los componentes de la estrategia estarán disponibles y, como consecuencia, se podrá alcanzar el equilibrio dinámico (o de alto nivel), beneficioso para todos; o bien, alternativamente, ii) pueden intentar una opción de mejora personal a través de la emigración. Cuanta mayor desconfianza se tenga en las posibilidades de una acción colectiva de calidad en el país de origen, más atractiva resulta la opción individual de emigrar. El problema es que a medida en que se incrementa el número de individuos que emigran, menores serán las posibilidades de éxito de una estrategia cooperativa encaminada a alcanzar un equilibrio de alto nivel. A su vez, la reducción de las expectativas de éxito colectivo anima a nuevos individuos a optar por la salida emigratoria, generando un proceso que se autoalimenta, condenando a la economía en cuestión a permanecer en un equilibrio de bajo nivel. Si este fuese el caso, la emigración lejos de actuar como un factor de equilibrio, actuaría como una fuerza tendente a alejar a la economía del objetivo de desarrollo.

2.4.- Evidencia empírica

La capacidad para trasladar el conjunto de factores aquí analizados a la medición empírica es forzosamente limitada. De hecho, buena parte de las investigaciones cuantitativas han recurrido a modelos relativamente simples, tratando de limitar su campo de análisis a los factores económicos más fácilmente mensurables (Recuadro 2). Es el caso de Hatton y Williamson (1998), que comprueban que la tasa emigratoria a

Estados Unidos aparece positivamente relacionada con el diferencial en la retribución salarial promedio (ajustada en paridades de poder adquisitivo) entre los lugares de destino y origen, con el peso de las cohortes de población más joven en el país emisor y el stock de inmigrantes en el lugar de acogida. A estos factores, Faini y Venturini (1994) añaden, al estudiar el caso italiano, el efecto negativo que el nivel de pobreza del emisor genera sobre la posibilidad de emigrar.

Los estudios referidos a la época de emigración más reciente han tendido a confirmar alguno de los hallazgos antes señalados. Centrados, en general, en el caso de la inmigración a Estados Unidos, constatan la relación negativa con la renta per cápita del país emisor (Borjas, 1987) y el efecto positivo del stock de inmigrantes previamente existente (Yang, 1995). El papel de los diferenciales de rentas esperadas como factor explicativo de la emigración ha sido constatado también por Karemera (2000). En un reciente y ambicioso trabajo, Clark, Hatton y Williamson (2002) constatan la asociación de la tasa de emigración a Estados Unidos con el diferencial de renta per cápita, el nivel comparado de capital humano, aproximado a través de los años de escolarización, el porcentaje de población entre 15 y 29 años en la región emisora, el nivel de desigualdad comparado (que aproxima la retribución de las habilidades), el nivel de pobreza del país emisor, la existencia de comunidad lingüística, la distancia respecto al mercado de destino y algunas otras variables dummy de carácter regional. Todas las variables tienen el signo esperado, incluida la referida al nivel de pobreza, que aparece negativamente asociada a la tasa de emigración, revelando la existencia de un umbral de renta requerido para la emigración¹¹.

Buena parte de estos factores resultan también confirmados al tratar de explicar los patrones migratorios existentes a escala internacional, medidos a través de la tasa neta de inmigración (Hatton y Williamson, 2003). Aunque los datos son menos fiables, de nuevo emergen el porcentaje de población joven en el país de origen, el stock de población inmigrante en el país de acogida, el diferencial de rentas ajustado por los niveles de educación (respecto a la media mundial y la media regional) y los niveles de pobreza del país emisor como las variables con mayor capacidad explicativa. Como

¹¹ De este modo, un incremento de la renta en el país tiene un doble efecto de signo contrario: negativo, en tanto que disminuye el diferencial de renta per cápita, y positivo, por cuanto reduce el nivel de pobreza del emisor.

cabría esperar, el efecto de la pobreza es notablemente más significativo cuanto menor es el nivel de renta per capita de la región, lo que revela que opera como una especie de umbral.

3.- El papel de las remesas

Para asentar un enfoque fundamentado del codesarrollo es necesario considerar no sólo los factores que intervienen en la decisión migratoria, sino también aquellas consecuencias que se derivan de la emigración con impacto sobre las posibilidades de desarrollo del emisor. A este respecto, la transferencia de remesas emerge como uno de los factores a considerar.

3.1.- Dimensión del fenómeno

Como se ha señalado páginas atrás, entre los beneficios que para el país emisor se derivan de las corrientes migratorias se encuentran los ahorros transferidos por los emigrantes a sus familias, en forma de remesas de emigrantes. De acuerdo con las cifras aportadas por el Banco Mundial (2006), las remesas de emigrantes alcanza un valor algo superior a los 230 mil millones de dólares, de los cuales cerca de 167 mil millones se orientan hacia los países en desarrollo, mientras 65 mil millones se dirigen hacia los países desarrollados. Semejante distribución revela que si bien las remesas no es un fenómeno exclusivo del mundo en desarrollo, es en este ámbito donde adquiere mayor significación (cuadro 3).

Cuadro 3: *Evolución de las remesas*

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Países en desarrollo	31,2	57,8	85,6	96,5	113,4	142,1	160,4	166,9
Regiones								
América Latina	5,8	13,4	20,1	24,4	28,1	34,8	40,7	42,4
Asia Meridional	5,6	10	17,2	19,2	24,2	31,1	31,4	32
Asia Oriental	3,3	9,7	16,7	20,1	27,2	35,8	40,9	43,1
Norte de Africa y Oriente Medio	11,4	13,4	13,2	15,1	15,6	18,6	20,3	21,3
Europa y Asia Central	3,2	8,1	13,4	13	13,3	15,1	19,4	19,9
Africa Subsahariana	1,9	3,2	4,9	4,7	5,2	6,8	7,7	8,1

Niveles de ingreso								
Ingreso bajo	8,1	13,3	22,8	26,8	33,1	41,8	43,9	45
Ingreso medio bajo	13,9	30	42,6	47,4	57,3	72,5	83,5	88
Ingreso medio alto	9,1	14,5	20	22,3	23	27,8	33	33,8
Mundo	68,6	101,6	131,5	147,1	166,2	200,2	225,8	232,3

Fuente. Banco Mundial (2006)

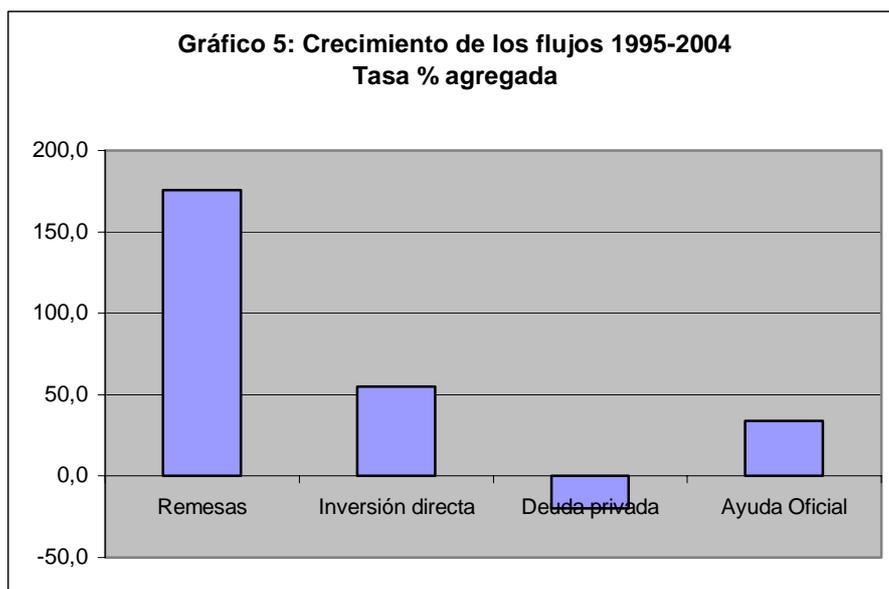
Antes de proseguir, es necesario señalar que no es fácil hacerse una idea precisa de la dimensión de las remesas: los inadecuados criterios de registro contable y los niveles de ocultación complican sobremanera la tarea. Por lo que se refiere al primero de los problemas, no es ni siquiera clara la definición de inmigrante de la que se parte en las Cuentas Nacionales. De hecho, en los registros de las balanzas de pagos pueden aparecer tres conceptos relacionados: remesas de trabajadores (*worker remittances*), compensación de empleados (*compensation of employees*) y, a un nivel mayor de desagregación, las transferencias de los migrantes (*migrant transfers*). Definir con precisión estos componentes, evitando solapamientos e identificando la procedencia de las anotaciones, resulta complicado (Bilsborrow, Graeme, Oberai y Zlotnik, 1997). Es más, como revela De Luna (2005), existe una diversidad muy notable en los sistemas de registro y contabilización de las remesas entre los países: un aspecto sobre el que está trabajando el FMI.

A las dificultades del adecuado registro se unen las que derivan de la opacidad que buena parte de los canales de transferencia presentan al control estadístico. En numerosas ocasiones, los ahorros de los emigrantes se envían en activos no monetarios (bienes de consumo o para el equipamiento del hogar, por ejemplo) o se recurre a vías informales de transferencia (viajes de conocidos o familiares) que eluden la posibilidad de control (como remesadoras en América Latina, *hawala* en Asia o *fei ch'ien* en China). Así pues, sólo una parte de los ahorros enviados por los emigrantes son objeto de registro estadístico, apareciendo en las balanzas de pagos de los países receptores. Estimaciones conservadoras cifraban las remesas ocultas en, cuando menos, un tercio de las registradas¹², pero el reciente estudio del Banco Mundial (2006) eleva esa ratio hasta

¹² Puri y Ritzema (1999) realizan una estimación en 11 países acerca de la dimensión de las remesas no registradas. Los márgenes que obtienen son muy amplios, oscilando entre el 8% y el 85% de lo

el 50%. De tal modo que una estimación prudente diría que las cifras reales de las remesas recibidas por los países en desarrollo podría situarse entre los 220 y los 250 mil millones de dólares. Una cifra que dobla holgadamente la cifra de la AOD correspondiente al año (106 mil millones de dólares) y supera en un ratio de entre el 30% y 50% la inversión directa extranjera (166 mil millones de dólares) recibida por los países en desarrollo.

Observado en perspectiva, sorprende el rápido crecimiento que tuvieron las remesas de emigrantes en los últimos años. En concreto, las remesas oficialmente registradas con destino a los países en desarrollo pasaron de suponer apenas 31 mil millones de dólares en 1990 a los 167 mil millones estimados para 2005. Una progresión que se hizo especialmente manifiesta en la última década, en el que se multiplicó por casi 3 el volumen de remesas registradas (de 57 a 167 mil millones de dólares) (cuadro 3). Aunque es necesario considerar la presencia de un efecto estadístico, resultado del mejor registro de estas transacciones, las cifras revelan la realidad de un fenómeno que adquiere creciente relevancia en el sistema internacional. De hecho, ninguno de los flujos financieros que perciben los países en desarrollo tuvieron similar comportamiento expansivo en ese período (mientras las remesas crecieron a una tasa anual acumulativa del 12%, la inversión directa lo hizo al 5% y la ayuda al 3%) (gráfico 5).



efectivamente documentado. El promedio para la muestra estudiada lo sitúan los autores en un 36% respecto a las remesas registradas.

El comportamiento de las remesas revela otros dos rasgos que son relevantes en términos de desarrollo. Uno se refiere a la distribución regional de los recursos, otro a su comportamiento en el tiempo.

Por lo que se refiere al primero de los aspectos, la distribución de las remesas responde con ligeros matices a la importancia que las diversas regiones han tenido como emisoras de emigrantes. No es extraño que las regiones con alta carga demográfica, como las asiáticas, concentren cerca del 44% de los recursos (Asia Meridional el 19% y Asia Oriental el 25%). Le sigue en importancia América Latina con un 25%, el Norte de África y Oriente Medio con un 13% y Europa Oriental con un 12%. La relación la cierra Africa Subsahariana, con un 4,8%. En todo caso es conveniente señalar que las remesas se encuentran menos concentradas que otros flujos económicos privados. Por ejemplo, los 10 primeros países en desarrollo receptores de inversión directa concentran el 70% de los recursos, mientras en el caso de las remesas la cuota está en el 59%.

La distribución de los recursos de acuerdo con el nivel de renta de los países aporta otra información de interés: como ya se mencionó, no son los países más pobres los que reciben el grueso de los recursos. En concreto, más de la mitad de las remesas (52%) tienen como destino el grupo de los países de renta media baja; a los países de renta medio alta se encamina el 20% de los recursos; y, finalmente, los países pobres captan el 27% del total de las remesas. No obstante, como en el caso de la distribución regional, este resultado es altamente dependiente de la carga poblacional (y del potencial migratorio) de los distintos agregados. Es importante, por tanto, poner en relación estos recursos con otras dimensiones relativas del país (cuadro 4).

Cuadro 4: *Importancia relativa de las remesas (2003)*

	% sobre el PIB			Remesas como porcentaje de			
	Remesas	Inversión Extranjera	Ayuda Oficial	Inversión Extranjera	Ayuda Oficial	Importac	FBC
Mundo	0,65	2,49	0,22	26,4	289,9	2,49	2,9

Países en desarrollo	1,61	2,31	0,63	70,0	254,2	5,38	5,8
Países de renta baja	3,79	0,97	1,78	388,1	212,2	18,2	16,4
Países de renta medio baja	1,13	2,70	0,50	42,0	225,1	3,7	3,6
Países de renta medio alta	1,54	2,05	0,23	75,2	671,6	4,4	7,6

Fuente: WDI Banco Mundial

Pues bien, el peso que tienen las remesas sobre el PIB en los países más pobres es casi el doble de lo que representa en los países de ingreso medio. De hecho, en los países más pobres las remesas constituyen la principal fuente de financiación internacional, con un peso sobre el PIB muy superior al que tienen la ayuda o la inversión extranjera directa recibida. Este hecho no se da, sin embargo, en el caso de los países de renta media, donde la inversión directa supera el peso relativo de las remesas.

Otra forma de ver el mismo problema es poniendo en relación las remesas con otras variables macroeconómicas relevantes. Pues bien, es en los países de renta baja donde las remesas representan una mayor cuota respecto a la inversión extranjera, a la inversión productiva del país (formación bruta de capital) o respecto a la factura importadora. Lo que confirma el papel clave que en los países más pobres tiene este componente como parte de la financiación internacional.

La segunda característica relevante de las remesas es su aceptable estabilidad a lo largo del tiempo. Por ejemplo, considerando la evolución de las variables desde 1990, el coeficiente de variación de las remesas (0,23) es algo superior al que presenta la ayuda internacional (0,09), pero es notablemente inferior al de los flujos de inversión directa (0,46) o al correspondiente a otros flujos privados (0,43). La mayor estabilidad de las remesas las convierten en una fuente de financiación más previsible que la procedente de los mercados privados. Incluso, en ocasiones las remesas pueden tener un cierto carácter anticíclico, acentuándose las ayudas familiares en los momentos en los que el país de origen padece mayores dificultades: un hecho comprobado por Kapur y McHale, 2005, a través de un panel de datos referido a catorce países. El análisis de casos confirma este juicio, como en el caso de Filipinas tras la crisis financiera de 1997 (Yang, 2004) o de Jamaica tras un desastre natural (Clarke y Wallsten, 2004).

En suma, con respecto a la financiación procedente de los mercados privados de capital, las remesas se caracterizan por una mayor estabilidad y una más equilibrada distribución; y con respecto a la financiación oficial –ayuda al desarrollo y otras fuentes oficiales-, las remesas presentan no sólo una mayor cuantía, sino también un mayor dinamismo.

3.2.- Efectos de las remesas

Los efectos de las remesas sobre las sociedades receptoras son múltiples, y no todos ellos tienen el mismo signo, lo que permite lecturas no enteramente coincidentes. Por una parte, están quienes subrayan las elevadas posibilidades que las remesas tienen como factor promotor del desarrollo en los países receptores. En cuanto que recurso en divisas internacionales, las remesas proporcionan a los países en desarrollo una vía para relajar su restricción externa al crecimiento, ayudando a financiar sus importaciones y a equilibrar su balanza de pagos; y en cuanto que ahorro transferido, complementa el menguado ahorro doméstico, permitiendo incrementar, siquiera parcialmente, el esfuerzo inversor. Adicionalmente, en algunos países (como Brasil, El Salvador o México) se ha tratado de extraer una nueva funcionalidad a las remesas, utilizándolas como garantía para el acceso a los mercados de capital, ayudando, de este modo, a amplificar sus posibilidades de financiación internacional (Ketkar y Ratha, 2001).

Por supuesto, la intensa recepción de remesas puede tener también efectos macroeconómicos perversos, entre los que se encuentra la apreciación del tipo de cambio efectivo real, con la consiguiente pérdida de competitividad de la economía afectada. La vía de comunicación de este efecto es el propio de la “enfermedad holandesa”, como consecuencia de la masiva entrada de divisas internacionales. La realidad es que un efecto de este tipo sólo parece plausible en aquellas economías (más bien pequeñas) altamente dependientes de las remesas. Por lo demás, la propia dinámica pausada de expansión gradual de las remesas hace que su efecto perverso sea menor que el de otros recursos internacionales repentinamente sobrevaluados. De hecho Rajan y Subramanian (2005) no encuentran síntomas de pérdidas de competitividad que puedan estar asociadas a las remesas: aún así no conviene descartar que ese efecto se produzca en países (como Haití, Jordania, Jamaica, Cabo Verde o El Salvador) altamente dependientes de esta fuente de ingresos.

Desde otra perspectiva, más microeconómica, se señala como positivo el hecho de que las remesas conecten directamente al proveedor con el receptor de los recursos, sin apenas condicionamientos. Se diferencian muy claramente de la ayuda, que normalmente soporta un proceso de intermediación a cargo tanto de las instituciones públicas del país donante como de las correspondientes al país receptor. Desde esta perspectiva, las remesas se comportan como una ayuda privada y más directamente dirigida a los destinatarios finales de los recursos.

Frente a estos argumentos favorables está la opinión de quienes consideran limitada la capacidad que las remesas tienen para financiar un efectivo proceso de desarrollo en las comunidades de origen de la emigración. Dos son las razones que principalmente se aportan al respecto. En primer lugar, se señala que la significación de las remesas tiende a disminuir a medida en que se prolonga la experiencia migratoria. En primer lugar, porque el propio hecho migratorio tiene fecha de caducidad cuando se refiere a un país dado, de modo que tiende a remitir en el medio o largo plazo (sea por vaciamiento demográfico del emisor, sea por corrección de las disparidades de renta que lo alimentan). Pero, además, porque a medida que el emigrante prolonga su estancia en el exterior, se debilitan los lazos con su entorno familiar de origen, a lo que contribuye la formación de nueva familia (o el reagrupamiento familiar) en el lugar de destino, descendiendo, de este modo, las remesas. Éstas constituyen, por tanto, un recurso más bien temporal, relevante en ciertos períodos de auge migratorio, pero condenado en el medio o largo plazo a remitir en su significación económica.

En segundo lugar, se alude al uso que se da a los recursos, que no siempre está relacionado con objetivos inversores. Con frecuencia, las remesas se destinan a satisfacer las necesidades del consumo corriente o a usos relacionados con el equipamiento del hogar, la ampliación del patrimonio doméstico (mejora de la casa o compra de terreno) o la constitución de un negocio que asegure el retiro del emigrante una vez producido el retorno. Es, sin embargo, limitada la proporción de las remesas orientada a impulsar capacidades productivas (para generar renta y empleo) en las comunidades de origen. Incluso se apunta que, en muchas ocasiones, la recepción de remesas, en lugar de estimular la iniciativa inversora o la capacidad de emprendimiento

de sus beneficiarios, contribuye a generar en ellos una mentalidad de rentista, poco propicia para el desarrollo.

Las encuestas hechas a familias de migrantes parecieran confirmar este juicio. Una encuesta elaborada por el BID (FOMIN, 2004), referido a diversos países latinoamericanos, señala que la proporción de las remesas dedicada a los gastos de consumo alcanza el 61% en Ecuador, el 77% en Centroamérica y el 78% en México. Frente al peso de los consumos básicos, el peso en consumos no básicos se mueve entre el 3% y el 17%, el relativo a la educación, entre el 2% y el 7%, el dedicado al ahorro entre el 6% y el 8% y, finalmente, a las inversiones productivas se orienta una cuota menor de entre el 1% y el 8%. Los márgenes ofrecidos revelan la variabilidad de los comportamientos, que aparecen condicionados tanto por las características de la emigración, las circunstancias de la familia y las condiciones económicas del entorno: no obstante, la visión de conjunto parece apuntar a un uso poco productivo de las remesas.

Esta imagen, sin embargo, no aparece confirmada en los estudios estadísticos y econométricos como los referidos a Egipto (Adams, 1991), Pakistán (Adams, 1998), Guatemala (Adams, 2005) o Filipinas (Young, 2004): en todos estos casos se apunta a un menor peso de los usos consuntivos de las remesas y a su mayor conexión con los gastos de inversión. Una parte de esta discrepancia pudiera deberse al hecho de que las encuestas tratan de captar la propensión media al consumo, mientras que los estudios econométricos tratan de estimar la propensión marginal, que es la relevante para conocer el impacto dinámico de las remesas sobre el comportamiento económico de las familias.

Cualquiera que sea la utilización que se haga de las remesas (consumo o inversión), se espera que tenga una inevitable incidencia positiva sobre el PIB del receptor (Faini, 2000). Así, por ejemplo, Adelman y Taylor (1990) estiman el efecto multiplicador de las remesas sobre la economía mexicana en un entorno de entre 2,69 y 3,17 dólares por cada dólar recibido, dependiendo de si se consideran entornos urbanos o rurales, respectivamente¹³. Esta misma conclusión la obtuvieron Dessai, Kapur y McHale

¹³ En los entornos urbanos el consumo incorpora una mayor componente de bienes importados, respecto a los entornos rurales.

(2001) en un estudio referido a la India, que estiman un efecto multiplicador de las remesas de entre 1,5 y 2 por cada dólar recibido. Las vías a través de las que se puede producir este efecto sobre el crecimiento pueden ser diversas, si bien buena parte de ellas están relacionadas con la acumulación de activos familiares (como sugerían Stark y Lucas, 1988) y con la relajación de las restricciones financieras para los colectivos receptores. Pese a estos resultados positivos, se trata de un campo que requiere un mayor estudio: como demuestran los débiles resultados obtenidos en el estudio del FMI (2005) al tratar de conectar las remesas con el crecimiento del PIB per cápita, con los gastos en educación o el crecimiento de la inversión.

Un aspecto adicional es el efecto que las remesas tienen sobre los niveles de pobreza y desigualdad de las economías receptoras. En la medida en que contribuyen a incrementar los niveles de ingreso de las familias receptoras, es esperable que las remesas tengan un efecto reductor neto sobre los niveles de pobreza. Para estudiar este aspecto, el Banco Mundial (2006) elaboró un modelo simple en el que se incorporan las remesas al crecimiento de la renta y analizan su impacto sobre la pobreza. Los resultados apuntan a una reducción de la proporción de pobres que se mueve entre el 5% y el 12%, de acuerdo con la dimensión relativa de las remesas; adicionalmente, el impacto es mayor (cerca de un 70% superior) si el país parte de un nivel de pobreza más elevado. Debilita este resultado tanto la construcción teórica del modelo (no se considera, por ejemplo, la pérdida de renta potencial asociado a la emigración) cuanto el método de estimación (que no considera la endogeneidad entre pobreza y emigración). En todo caso, los resultados son coincidentes con los obtenidos por el FMI (2005) en una amplia muestra de 101 países y con los alcanzados por Adams y Page (2005). En concreto, estos últimos autores confirman que un incremento del 10% de las remesas conduce a una reducción del 3,5% en la tasa de pobreza de los países. Los estudios de caso confirman también esta relación, si bien tienden a subrayar que el principal impacto de las remesas está en la reducción de la profundidad de la pobreza (poverty gap), de los niveles de pobreza transitoria (más que crónica) y de vulnerabilidad de los afectados, estabilizando su capacidad de consumo y mejorando su capacidad de afrontar el riesgo.

Menos claro es, sin embargo, el efecto de las remesas sobre los niveles de desigualdad del país receptor. Existen estudios que sugieren un efecto nivelador de las remesas: es el

caso, por ejemplo, de Adelman y Taylor, 1990, referido a México, o de De y Ratha, 2005, referido a Sri Lanka. Otros, sin embargo, apuntan hacia un sostenimiento (o incremento) de los niveles de desigualdad pre-existentes: es el caso de Adams (1998 y 2005), que al estudiar los casos de Pakistán y Ghana, respectivamente, observa que las remesas per cápita crecen al considerar familias de mayor nivel de ingreso, reforzando de este modo los niveles de desigualdad vigentes.

Más allá de estos aspectos económicos, hay dos adicionales que debieran tenerse en cuenta. El primero hace referencia al carácter privado de los recursos movilizados, y de sus vías de canalización, lo que puede debilitar la confianza en las respuestas colectivas (o públicas) frente a la pobreza. Cabría decir que el acceso a las remesas constituye un estímulo a la opción de *salida individual* frente al potencial recurso a la *voz colectiva*. Es cierto que las remesas suponen una financiación más directa (y menos condicionada) que la ayuda al desarrollo, pero no es menos cierto que esta última, al canalizarse predominantemente a través de instituciones públicas, da origen a una obligada relación entre beneficiarios y Administraciones, lo que propicia la consolidación de un concepto de ciudadanía, vinculado a la reclamación de derechos ante los poderes públicos.

El segundo aspecto es que los rendimientos de la emigración para la sociedad emisora no se agotan en la transferencia de remesas: también los emigrantes son portadores de nuevos valores, hábitos, actitudes y tipos de relaciones sociales, que transmiten a las comunidades de origen a través de su permanente comunicación, de sus recurrentes visitas y de su eventual retorno. Se trata de lo que cabría denominar las *remesas intangibles*, que afectan a valores, visiones sociales, cambios en los comportamientos, etc. Muy probablemente, no todos estos cambios sean funcionales a las necesidades de desarrollo de los países emisores, pero algunos de ellos seguramente lo pueden ser, constituyendo un factor positivo adicional de la emigración.

4.- Fuga de cerebros y pérdida de capital humano

4.1.- Dimensión del fenómeno

Además de sus beneficios económicos, la emigración puede tener también costes para el país emisor, en gran medida asociados a los rasgos específicos que suele presentar el segmento de población afectado. El supuesto de homogeneidad de la fuerza de trabajo en que descansa la explicación neoclásica de la emigración se demuestra poco acorde con la realidad del fenómeno. Existe un claro proceso de autoselección en la decisión de emigrar, que otorga al colectivo unos nítidos rasgos distintivos respecto a la población de origen: en términos comparados a la media, se trata de población relativamente más joven, dotada de mayor capacidad de iniciativa y autoconfianza y con una más elevada proclividad a la asunción de riesgos. A través de la emigración, por tanto, la sociedad emisora pierde a segmentos altamente valiosos de su población.

Ahora bien, más allá de estos factores psico-sociales, existe otro rasgo que desde el punto de vista social y económico tiene extraordinaria relevancia: pese a lo que en ocasiones se piensa, el nivel de formación de las personas que nutren la corriente emigratoria suele ser, con alta frecuencia, superior al que rige, como promedio, en su país de origen. Dicho de otro modo, a través de la emigración, el país se desprende de una parte significativa de su limitado capital humano, que pasa a nutrir los mercados laborales de los países de destino. Cuando este proceso se refiere a los estratos de mayor formación y adquiere una determinada intensidad, se habla entonces de “fuga de cerebros”¹⁴: un fenómeno que conviene considerar tanto en su dimensión cuantitativa como en sus efectos.

Como en otros ámbitos, es difícil tener una impresión exacta de las dimensiones del fenómeno. Ni los países emisores, ni los países receptores registran adecuadamente el nivel de formación de las personas que nutren las corrientes migratorias. Acaso sea Estados Unidos el país que dispone de mejores estadísticas al respecto. Utilizando el Censo de Estados Unidos correspondiente a 1990, Carrington y Detragiache (1998) hicieron una estimación de los niveles educativos de los inmigrantes. Sus resultados pusieron en evidencia el importante nivel formativo de la población emigrante dirigida a Estados Unidos: con excepción de la procedente de Centroamérica (incluido México), en el resto de los casos la que disponía de estudios superiores suponía cerca o más de la mitad del total. El panorama general que se derivaba de esta información era el de una

¹⁴ Se suele admitir que existe “fuga de cerebros” cuando la emigración afecta a más del 10% de la población con estudios de tercer ciclo del país emisor.

población inmigrante con un nivel de formación superior al de sus poblaciones de origen.

Cuadro 5: *Nivel formativo de los inmigrantes en Estados Unidos*

Regiones	Total	%		
		Primaria	Secundaria	Terciaria
Asia y Pacífico	2.376.277	4,0	34,4	61,5
África	127.853	1,6	2,8	74,4
Centroamérica	3.761.084	11,6	71,1	17,2
Sudamérica	616.004	2,6	51,1	46,2

Fuente: Carrington y Detragiache (1998)

Más recientemente, Adams (2003) realizó una cuidadosa estimación de los niveles formativos de la población emigrante, a partir de una muestra de los 24 países principales emisores de emigración hacia Estados Unidos, tratando de superar, a través de este enfoque más selectivo, las dificultades de registro de la variable¹⁵. Adams (2003) parte del Censo de Población de Estados Unidos del año 2000, centrandose su atención en la población nacida fuera con más de 25 años, al objeto de obtener los niveles formativos de los inmigrantes. Estos datos los compara con la estimación de Barro y Lee (2000) acerca de los niveles educativos de los países de procedencia de los inmigrantes: de este modo calcula la cuota que suponen los migrantes en la población formada en el país de origen. Pues bien, los resultados confirman las impresiones obtenidas por Carrington y Detragiache (1998): el 67% de los emigrantes a Estados Unidos tienen educación secundaria o superior; y, si se excluyese a México de la muestra, que aporta cerca de la mitad de los inmigrantes registrados, la cuota de los que tiene estudios medios o superiores alcanzaría al 83% (cuadro 6). Se trata de cuotas notables. En todo caso, los niveles de formación de los emigrantes varían notablemente de acuerdo con los países que se consideren. Así, por ejemplo, la cuota de los que tienen educación terciaria varía desde el 14% en el caso de México a cerca del 80% en el caso de India.

¹⁵ Se seleccionaron todos aquellos países con unas remesas superiores a los 500 millones de dólares en el año 2000. Los países seleccionados fueron: Albania, Armenia, Bangladesh, Brasil, R.P. China, Colombia, Croacia, R. Dominicana, Guatemala, Egipto, El Salvador, India, Indonesia, Jamaica, México, Marruecos, Nigeria, Pakistán, Peru, Filipinas, Sri Lanka, Sudán, Túnez y Turquía.

Para estimar la “fuga de cerebros” es necesario conocer la pérdida de personal con formación superior que la emigración motiva. Pues bien, las tasas más destacadas se encuentran en los casos de Jamaica, El Salvador, Guatemala, R. Dominicana o México, en donde la población emigrante con estudios terciarios supera el 10% de la población que permanece en el país (cuadro 6). No obstante, este no constituye un fenómeno generalizado: de los 20 países considerados, en 14 el nivel no alcanza el umbral mínimo requerido para hablar de “fuga de cerebros”.

Cuadro 6: Niveles formativos de la población inmigrante en Estados Unidos

	Mayores de 25 años	% sobre población emigrante			% sobre población de origen	
		Primaria	Secundaria	Terciaria	Secund.	Terc.
China	846.780	20,5	25,6	53,8	0,2	2,2
Indonesia	53.170	2,7	22,7	74,5	0,1	0,7
Filipinas	1.163.555	7,7	19,6	72,5	2,2	11,7
Albania	25.785	13,7	48,0	38,2	nd	Nd
Armenia	44.380	8,5	40,5	50,9	nd	Nd
Croacia	35.455	18,9	40,4	40,5	1,2	4,7
Turquía	64.780	13,7	27,9	58,3	0,4	1,3
Brasil	154.250	9,0	36,3	54,6	0,5	1,1
Colombia	402.935	13,2	40,5	46,1	4,0	9,9
R. Dominicana	527.520	29,5	42,9	27,6	42,4	24,8
El Salvador	619.185	41,2	41,5	17,2	114,8	39,5
Guatemala	341.590	42,9	37,4	19,6	29,9	25,8
Jamaica	449.795	8,1	46,6	45,2	40,9	367,6
México	6.374.825	48,3	37,6	14,0	17,2	16,5
Perú	220.815	7,6	39,4	52,8	2,5	4,2
Egipto	96.660	3,6	18,6	77,7	0,2	2,3
Marruecos	29.670	5,4	29,9	64,5	nd	Nd
Túnez	5.555	7,0	29,2	63,7	0,2	1,3
Bangladesh	69.180	8,6	29,0	62,2	0,3	2,3
India	836.780	4,9	15,2	79,8	0,2	2,8
Paquistán	165.425	7,0	26,2	66,7	0,5	6,4
Sri Lanka	21.820	2,2	26,1	71,6	0,1	5,6
Nigeria	109.160	2,4	14,5	83,0	nd	Nd
Sudán	12.730	7,5	29,1	63,2	0,3	3,4
TOTAL	12.671.800	32,4	33,8	33,6		

Fuente: Adams (2003)

En el caso de la OCDE, los datos los obtiene Adams (2003) de una fuente (*Trends in International Migration: Annual Report, 2001*) que no tiene el rango de un Censo, por lo que su información no es completa y, además, no da cuenta del nivel formativo de los inmigrantes. No obstante, Adams (2003) hace el supuesto de que la distribución por niveles educativos de los emigrantes dirigidos a la OCDE sea similar al propio de los orientados hacia Estados Unidos (lo cual resulta discutible). Pues bien, con esas limitaciones, la proporción de los que superan los niveles secundario o terciario alcanza al 88% del total de los inmigrantes registrados (cuadro 7). Las proporciones más elevadas de estudios terciarios se alcanzan en los casos de la inmigración procedente de India, Egipto, Indonesia, Filipinas y Sri Lanka. Por lo que se refiere a la medición de la “fuga de cerebros”, sólo 5 superan la ratio correspondiente: se trata de Jamaica, Marruecos, Túnez, Turquía y Sri Lanka.

Cuadro 7: Niveles formativos de la población inmigrante a la OCDE

	Inmigrantes	% sobre emigrantes			% sobre población de origen	
		Primaria	Secundaria	Terciaria	Secund.	Terciar.
China	722.400	20,5	25,6	53,8	0.1	1.9
Indonesia	142.540	2,7	22,7	74,5	0.2	2.0
Filipinas	356.134	7,7	19,6	72,5	0.7	3.6
Turquía	1.913.782	13,7	27,9	58,3	11.5	39.1
Brasil	176.519	9,0	36,3	54,6	0.6	1.3
Jamaica	117.199	8,1	46,6	45,2	10.6	95.8
Marruecos	560.658	5,4	29,9	64,5	6.9	43.5
Túnez	142.828	7,0	29,2	63,7	5.2	33.3
Egipto	20.373	3,6	18,6	77,7	0.1	0.5
Bangladesh	44.417	8,6	29,0	62,2	0.2	1.5
India	375.283	4,9	15,2	79,8	0.1	1.3
Pakistán	85.668	7,0	26,2	66,7	0.3	3.3
Sri Lanka	64.143	2,2	26,1	71,6	0.4	16.5
TOTAL	4.721.944	11,4	26,7	61,8		

Fuente: Adams (2003)

Recientemente, un trabajo de Docquier y Marfouk (2004) presenta una nueva estimación que, además de corregir cifras anteriores, permite comprobar la evolución de las tasas de pérdida de población universitaria a través de la emigración. Esta información confirma que los fenómenos más preocupantes se localizan en Jamaica, El Salvador, Guatemala, República Dominicana y México. En todos los países se ha producido, además, un incremento en la tasa que aproxima la pérdida de capital humano.

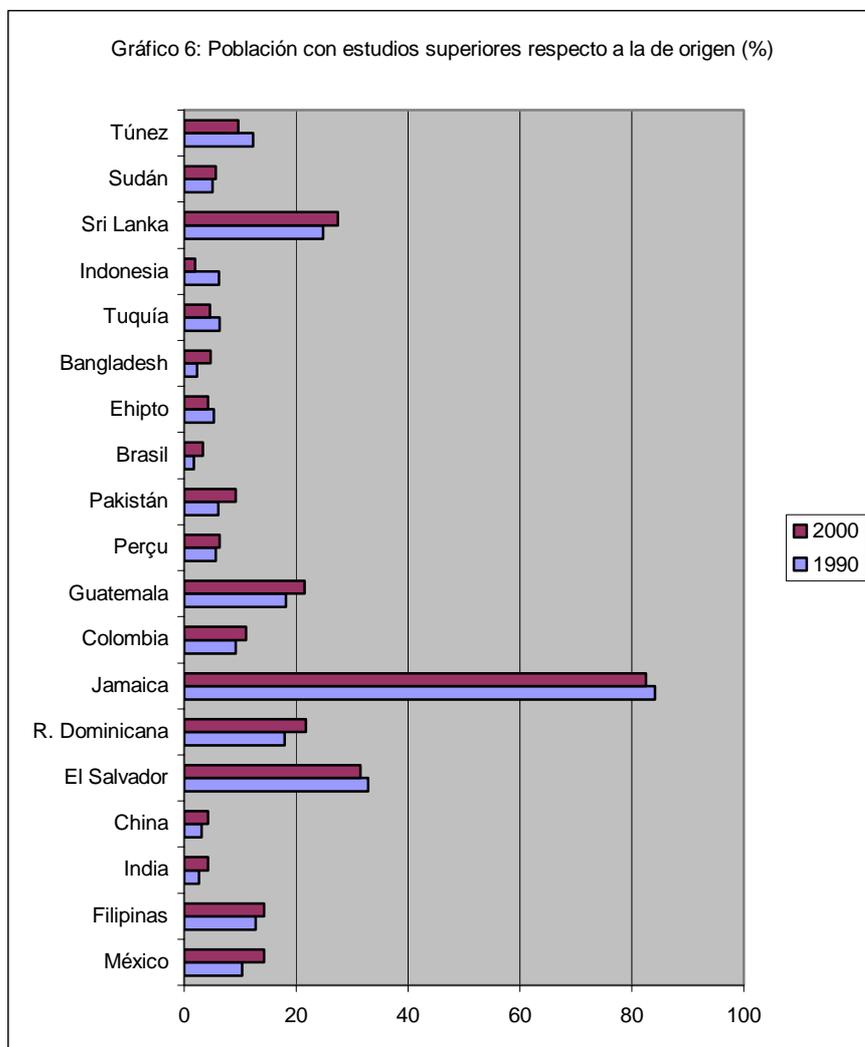
Cuadro 8: *Evolución de la población migrante con estudios superiores en EE.UU.*

	Población residente en EE.UU.		Tasa de población universitaria Respecto a la población de origen	
	1990	2000	1990	2000
México	2.743.638	6.374.825	10,3	14,2
Filipinas	728.454	1.163.555	6,6	10,5
India	304.030	836.780	1,1	2,7
China	404.579	846.780	1,4	2,2
El Salvador	263.625	619.185	26,1	28,3
R. Dominicana	187.871	527.520	14,2	19,9
Jamaica	159.913	449.795	67,5	78,6
Colombia	162.739	402.935	5,6	9,0
Guatemala	127.346	341.590	13,5	20,5
Perú	86.323	220.815	3,0	4,0
Pakistán	52.717	165.425	2,4	6,0
Brasil	53.904	154.250	0,6	1,1
Egipto	53.261	96.660	2,5	2,2
Bangladesh	12.385	69.180	0,6	2,2
Turquía	43.605	64.780	1,5	1,3
Indonesia	32.172	53.170	1,4	0,7
Sri Lanka	8.715	21.820	3,8	5,3
Sudán	2.496	12.730	1,8	3,3
Túnez	2.816	5.555	1,6	1,3

Fuente Docquier y Marfouk (2004)

Por lo que se refiere a la emigración dirigida al total de los países de la OCDE, los datos confirman resultados previos. Los países más centralmente afectados por el fenómeno

de pérdida de capital humano son los mismos, con el añadido de Filipinas y Sri Lanka. Y también en la mayor parte de los casos se percibe una tendencia ascendente en la dimensión del problema.



De los datos anteriormente manejados se extraen dos conclusiones de interés. En primer lugar, el problema de la “fuga de cerebros” (pérdida de más del 10% de la población con estudios superiores), aun cuando no es generalizado, afecta a un número significativo de los países emisores de emigración. En segundo lugar, incluso en aquellos casos en que no se detecta “fuga de cerebros”, la emigración comporta una pérdida significativa de recursos humanos formados. Lo que se manifiesta tanto a través de la composición formativa de la población emigrante –de niveles educacionales

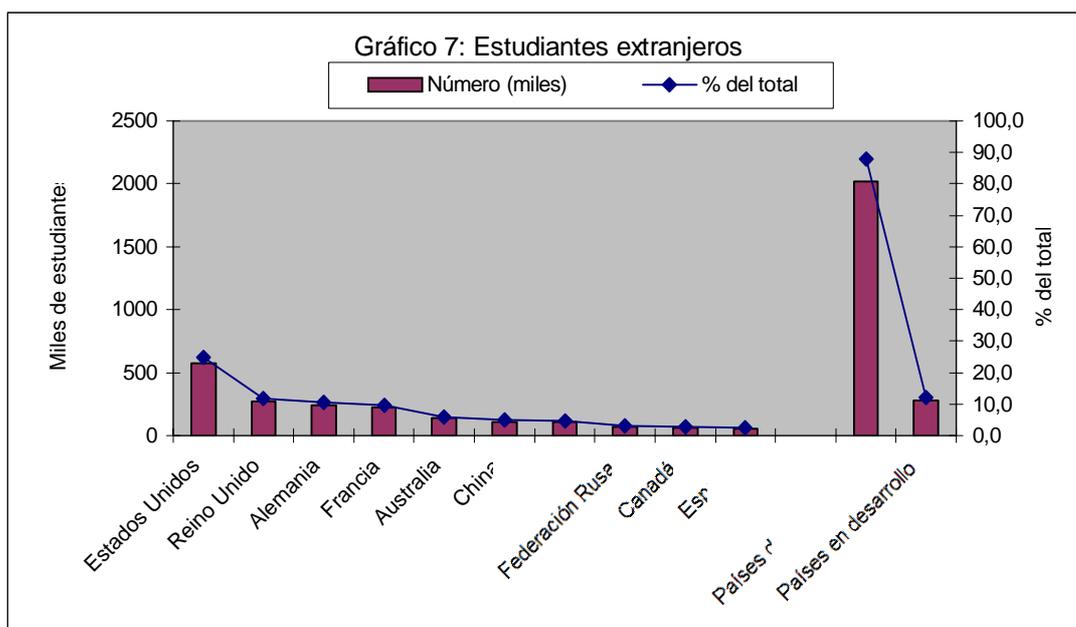
superiores a la media- como de la tasa de emigración correspondiente a los distintos segmentos de la población de origen de acuerdo a su nivel formativo.

La tendencia hacia el creciente peso relativo en la emigración de población con altos niveles de formación aparece condicionada por una diversidad de factores (Kapur y McHale, 2005). En primer lugar, influye, sin duda, el sesgo hacia una mayor intensidad tecnológica del modelo de crecimiento económico. La capacidad para poner en uso nuevas capacidades tecnológicas condiciona no sólo la competitividad internacional de una economía, sino también sus posibilidades dinámicas de largo plazo. Así pues, el propio modelo de crecimiento expande la demanda de mano de obra especializada, con altos conocimientos técnicos, que los países tratan de satisfacer no sólo en los mercados domésticos, sino también en el entorno internacional.

Conscientes de esta necesidad, algunos países han puesto en marcha activas políticas de captación de mano obra especializada en el exterior: estas políticas alientan el fenómeno aquí estudiado. En algunos casos se trata de incorporar en las políticas genéricas (por ejemplo, en la determinación de cuotas) criterios de admisión relacionados con los niveles de formación y especialización del solicitante (Canadá o Australia, por ejemplo), en otros casos se han definido políticas focalizadas dirigidas a captar mano de obra especializada en sectores específicos, como telecomunicaciones o salud (Alemania o Reino Unido, por ejemplo); en algunos casos esa política trata de regular la emigración permanente, mientras en otros se refiere a fórmulas temporales de admisión (como la “green card” de Alemania o la H-1B de Estados Unidos). Cualesquiera que sean sus características, este tipo de política es un segundo factor que alienta el fenómeno de “fuga de cerebros” asociada al fenómeno migratorio.

Un tercer factor que está influyendo en este proceso es el fenómeno de internacionalización creciente de la enseñanza superior. Las potentes Universidades del mundo desarrollado ofrecen programas formativos abiertos a estudiantes procedentes del mundo en desarrollo. Una parte de esa población terminará por quedarse en el país de acogida para desarrollar en él buena parte su vida profesional. En concreto, de los 2,3 millones de estudiantes extranjeros registrados en 2003, el 88% se encontraba matriculado en las universidades de los países desarrollados. Alemania, Francia, el Reino Unido, y sobre todo, Estados Unidos son los países que en mayor medida captan

este contingente de estudiantes extranjeros (gráfico 7). Pues bien, un estudio revela que aproximadamente el 68% de los estudiantes extranjeros de doctorado en Estados Unidos se quedan en el país; y ese porcentaje se mueve entre 45% y el 73% en el caso de los estudiantes de ciencias e ingenierías (Kapur y McHale, 2005).



Fuente: Kritz (2006)

4.2.- Efectos de la pérdida de capital humano

Tradicionalmente, se ha considerado este proceso de pérdida de capital humano como un coste para las posibilidades de desarrollo del país emisor. Se supone que, a través de la emigración, el país emisor está perdiendo una parte significativa de su limitada dotación de capital humano, lo que puede afectar negativamente a sus posibilidades de crecimiento futuras. Los postulados de la nueva teoría del crecimiento, resaltando el papel crucial que el capital humano tiene en la dinámica económica, han fortalecido ese juicio.

Dado el hecho de que buena parte de los procesos formativos se realizan con cargo a los presupuestos públicos, la emigración de personas formadas plantea un problema

adicional, relacionado con la contradicción que puede existir entre el interés privado de quienes emigran y el interés social del país del que proceden. Para los primeros, la emigración se plantea como una oportunidad para mejorar su currículum formativo, sus oportunidades de progreso profesional o de mejora en sus condiciones retributivas. A su vez, para el segundo, la emigración puede constituir una pérdida de parte de las inversiones públicas realizadas en materia educativa, limitando el rendimiento del esfuerzo colectivo. En definitiva, a través de esta vía puede darse la paradoja de que “los pobres estén subsidiando a los ricos” (Kapur y McHale, 2005).

Es este conflicto el que alentó el debate habido a finales de los años sesenta entre Johnson (1968) y Don Patinkin (1968). Un debate en el que se enfrentó la llamada posición “cosmopolita liberal”, en defensa de un orden que permita a toda persona realizar libremente sus opciones (Johnson, 1968), con la posición tildada entonces de “nacionalista”, asociada a la defensa de una cierta rentabilidad social de las inversiones realizadas en materia formativa (Don Patinkin, 1968). Y es esa misma contradicción a la que apela Bhagwati (2003) para justificar la imposición de una tasa a la mano de obra formada que sale del país para desarrollar su ejercicio profesional en el exterior, de modo que, a través de ella, se compense parcialmente el esfuerzo social invertido en la formación de esas personas.

Frente a esta visión, hay quienes encuentran factores positivos en la emigración de recursos formados. Dos son los aspectos a los que más centralmente se alude al respecto. En primer lugar, se considera que, a través de la emigración, la población educada accede a niveles de experiencia (o excelencia) que serían difíciles de alcanzar en su país de origen. De este modo, y siempre que se estimule la implicación posterior de los emigrados en actividades formativas, investigadoras o técnicas en su país de origen, la emigración podría constituir una estrategia adecuada para el desarrollo científico y tecnológico del país. A través de la salida de personal experto y de su posterior contratación (o retorno) se estarían importando capacidades que no estarían fácilmente disponibles, de otro modo, para el país emisor. Difícilmente cabría entender, por ejemplo, la concentración de empresas de alta tecnología en torno a Bangalore (India) sin la previa emigración de personal indio formado y desplazado a las Universidades y centros tecnológicos de Estados Unidos; y sería difícil de explicar el

desarrollo de la exportación de servicios médicos de Sudáfrica sin la previa emigración de personal sanitario al Reino Unido.

En segundo lugar, se considera que la posibilidad de emigrar tiende a elevar la rentabilidad del esfuerzo en formación, lo que mejora los incentivos para este tipo de actividades. Se parte de la base de que en un país en desarrollo es limitado el rendimiento asociado a una formación especializada por la baja oportunidad de promoción y de empleo adecuados. Esto hace que sean pocas las personas que emprendan este esfuerzo en materia educativa. La posibilidad de emigración eleva el rendimiento esperado del proceso formativo, haciendo que sean más los que realicen el esfuerzo, aunque sea con la pretensión de salir del país. El hecho de que sólo una parte lo consiga, hace que, en conjunto, el país pueda estar mejor que si se anulase la posibilidad de emigración (Meyer y Brown, 1999)¹⁶.

Aun cuando estas posiciones no estén libres de objeciones, apuntan a la complejidad del fenómeno que aquí se considera. Al fin, una elevación de las posibilidades de emigrar genera efectos de signo contradictorio, ya que si por una parte eleva los incentivos a la formación de capital humano, por otra reduce el stock de capital humano disponible por el país. Lo que sugiere: i) en primer lugar, que el óptimo es posible que no coincida con una probabilidad de emigrar igual a cero; ii) pero, en segundo lugar, que una excesiva fuga de capital humano puede hacer que los costes del proceso resulten excesivos. Una sencilla modelización del fenómeno confirma esta hipótesis, sugiriendo una relación en forma de U invertida entre la probabilidad de emigrar y valor esperado de las rentas derivadas del personal cualificado (Recuadro 3).

Recuadro 3: Migración y capital humano

La probabilidad de emigrar tiene efectos de distinto signo sobre el proceso de acumulación de capital humano de un país. Al elevarse la probabilidad de emigrar se incrementa, por una parte, los rendimientos ex ante del capital humano, pero se incrementa, por otra, la pérdida de capital humano acumulado. La relación es compleja. Para ello considérese que el valor de las rentas esperadas depende de la productividad (a) del capital humano invertido (h), y de la tasa de descuento (r). Si emigra obtendrá un rendimiento (a^f) distinta de la productividad nacional. De este modo el valor de las

¹⁶ Cabría interpretar de este modo la tasa tan elevada de emigración de médicos, por ejemplo, de Jamaica hacia Estados Unidos. En parte, hay personas que estudian medicina para tener una vía de acceso a Estados Unidos, pero este hecho permite la generación de una clase médica en el país.

rentas esperadas se puede representar como:

$$V = \frac{1}{1+r} \left[ah + (1-m)V + m \frac{a^f h}{r} \right]$$

Es decir, operando

$$V = \frac{1}{r+m} \left(ah + \frac{ma^f h}{r} \right)$$

Si se admite una función sencilla de costes del proceso educativo del tipo:

$$C = \frac{1}{2} h^2$$

Las condiciones de maximización son:

$$h^* = \frac{1}{r+m} \left(a + \frac{ma^f}{r} \right)$$

La probabilidad de emigrar (m) influye con doble signo en la condición de equilibrio de h.

Como es lógico, a una probabilidad de emigrar dada, el diferencial en las respectivas productividades es lo que determina el esfuerzo inversor en capital humano:

$$\frac{\partial h}{\partial m} = \frac{1}{(r+m)^2} (a^f - a)$$

El juego de factores contradictorios antes mencionado (al igual que la argumentación del Recuadro 3) parten de considerar el capital humano como un factor esencialmente homogéneo y regido por criterios de competencia perfecta en los mercados. Es claro que ello comporta una simplificación excesiva. El abandono de estos supuestos comporta algunas matices de interés para valorar el fenómeno. Cinco son los que se quieren señalar aquí:

- En primer lugar, la posibilidad de emigrar no sólo afecta a la dinámica de generación de capital humano, sino también al tipo de capital humano que se promueve. Porque lejos de ser homogéneo, el capital humano es un activo altamente específico, teniendo muy bajo grado de sustituibilidad entre sus distintas variedades. La pérdida de recursos humanos en un sector (profesionales de la medicina, por ejemplo) no puede ser compensado por la disponibilidad de recursos en otro (por ejemplo, ingenieros). Pues bien, el estímulo que la emigración proporciona afecta de manera distinta a los diversos componentes del capital humano, beneficiando a aquellos que son más fácilmente móviles, a los que son transferibles sin costes por encima de las fronteras nacionales. Lo

que explica que sean capacidades altamente internacionalizadas como las relacionadas con la telecomunicaciones, por ejemplo, las afectadas por este fenómeno y no tanto a aquellas otras que tienen un carácter más idiosincrásico (como el conocimiento de leyes, por ejemplo).

- En segundo lugar, la pérdida de recursos especializados a través de la emigración eleva la capacidad negociadora –y, por tanto, las retribuciones- de los especialistas que se quedan en el país. En la medida en que estos sectores estén entre los tramos más elevados de renta, el proceso dará lugar a un incremento de la desigualdad en el país de origen. Incluso, la desigualdad social sostenida se pretende justificar, en ocasiones, como una respuesta obligada para contener la sangría de especialistas. Es el caso, por ejemplo, de Brasil, cuyo baja pérdida de capital humano se pone en relación en ocasiones con la concentración de renta que disfrutaban los sectores de alta especialización.
- En tercer lugar, los sectores profesionales aportan una base significativa en la recaudación fiscal de cualquier economía. Por ello, si un país está padeciendo una sangría de profesionales cualificados, estará también reduciendo de forma notable sus posibilidades recaudatorias. Por ejemplo, en un estudio referido a India, Desai, Kapur y McHale (2003) estiman que la pérdida fiscal derivada de la pérdida de recursos humanos cualificados a través de la emigración alcanza una proporción que está entre el 0,24% y el 0,58% PNB del país. Se trata de una pérdida importante a añadir a la que deriva de la inversión pública empleada en la formación de esas personas.
- En cuarto lugar, hay ciertos rasgos del capital humano que lo hacen de notable relevancia para el conjunto de la actividad económica. Así, en primer lugar, una de las características básicas del conocimiento es su posibilidad de difusión, de generación de efectos de derrame, de promoción de externalidades que benefician al conjunto del sistema económico. En segundo lugar, en ciertas actividades el capital humano se presenta como complementario a otros factores productivos (como el capital físico), lo que quiere decir que sin una cierta dosis de especialistas difícilmente se sostendrá la actividad productiva. Y, por último, también se atribuye a la inversión en capital humano ciertas discontinuidades que conviene considerar, en la medida en que determina umbrales de inversión requerida para ser plenamente efectiva. Todos estas características - externalidades, complementariedades e indivisibilidades- hacen que la pérdida

de capital humano pueda tener un efecto mayor que el mero valor del capital humano perdido, en la medida en que afecta a otras actividades y procesos de la vida económica.

- Por último, el capital humano constituye un factor básico en la construcción de instituciones en una sociedad (Kapur y McHale, 2005). Aunque no se conoce mucho acerca de la dinámica de creación y cambio de las instituciones, todo sugiere que se trata de un proceso altamente intensivo en capital humano. Desde esta perspectiva, la sangría que puede originar la emigración de personal cualificado puede tener un coste también en términos de calidad del marco institucional disponible para el país en cuestión. En la medida en que las instituciones constituyen un factor relevante en la explicación del desarrollo, la pérdida de capital humano podría afectar, también por esta vía a las posibilidades de progreso.

5.- Codesarrollo: hacia un nuevo enfoque

5.1.- A la búsqueda de una definición

Al comienzo de este trabajo (epígrafe 1) se cuestionaba aquella idea originaria con la que apareció asociado en su momento el término codesarrollo. Una de las razones para la crítica era el inadecuado diagnóstico que aquella concepción hacía del marco de estímulos en el que operan los agentes implicados en las corrientes migratorias. Por ello, se han tratado de identificar (epígrafe 2) los principales factores –preferentemente económicos- que condicionan las decisiones migratorias. De forma adicional, se han considerado también aquellos efectos que de una forma más visible genera la emigración y que condicionan las posibilidades de desarrollo de los países emisores, estudiando el papel de las remesas (epígrafe 3) y la pérdida de capital humano (epígrafe 4). El análisis de este conjunto de aspectos permite confirmar que existe un espacio posible para la coincidencia entre las tendencias de cambio que desata la emigración y aquellas que pueden ser funcionales al proceso de desarrollo, tanto de los países receptores como, muy especialmente, de las sociedades emisoras. Sobre ese espacio debiera constituirse una visión renovada del concepto de codesarrollo. Una concepción

no necesariamente asociada a una única y predeterminada estrategia, sino al conjunto de aquellas respuestas que, a partir del reconocimiento de ese ámbito de coincidencia, amplía las posibilidades de desarrollo que la emigración propicia para las sociedades implicadas.

De lo dicho se desprende que, si hay espacio para el codesarrollo, éste debiera estar relacionado con el *conjunto de estrategias, políticas e instrumentos que pretenden maximizar el contenido de desarrollo de la experiencia migratoria, tomando en cuenta sus actores, ámbitos de acción y potenciales impactos*. Dicho de otro modo, se trata de extraer del hecho migratorio sus máximas potencialidades de promoción de progreso tanto para el país receptor como, especialmente, para el país emisor.

Esta visión se distancia de aquella originaria que asociaba el codesarrollo con un mecanismo de gestión integral de los flujos. Desde la perspectiva que aquí se plantea, el propósito que debiera inspirar el codesarrollo no es ni la contención de las entradas ni la promoción activa de los retornos, sino el fortalecimiento de los efectos redistributivos que cabe derivar del fenómeno migratorio. Frente a otras concepciones, lo relevante de la que se ofrece no es, por tanto, quién despliegue la acción (es decir, si hay una implicación directa y protagonista del emigrante) ni siquiera dónde se hace (si en el país de destino, en el de origen o en ambos), sino el objetivo de maximizar las potencialidades de desarrollo que encierra el hecho migratorio, cualquiera que sea el actor implicado¹⁷.

De la definición ofrecida se extraen algunos rasgos que pueden ayudar a caracterizar una iniciativa de codesarrollo. Tres son los que se quieren resaltar aquí:

- En primer lugar, el codesarrollo comporta una acción deliberada de los actores (públicos o privados) para potenciar las dimensiones (y efectos) de desarrollo de los procesos migratorios. No es, por tanto, un mero resultado espontáneo del comportamiento autónomo de los agentes de acuerdo con los estímulos que el

¹⁷ Por ejemplo, esta definición es algo más amplia que la que recogía la iniciativa legislativa discutida en el Congreso español, que acogía bajo el rótulo de codesarrollo “el conjunto de acciones que impulsadas por las administraciones públicas, las organizaciones no gubernamentales para el desarrollo u otras organizaciones y asociaciones de carácter social, pretendan vincular las comunidades de inmigrantes residentes en España con el desarrollo social y económico de sus países de origen ..”. En esta iniciativa legislativa se define el codesarrollo en función de la presencia directa de las comunidades de emigrantes en las acciones, en la propuesta que aquí se hace lo relevante es el objetivo de desarrollo de las acciones y no tanto quien las desarrolle.

mercado propicia, sino una política (un marco específico de incentivos, por tanto) orientada a propiciar determinados comportamientos que se consideran deseables. Desde esta perspectiva, el diseño de una política de codesarrollo comporta un cierto problema de acción colectiva; y como tal está sometida a las mismas dificultades que caracterizan este tipo de acciones (definición correcta de estímulos para evitar free-riders). Al tiempo, al suponer una acción deliberada entre países ricos y pobres para ampliar las oportunidades progreso de estos últimos, cae dentro del amplio campo de la cooperación para el desarrollo (aunque no necesariamente comporte en todos los casos ayuda al desarrollo).

- En segundo lugar, acorde a lo señalado, una acción de codesarrollo, para que lo sea, debe implicar un beneficio en términos de desarrollo para el país emisor: un beneficio asociado al hecho migratorio que no se hubiese producido (o, al menos, no se hubiese producido del mismo modo) en ausencia de la intervención en materia de codesarrollo. Quiere esto decir que no caen dentro de ese rótulo aquellas acciones que meramente pretendan, por ejemplo, garantizar la seguridad en la fronteras de los países receptores: el objetivo de desarrollo debe ser manifiesto.
- En tercer lugar, una acción de codesarrollo debe implicar, de algún modo, a los actores relevantes del proceso migratorio. Por supuesto, los emigrantes son los principales agentes de ese proceso, pero existen otros actores que son partícipes relevantes del hecho migratorio que podrían estar implicados en una acción de codesarrollo, como, por ejemplo, las empresas remesadoras, las autoridades e los países de origen y destino, organizaciones de la diáspora u otras organizaciones de la sociedad civil.

Como parte de la cooperación internacional, el codesarrollo debiera beneficiarse de la doctrina que la comunidad internacional ha ido generando en torno a aquel ámbito de la acción pública. Los objetivos, principios y buenas prácticas de la cooperación debieran afectar también a las acciones de codesarrollo. Los objetivos de lucha contra la pobreza, promoción de la equidad de género, defensa de los derechos humanos y sostenibilidad ambiental debieran estar presentes como propósitos del codesarrollo, en tanto que marco normativo de lo que hoy se entiende como proceso de desarrollo. Al tiempo, aquellos principios que la experiencia ha ido destilando como buenas prácticas de la cooperación

internacional, como los principios de asociación, apropiación y participación social de los implicados, debieran inspirar también las acciones de codesarrollo. Lo que no es sino una forma de subrayar el hecho de que también el codesarrollo constituye una vía de intervención para ampliar las posibilidades de desarrollo de los países emisores de emigración.

4.2.- Líneas de trabajo

Dada la complejidad de factores que pone en marcha el fenómeno migratorio y sus múltiples y variados impactos, no cabe limitar el ámbito de acción del codesarrollo a una única línea de trabajo o a un único resorte instrumental. El espacio para el despliegue de acciones de codesarrollo es amplio, afectando a instituciones y políticas de los países emisor y receptor y a la propia comunidad de emigrantes. Para presentar algunas reflexiones y líneas de trabajo al respecto, se ordenará la exposición en torno a cuatro grandes apartados: i) algunos supuestos básicos de partida; ii) acciones orientadas a relajar la presión migratoria; iii) medidas para potenciar los factores positivos (y atenuar los negativos) asociados a la emigración; y iv) apoyo a las acciones de la sociedad civil.

a) Supuestos de partida

Alude este primer apartado a aquellos supuestos previos que debieran ser admitidos como puntos de partida por toda acción pública en materia de emigración. Se trata de los cinco siguientes principios:

1.- El derecho de los Estados

En principio, como reconoce Naciones Unidas (2006), los Estados tienen el derecho a fijar las normas que regulan la entrada de un extranjero en su territorio, los regímenes de contratación laboral que rigen en su seno y la normativa de acceso a la residencia, todo ello en conformidad con el marco internacional convenido y con los derechos reconocidos de las personas. Son los Estados, por tanto, los que tienen la capacidad de establecer los criterios que rigen sus respectivas políticas migratorias. No obstante, en el desarrollo de este derecho debiera tenerse en cuenta, cuando menos, los siguientes dos condicionantes: i) en primer lugar, la obligación que el conjunto de los países tiene en

establecer un orden internacional justo, que brinde oportunidades de progreso a todos los países, especialmente los más pobres; ii) en segundo lugar, el tono dominante de la época, que viene caracterizado por la creciente interdependencia entre países y la mayor apertura a los flujos y transacciones internacionales. Ambos condicionantes apuntan a la necesidad de contemplar la emigración como una manifestación más del proceso de interdependencia internacional en un mundo altamente desigual. Lo que no se corresponde con respuestas de política migratoria que vengan inspiradas por marcos excesivamente restrictivos.

2.- Los derechos de los migrantes

Los Estados implicados en los procesos migratorios (emisor, receptor y en tránsito) tienen la obligación de respetar y hacer respetar los derechos de los migrantes. En la medida en que se trata de un colectivo altamente vulnerable, los Estados deben tomar las medidas que se requieran para perseguir las violaciones que se produzcan a los derechos de los migrantes, en cualquier ámbito que se produzcan. En esta línea, los Estados están obligados a perseguir la trata de personas y el contrabando de migrantes, a prevenir la explotación y a combatir todas las formas de contratación ilegal. Al tiempo, los migrantes están obligados a respetar la normativa de los países de acogida.

3.- Oportunidad de desarrollo

La emigración, adecuadamente regulada, constituye un factor promotor de mejoras de eficiencia notables a escala internacional, incluso más poderosas que el comercio; y puede constituir un mecanismo corrector de las desigualdades internacionales. Establecer un mundo más abierto a una emigración ordenada puede constituir un factor de progreso y equidad en el sistema internacional. Alcanzar ese objetivo puede ser de especial relevancia para los países en desarrollo, en la medida en que, a través de la emigración, los países acceden a recursos y capacidades que pueden ser funcionales a sus respectivas estrategias de desarrollo. Todo ello sugiere la necesidad de promover, en los países emisores y receptores, una más estrecha y consciente vinculación entre la regulación migratoria y las estrategias de desarrollo.

4.- Necesidad para los países desarrollados

Para buena parte de los países desarrollados la emigración constituye una necesidad, en tanto que cubre vacíos en su mercado laboral y atenúa las consecuencias del

envejecimiento demográfico. En particular estas necesidades de recursos humanos se perciben en dos segmentos básicos: en los empleos de baja cualificación y en ciertos puestos para personal altamente especializado. Los países desarrollados están obligados a desplegar una política migratoria que sea coherente con esas necesidades y aborde el tema desde una perspectiva integral. Es decir, una política que no sólo contemple el control de los flujos en frontera, sino que también intente planificar las posibilidades de admisión ordenada de inmigrantes, el tratamiento de la población indocumentada, la garantía de derechos para la población afectada, el combate de las redes ilegales asociadas al movimiento de personas, la política de integración del inmigrante y las acciones dirigidas a la opinión pública para que entienda la contribución de los inmigrantes.

5.- Una responsabilidad colectiva

Los elevados niveles de integración internacional alcanzados convierten a la regulación migratoria en un ámbito crecientemente global. No sólo porque implica a un número cada vez más amplios de países (en su múltiple condición de emisores, receptores o de tránsito), sino también porque la dimensión del fenómeno trasciende las capacidades de regulación efectivas de cualquier país en solitario. Al igual que en otros ámbitos, de no configurarse una respuesta coordinada a escala internacional se estará abriendo espacio a comportamientos oportunistas. La acción coordinada a escala internacional se hace, por tanto, cada vez más necesaria. En el camino hacia esa respuesta crecientemente multilateral puede ser de interés avanzar en acuerdos de carácter regional, siempre más fáciles de definir.

b) Atenuar la presión migratoria desordenada

Es difícil que una estrategia de codesarrollo pueda ser eficaz y rinda frutos en un contexto de aguda y desordenada presión migratoria. Si se quiere tener una política que saque provecho de la emigración, necesariamente debe relajarse la presión migratoria, actuando sobre los factores que la motivan. Dada la naturaleza de estos factores, habrá que recurrir a medidas que difícilmente rendirán frutos sino es en un contexto de medio y largo plazo. No obstante, se trata de medidas necesarias si se quiere que la decisión migratoria se produzca en un contexto de mayor libertad para las personas afectadas y si

se pretende una mayor ordenación de los flujos en beneficio de todos. A este respecto, cinco son los ámbitos de trabajo que se sugieren:

1.- Política migratoria y coherencia de políticas en los receptores

El análisis de las causas de la emigración pone en evidencia que, en un entorno crecientemente abierto, las ventajas que a un país le proporciona una abundante dotación de recursos humanos las puede rentabilizar bien en origen, a través de la producción y el comercio internacional, bien a permitiendo el desplazamiento de esos recursos para que sean productivos en otros países. La emigración, por tanto, constituye una salida tanto más obligada cuanto limitadas sean las posibilidades que los países en desarrollo tienen para hacer un uso productivo de su abundante población en edad laboral. Lo que apunta hacia la necesidad de ampliar las oportunidades de desarrollo de los países emisores de emigración. Una parte de esa tarea recae sobre la comunidad internacional, que ha de generar las condiciones de entorno para que esas oportunidades puedan ampliarse. A este respecto, una más decidida reducción de los niveles de protección de los mercados del Norte, el establecimiento de mecanismos de apoyo a las inversiones en países en desarrollo, la fijación de una normativa que facilite el acceso al conocimiento tecnológico, y una más generosa política de alivio de la deuda externa pueden ser vías necesarias para atenuar las presiones migratorias. En suma, o se exporta desarrollo por parte de los países ricos o éstos acabarán por importar las penurias que genera su carencia, lo que sugiere la necesidad de avanzar hacia una mayor coherencia de políticas en términos de desarrollo.

2.- Evolución económica de los países emisores

El análisis de las causas de la emigración revela que la presión migratoria se acentúa cuando las expectativas de progreso económico en el país de origen se degradan. El estancamiento prolongado o la inestabilidad recurrente no sólo ayudan a expulsar población, al impedir la generación de empleo estable, sino también actúan deprimiendo el valor actual en origen de las rentas esperadas por el potencial emigrante en el futuro, acentuando el diferencial que alienta la emigración. Por este motivo, es importante que los países emisores de emigración mantengan una política que estimule el crecimiento económico sano y preserve la estabilidad macroeconómica y política. La comunidad internacional debe apoyar los esfuerzos de los países por mantener esa política de estabilidad y crecimiento. Aunque alcanzar esos objetivos no garantiza que la presión

migratoria desordenada desaparezca, sin esos requisitos ese objetivo se convertirá en inalcanzable.

3.- Orientación de la ayuda internacional

Aunque los estudios revelan que hay diversos factores que influyen en la emigración, hay tres en el país de origen que se revelan especialmente relevantes: i) la capacidad de generación de empleo asociada al modelo de crecimiento que se siga; ii) la existencia de un sistema financiero accesible a los sectores más pobres; y iii) la existencia de instituciones legítimas y eficaces que promuevan una acción colectiva de calidad. Si se quiere atenuar la presión migratoria, la ayuda internacional debiera incidir muy especialmente sobre esos tres factores. En primer lugar, debe estimularse el crecimiento de aquellos sectores económicos con mayor capacidad de poner en uso productivo y eficiente la abundante mano de obra disponible en los países emisores. En segundo lugar, debe promoverse la consolidación de un sistema financiero local (de banca y seguros) que sea accesible a los potenciales emigrantes, ya sea favoreciendo la capilaridad y eficacia del sistema financiero formal, ya promoviendo mecanismos informales de créditos, como los que proporcionan las instituciones de microfinanzas. Por último, debe fortalecerse el marco institucional que rige en los países emisores, mejorando su legitimidad, representatividad y capacidad de rendición de cuentas, al objeto de que los ciudadanos encuentren vías institucionalizadas para canalizar su voz e incidir sobre las decisiones colectivas. En la medida en que se avance en esas tres líneas se estarán debilitando factores que actúan de forma muy poderosa sobre las presiones migratorias.

4.- Política migratoria en los países emisores

Uno de los problemas básicos que aparece asociado al fenómeno migratorio es el flujo de personas que intentan acceder a los países desarrollados a través de vías ilegales, sometidas al abuso de redes dedicadas al tránsito de personas e incurriendo, en ocasiones, en alto riesgo para sus vidas. La eficacia de las políticas de vigilancia e impermeabilización de fronteras por parte de los países de acogida tiene sus límites y, además, contribuye a prácticas represivas que, en ocasiones, deterioran el clima de convivencia y pueden ser fuente de trasgresiones de los derechos humanos. Aun cuando sea obligado mantener una política de control de fronteras, es necesario también arbitrar una respuesta más coherente que implique a los países emisores en el diseño de una

política migratoria eficaz. Esa política no puede limitarse, como en ocasiones se pretende, a una demanda retórica para que los países afectados hagan un efectivo control en origen de los flujos. La mera apelación a las penurias y riesgos que sufre la población indocumentada no suele constituir razón suficiente para que gobiernos y potenciales emigrantes renuncien voluntariamente a los beneficios que encierra la emigración. Frente a esos potenciales beneficios ni siquiera la promesa de la ayuda internacional constituye una alternativa razonable, dada la disparidad de las cifras manejadas en cada caso¹⁸. Como en otros ámbitos de la vida social, las políticas sólo son eficaces cuando definen un marco claro y previsible de estímulos y de penalizaciones -de “palo y zanahoria”-, que condiciona el comportamiento de los agentes. No basta sólo con negociar con los gobiernos: es necesario también generar un marco de estímulos que module el comportamiento de los potenciales emigrantes. Lo que requiere: i) que exista una vía razonable de acceso a la emigración, que establezca cuantías apropiadas y criterios de admisión objetivos; ii) que haya una política de beneficios previsibles y programados para los emigrantes (y sus familias) que acceden por medios legales a sus destinos; y iii) que se propicie una implicación de los gobiernos de los países emisores, con apoyo de los receptores, en la administración de esos beneficios, a cambio de su directa implicación en el diseño y ejecución de esa política migratoria.

c) Potenciar los elementos positivos y atenuar los factores negativos

Una buena parte de las acciones de codesarrollo debieran estar dirigidas a potenciar los elementos positivos y atenuar los negativos que, desde la perspectiva del desarrollo, la emigración pone en juego. Entre los ámbitos más relevantes al respecto estarían los siete siguientes:

1.- Reducir los costes de transacción de las remesas

Las remesas constituyen uno de los más visibles efectos positivos de la emigración. No obstante, se podría ampliar su impacto a través de medidas que redujesen los costes de transacción asociados al envío de las transferencias, al objeto de garantizar que el

¹⁸ Piénsese, por ejemplo, que las remesas que se reciben en R. Dominicana multiplican por 20 la cifras de ayuda que ese país recibe; y que esa ratio es de 10 en el caso de El Salvador o Costa Rica y de 7 en Marruecos.

máximo de los recursos llegan a los beneficiarios finales. A nivel agregado, los costes de transacción son muy variables, en función de las circunstancias de cada caso, pudiéndose mover entre el 8% y el 20% (Orozco, 2002). Parte de esos costes están asociados propiamente al envío y parte a la comisión cambiaria. Las ventajas de eficiencia que se podrían conseguir en este ámbito son notables si el sistema financiero se adaptase a este tipo de transacciones y se incrementase el nivel de competencia en el sector (que, en algunos casos, está altamente monopolizado). Como señala Ratha (2003), sólo con reducir en 5 puntos porcentuales estos costes se obtendría un beneficio cercano a los 3,5 mil millones de dólares. Una vía para avanzar en ese objetivo es promover la creciente bancarización de los ahorros de los migrantes, permitiendo su acceso a los sistemas formales de crédito. Ello comporta, por una parte, una normativa más flexible de apoyo a la acreditación en destino de los inmigrantes para que puedan operar a través de cuentas bancarias (es el caso, por ejemplo, del acceso a tarjeta consular para permitir a los mexicanos abrir cuentas en bancos de Estados Unidos) ; y una política más activa de acuerdos de las instituciones financieras en el país de acogida con entidades delegadas en origen, para garantizar la llegada de los ahorros a los familiares.

2.- Apoyo a una orientación más eficiente de las remesas

Las remesas constituyen recursos privados, por lo que su uso vendrá determinado por las preferencias y decisiones de sus legítimos propietarios. No obstante, es posible desplegar acciones que, sin limitar ese derecho, permitan aprovechar de forma más plena las posibilidades productivas que las remesas encierran. A este respecto, podría ser de interés implicar a las Administraciones Públicas del país de origen y a las Agencias de Cooperación del país de destino en un uso más productivo de las remesas, estimulando con recursos públicos sus posibilidades de orientación inversora. Existen experiencias de interés en este ámbito: por ejemplo, el Estado de Guanajuato, en México, ha puesto en marcha un programa *-Mi Comunidad-* para atraer y dar orientación productiva a las remesas, apoyadas con dinero público, para lo que se ha establecido relación con las comunidades de emigrantes de Guanajuato radicadas en Estados Unidos. De igual modo, en el Estado de Zacatecas se ha puesto en marcha el programa *tres por uno*, por el cual por cada dólar de remesas, se añaden tres dólares procedentes de los gobiernos local, federal y estatal, con el objetivo de financiar bienes públicos locales y pequeñas infraestructuras. El apoyo público puede estar dirigido

también a crear las instituciones (como cooperativas e instituciones microfinancieras) que alientan un uso de las remesas para la generación de tejido productivo. Es el caso, por ejemplo, de una canalización de remesas a través de instituciones financieras que respalden programas de microcréditos dirigidos a la creación de microempresas. Hay estudios que confirman esta posibilidad: por ejemplo, se estima que las remesas procedentes de Estados Unidos son responsables de cerca del 20% del capital invertido en microempresas en los sectores urbanos de México (Woodruff y Zenteno, 2001).

3.- Potenciación de los programas de migración temporal

Uno de los costes más relevantes de la emigración para el país emisor es la pérdida de recursos humanos valiosos. Una forma de atenuar ese coste es desarrollar programas más activos de migración temporal. De este modo el país receptor podría obtener los recursos humanos que necesita en condiciones de legalidad, el emigrante alcanzaría su propósito de acumular experiencia y recursos válidos para su posterior retorno y el país emisor podría beneficiarse de la emigración sin perder recursos humanos que se consideran valiosos. Para que esta fórmula funcione es necesario: i) que las visas obtenidas por esta vía tengan un límite para su renovación, para asegurar que el retorno se produce; ii) que el período de duración de la visa sea suficiente como para permitir un adecuado aprovechamiento de la experiencia por parte del emigrante (por ejemplo, tres a cinco años); y iii) que los beneficios asociados a la protección social que gane el trabajador sean trasladables internacionalmente. Adicionalmente, podría considerarse la aplicación de otras fórmulas complementarias para facilitar el retorno, como, por ejemplo, el establecimiento de cuentas de ahorro, bonificadas fiscalmente, para ser invertidas en su país de origen en el momento del retorno. Todo ello ayudaría a fijar el compromiso del emigrante con la posterior vuelta a su país.

4.- Regular las estancias permanentes

Aun cuando la emigración temporal es una vía a desarrollar más activamente, conviene admitir que no constituye más que una solución parcial al problema: los países receptores deben prever la existencia de un colectivo de emigrantes de largo plazo, que persiguen radicarse en el país de destino por largo tiempo, accediendo a empleos seguros. Conscientes de este hecho, los países receptores tienen que hacer una programación realista de las necesidades de sus mercados laborales y de su capacidad

de absorción de la población inmigrante. El intento de subestimar esas necesidades a lo único que conduce es al embolsamiento de una abundante población indocumentada, que trabaja en condiciones ilegales, sin poder acceder a los derechos propios de su implicación laboral. En todo caso, el establecimiento de una normativa clara de acceso a las condiciones de residente no debiera cerrar las posibilidades de retorno, sin que ello comporte la pérdida de esa “opción de valor” de una vuelta al país de acogida si la vuelta a su país de origen no resultase exitosa.

5.- Invertir en la formación de los inmigrantes

Una forma de potenciar los efectos positivos de la emigración es a través de una más activa y vigorosa política de integración del inmigrante y de inversión en sus capacidades, de modo que se convierta en sujeto pleno de derechos y pueda desplegar todas sus potencialidades como agente económico activo. Este objetivo comporta en los países receptores no sólo combatir todo factor de exclusión o de discriminación, sino también una política activa de respeto a la diversidad cultural y de garantía de los derechos ciudadanos para los inmigrantes documentados. Al tiempo, que deben promoverse aquellas políticas de formación y de protección social que permitan al inmigrante un desarrollo más pleno de sus capacidades. Se trata, en suma, de que el emigrante esté en condiciones de maximizar las posibilidades de acumulación de activos que le brinda su experiencia migratoria, tanto para el desarrollo de su vida activa en el país de acogida como para su eventual retorno.

6.- Contener la fuga de cerebros y la pérdida de capital humano

Como es sabido, uno de los costes del proceso migratorio está asociado a la pérdida de capital humano que sufre el país emisor. Atenuar esa pérdida debe ser compatible con el ejercicio de libertad que suponer permitir que las personas aprovechen aquellas opciones que les resulten más deseables. Poner barreras legales al movimiento de personal cualificado no sólo atenta contra la eficiencia, sino también contra un principio básico de respeto a la libertad. No obstante, respetando ese derecho, los países emisores y receptores podrían poner en marcha acciones destinadas a atenuar el coste que pueda suponer esa pérdida de capital humano. En concreto, en primer lugar, los países receptores debieran evitar apelar a recursos humanos de países que padecen severas carencias, especialmente cuando se refieren a sectores cruciales para las condiciones sociales de su población (como el sanitario); y, al tiempo, en aquellos casos que esté

justificada la demanda de mano de obra cualificada, podrían apelar en mayor medida a fórmulas de contratación temporal que garanticen el retorno de los recursos humanos tras un periodo razonable en el país de acogida. En segundo lugar, los países emisores debieran poner en marcha políticas activas para aprovechar la diáspora en beneficio propio, tratando, al tiempo, de animar el retorno productivo de la mano de obra especializada formada en la emigración. En tercer lugar, receptores y emisores debieran acordar fórmulas de compensación que permitiesen a los países emisores resarcirse, aunque sea parcialmente, de la inversión realizada en los especialistas que emigran. Entre las vías de compensación posibles, cabría pensar en las tres siguientes: i) apelar a fórmulas semejantes a las cláusulas de rescisión, que se paguen a la institución de donde procede (o donde se formó) el emigrante por parte de la institución que lo contrata; ii) recurrir a mecanismos para compartir entre gobierno receptor y emisor los impuestos que se deriven de la actividad del emigrante durante el período de vigencia de su contrato temporal; y iii) establecer en los países emisores un sistema fiscal (semejante al norteamericano) que grave al individuo, cualquiera que sea el lugar donde temporalmente esté obteniendo sus rentas. Finalmente, los países emisores debieran proponerse poner en marcha, con apoyo de la ayuda internacional, una política de mejora de los centros nacionales de formación e investigación, para evitar que la emigración se convierta en la única alternativa para obtener una formación de calidad en esos ámbitos. En ese ámbito pueden ser de interés las iniciativas orientadas a crear en los países en desarrollo centros asociados de las Universidades del Norte, para asegurar una formación exigente sin necesidad de que los alumnos se desplacen fuera de sus respectivos países

7.- Doble nacionalidad

El criterio de acceso a la doble nacionalidad ha cambiado mucho en los últimos años, promoviéndose una mayor flexibilidad normativa. En general, los países emisores juzgan el recurso a la doble nacionalidad como una oportunidad, no sólo por la seguridad jurídica que brinda a sus nacionales residentes en el exterior, sino también por las posibilidades que les proporciona para incidir políticamente en las decisiones del país de acogida en todo aquello que afecte a los intereses de su país de origen. Los países receptores de inmigración han sido tradicionalmente más reacios a admitir esa posibilidad, si bien es posible identificar distintas posiciones al respecto. En concreto, en el panorama internacional se aprecian tres diferentes respuestas: i) aquellos países

que mantienen una política relativamente abierta, que descansa en un principio de *ius soli* (Canadá, Francia o el Reino Unido podrían ser ejemplos); ii) países que, aunque siguen el mismo principio, practican políticas más restrictivas (es el caso de Australia o Alemania, por ejemplo); iii) y, finalmente, los que se acogen a un principio de *ius sanguinis*, que normalmente dan lugar a regímenes más restrictivos de acceso a la nacionalidad. Aunque no están muy bien estudiados los efectos sobre la emigración de la doble nacionalidad, parece que su efecto agregado es positivo, en la medida en que fortalece la seguridad jurídica del inmigrante, lo integra más activamente en el país de acogida y le permite plantearse el retorno sin por ello perder la “opción de valor” de su posible vuelta. Por este motivo, los países debieran revisar el estatuto jurídico que siguen en este ámbito, tratando de adaptarlo a las nuevas condiciones que impone la emigración actual.

d) Apoyo a las iniciativas de la sociedad civil

Un último capítulo acoge aquellas iniciativas que la sociedad civil pone en marcha para ampliar las posibilidades de desarrollo de las sociedades emisoras. A este esfuerzo podrían contribuir las instituciones públicas tanto del país emisor como del receptor. En concreto, tres ámbitos de trabajo parecen especialmente relevantes al respecto:

1.- Apoyo a las comunidades de la diáspora

La experiencia internacional revela que las comunidades de la diáspora pueden convertirse en un agente activo muy provechoso de promoción del desarrollo de sus países de origen. Son varias las funciones que pueden desempeñar las comunidades de emigrantes en destino. En la medida en que estén bien asentadas económicamente, pueden implicarse en una acción inversora en sus comunidades de origen, bien sea promoviendo iniciativas privadas, bien alentando inversiones públicas (obras sociales, acciones benéficas, de promoción cultural, etc): sobre esa implicación se asientan iniciativas ya mencionadas como *3x1*. En segundo lugar, las comunidades de origen pueden constituir redes sociales de acogida y protección del nuevo emigrante en destino, apoyando su inserción en el país y respaldando sus derechos en colaboración con las instituciones públicas del país huésped. Y, en tercer lugar, puede actuar como puente entre los intereses económicos de los países de origen y destino de la emigración. Puede ser una fuente de conocimiento del país de origen para las empresas

inversoras del país huésped que se intenten internacionalizar; y puede ser un soporte para el conocimiento y la reputación de las industrias de su país de origen en el mercado donde se encuentra instalado. El estudio de Saxenian (1999) confirma buena parte de estas funciones en el caso de la diáspora india en Silicon Valley¹⁹. Todo ello sugiere la necesidad de que las instituciones de los países de destino y de acogida alienten los procesos de organización de las comunidades de emigrantes y respalden sus iniciativas a favor de sus países de origen.

2.- Apoyo a las acciones de desarrollo en los países de origen

A través de la emigración los países desarrollados acceden a un conocimiento más directo de las carencias que caracterizan a los países emisores. Por ello es natural que tanto las agencias oficiales de desarrollo como las organizaciones de la sociedad civil intenten poner en marcha iniciativas de desarrollo en las comunidades de procedencia de la emigración. El efecto de estas iniciativas en términos de contención de las presiones migratorias será sin duda menor, pero pueden ser muy útiles para mejorar las condiciones de vida de las poblaciones afectadas y para hacer que la emigración sea una opción más libremente elegida y más dignamente vivida por quienes la protagonizan. En este ámbito puede ser de notable interés implicar a las comunidad de inmigrantes y a sus organizaciones en la identificación, formulación y ejecución de los proyectos de desarrollo. A tal efecto, las instituciones financiadoras deberían hacer un reconocimiento más explícito del carácter de agentes de la cooperación que pueden jugar las asociaciones de emigrantes.

3.- Acciones para apoyar las relaciones entre comunidades de origen y destino

Por último, una tercera línea de acción en este campo se refiere al apoyo de las relaciones que se puedan establecer entre comunidades de origen y destino, como consecuencia de la emigración. Como es sabido, la emigración pone en marcha una multiplicidad de relaciones, que ayudan a mantener el vínculo entre comunidades. Es el caso, por ejemplo, de lo que Orozco (2004) llama las cinco T's (turismo, transferencias, transporte, telecomunicaciones y comercio nostálgico): relaciones que se ven impulsadas como consecuencia de existir en el país huésped una amplia diáspora de un

¹⁹ En concreto, los resultados de su encuesta confirman que el 77% tienen amigos que han retornado a la India para montar algún negocio, el 27% viaja regularmente a la India, el 46% ha sido contactado por alguna empresa India y el 23% han invertido en alguna empresa localizada en India.

mismo país de origen. Este tipo de relaciones, que no sólo tienen su traducción económica, debieran impulsarse, para asegurar que la necesaria integración del inmigrante en su lugar de acogida no va en detrimento de las relaciones que mantiene con sus lugares de origen.

BIBLIOGRAFIA

- Adams R.H. (1998): "Remittances, investment, and rural asset accumulation in Pakistan", *Economic Development and Cultural Change*, October, 155-173.
- Adams, R.H. (2003): "International migration, remittances and the brain drain: A study of 24 labour-exporting countries", *World Bank Policy Research Working Paper 3069*, Junio.
- Alonso, J. A. (ed) (2004): *Emigración, pobreza y desarrollo*, Editorial Catarata, Madrid
- Anderson, K. y W. Martin (2005), *Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda*, World Bank, Washington.
- Appleyard, R. (1992): "International migration and development: an unresolved relationship", *International Migration*, vol 30, nº 3/4, 251-66.
- Banco Mundial (2006): "Economic Implications of Remittances and Migration", *Global Economic Prospects*, 2006.
- Barret, A. y Ph. O'Connell (2001): "Is there a wage premium for returning Irish migrants?", *Economic and Social Review*, 32: 1-21.
- Bartel, A.P. (1989): "Where do the new US immigrants live?", *Journal of Labor Economics*, 7 (4): 371-91.
- Bauman, Z. (2003): *Comunidad. En busca de seguridad en un mundo hostil*, Editorial Siglo XXI, Madrid.
- Bhagwati, J. (1991): "Free traders and free immigrationist: strangers or friends?", *Working Paper n° 20*, April, Russell Sage Foundation, New York.
- Bhahwati, J. (2003): "Borders beyond control", *Foreign Affairs*, vol 82, nº 1, pages 98-104.
- Bilsborrow, R.E. y H. Graeme, A.S. Oberai y H. Zlotnik (1997): *International Migration Statistics: Guidelines for improving data collection systems*, ILO, Ginebra.
- Borjas, G. (1992): "Ethnic capital and intergenerational mobility", *Quarterly Journal of Economics*, 107, 123-50.

- Borjas, G. (1994): "The economics of immigration", *Journal of Economic Literature*, 32, December, 1667-717.
- Borjas, G. (1995): "The economic benefits from immigration", *Journal of Economic Perspectives*, n° 9, 3-22.
- Borjas, G. (1995): "Ethnicity, neighbourhoods, and human-capital externalities", *American Economic Review*, vol 85, n° 3, 365-90.
- Borjas, G. y B. Bratsberg (1996): "Who leaves? The outmigration of the foreign-born", *Review of Economics and Statistics* 78: 165:76.
- Carrington, W.J. y E. Detragiache (1998): How big is the brain drain?, *IMF Working Paper 98/102*, International Monetary Fund.
- Clark, X., T.J. Hatton y J.G. Williamson (2002): "Where do US immigrants come from? Policy and sending country fundamentals", *NBER Working Paper 8998*.
- Dessai, M.A., D. Kapur y J. McHale (2001) : The fiscal impact of the brain drain : Indian emigration to the US », *Weekly Political Economy Discussion Paper*, Harvard University.
- Docquier, F. y A. Marfouk (2004): Measuring the international mobility of skilled workers (1990-2000)", *Policy Research Working Paper 3381*, World Bank, Washington.
- Ellerman, D. (2003): "Policy Research on Migration and Development", *World Bank Policy Research Paper*, 3117, Washington.
- Faini, R. (2001): *Development, Trade, and Migration*, International Monetary Fund, mimeografiado.
- Gammeltoft, P. (2002): "Remittances and other financial flows to developing countries", *Working Paper 02/11*, Centre for Development Research, Copenhagen.
- Hamilton, B. y J. Whalley (1984): "Efficiency and distributional implications of global restrictions on labour mobility", *Journal of Development Economics* 14; 61-75.
- Hatton, T. y J. Williamson (2003): "What fundamentals drive world migration?", *Discussion Paper 2003/23*, WIDER.
- Harris, J.R. y M. Todaro (1970) : « Migration, employment, and development : A two sector analysis », *American Economic Review*, 60, 126-42.
- Hirschman, A.O. (1977): *Salida, voz y lealtad*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Hirschman, A.O (1984): "La tolerancia cambiante de la desigualdad del ingreso n el curso del desarrollo económico", en *De la economía a la política y más allá*, Fondo de Cultura Económica, México.

- IADB-MIF (2004): "Sending money home: Remittance to Latin America and the Caribbean", Washington.
- IMF (2005): *World Economic Outlook: Globalization and external imbalances*, Washington.
- Jaeger, D. (2000): "Local labor markets, admission categories, and immigrant location choice", Hunter College, New York.
- Johnson, H. (1968): "An internationalist model", en W. Adams, *The Brain Drain*, Macmillan, Nueva York.
- Kapur, D. y J. McHale (2005) *Give us your best and brightest*, Center for Global Development, Washington.
- Karemera, D., V.I. Oguledo y B. Davis (2000): "A gravity model análisis of international migration to North America", *Applied Economics*, 32: 1745-55.
- Katz, E. y O. Stark (1984): "Migration and Asymmetric Information: Comment", *American Economic Review*, 74, 533-34.
- Ketkar, S. y D. Ratha (2001): "Development financing during a crisis: Securitization of future receivable", *Policy Research Working Paper 2582*, World Bank, Washington.
- Lindert, P.H. y J.G. Williamson (2001) "Does globalization make the world more unequal?", *NBER Working Paper 8228*, National Bureau of Economic Research.
- Maddison, A. (2001): *The World Economy. A millennial perspective*, OECD, Development Centre Studies, Paris.
- Meyer, J.B. y M. Brown (1999): "Scientific diasporas: A new approach to the brain drain", *Discusión Paper*, nº 41, Management of Social Transformations, MOST.
- Moses, J.W. y B. Letnes (2002): "The economic cost to international labour restrictions", *WIDER Conference*, Septiembre de 2002.
- Mundell, R. (1968): *International economics*, Macmillan, New York.
- Murphy, R., A. Shleifer y R. Wishty (1989): "Industrialization and the Big Push", *Journal of Political Economy*, 97, 1003-1026.
- Orozco, M. (2004): "Oportunidades y estrategias para el desarrollo a través de las remesas", en J.A. Alonso (ed), *Emigración, pobreza y desarrollo*, Editorial Catarata, Madrid.
- O'Rourke, K.H. (2001): *Globalization and Inequality: Historical Trends*, Trinity College, Dublin, CEPR y NBER.
- O'Rourke, K.H. y J.G. Williamson (1999): *Globalization and History*, MIT Press Cambridge Mass.

Ozden, C. y M. Schiff, *International Migration, Remittances and the Brain Drain*, New York, Palgrave Macmillan.

Patinkin, D. (1968): "A nationalist model", en W. Adams, *The Brain Drain*, Macmillan, Nueva York.

Puri, S. y T. Ritzema (1999): "Migrant worker remittances, microfinance and the informal economy: prospects and issues", *Working Paper n° 21*, ILO, Ginebra.

Rajan, R. y A. Subramanian (2005): "GAT undermines aid's impact on growth?", *NBER Working Paper 11657*, National Bureau of Economic Research.

Ratha, D. (2003): "Worker remittances: An important and stable source of external development finance", *Global Development Finance*, 2003: 157:75.

Rodrik, D. (1997)

Rosestein-Rodan, P. (1943): "Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe", *Economic Journal* 53, 202-211.

Schiff, M. (1998): *Trade, migration and welfare: The impact of social capital*, Development Economics Department, World Bank.

Sjaastad, L.A. (1962): "The costs and returns of human migration", *Journal of Political Economy*, 70, 80-93.

Solimano, A. (2001): *International migration and the global economic Order: An overview*, Macroeconomics and Growth Development Economics Research Group, World Bank.

Stark, O. (1984): "Rural-urban migration in LDCs: A relative deprivation approach", *Economic Development Change*, vol 32, n° 3, 475-86.

Stark, O. (2003): "Rethinking the brain drain", *World Development*, 32 (1): 15-22.

Stark, O. y D.E. Bloom (1985): "", *American Economic Review*, 75.

Stark, O. y D. Levhari (1982): "On migration and risk in LDCs", *Economic Development and Cultural Change* vol 31, n° 1, 191-96.

Stark, O. y R. Lucas (1988): "Migration, remittances, and the family", *Economic Development and Cultural Change*, 36: 465-81.

Stark, O. y S. Yitzhaki (1988): "Labour migration as a response to relative deprivation", *Journal of Population Economics*, 1, 57-70

Stiglitz, J.E. (1974): "Alternative theories of wage determination and unemployment in LDCs: The labour turnover model", *Quarterly Journal of Economics* vol. 88, n° 2, 194-227.

- Stiglitz, J.E. (2002): *El malestar en la globalización*, Editorial Taurus, Madrid.
- Sutcliffe, B. (1998): *Nacido en otra parte. Un ensayo sobre la migración internacional, el desarrollo y la equidad*, Hegoa, Bilbao.
- Todaro, M.P. (1968): “An analysis of industrialization, employment and unemployment in LDCs”, *Yale Economic Essays* vol 8 n° 2, 329-492.
- Todaro, M. P. (1969): “A model of labour emigration and urban unemployment in less developed countries”, *American Economic Review*, vol 59, n° 1, 138-148.
- Williamson, J.H. (1997): “Globalization and inequality: past and present”, *World Bank Research Observer* 12: 117:35.
- Woodruff, Ch. Y R. Zenteno (2001): “Remittances and microenterprises in Mexico”, Universidad de California.
- Yang, D. Y C. Martínez (2005): “Remittances and poverty in migrants’ home areas: Evidences from the Philippines”, en C. Ozden y M. Schiff, *International Migration, Remittances and the Brain Drain*, New York, Palgrave Macmillan.