

Microfinanciamiento e instituciones financieras para el desarrollo de comunidades de origen de trabajadores migrantes en México y América Latina	Título
García Zamora, Rodolfo - Autor/a;	Autor(es)
Reforma financiera en América Latina	En:
Buenos Aires	Lugar
CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales	Editorial/Editor
2006	Fecha
	Colección
Política Económica; Instituciones Financieras; Finanzas Internacionales; Reforma Económica; Política Financiera; Mexico;	Temas
Capítulo de Libro	Tipo de documento
"http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/clacso/coediciones/20100825024623/7zamora.pdf"	URL
Reconocimiento-No comercial-Sin obras derivadas 2.0 Genérica http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.0/deed.es	Licencia

Segui buscando en la Red de Bibliotecas Virtuales de CLACSO  
<http://biblioteca.clacso.edu.ar>

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO)  
 Conselho Latino-americano de Ciências Sociais (CLACSO)  
 Latin American Council of Social Sciences (CLACSO)  
[www.clacso.edu.ar](http://www.clacso.edu.ar)



Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales  
 Conselho Latino-americano de Ciências Sociais  
 Latin American Council of Social Sciences



García Zamora, Rodolfo. Microfinanciamiento e instituciones financieras para el desarrollo de comunidades de origen de trabajadores migrantes de México y América Latina. En publicación: Reforma financiera en América Latina. Eugenia Corre y Alicia Girón. CLACSO, Consejo Latinoamericano de

RODOLFO GARCÍA ZAMORA\*

## MICROFINANCIAMIENTO E INSTITUCIONES FINANCIERAS PARA EL DESARROLLO DE COMUNIDADES DE ORIGEN DE TRABAJADORES MIGRANTES EN MÉXICO Y AMÉRICA LATINA \*\*

Ciencias Sociales, Buenos Aires, Argentina. 2006. ISBN: 987-1183-42-9. Disponible en la web: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/edicion/correa/zamora.pdf>

Fuente: Red de Bibliotecas Virtuales de Ciencias Sociales de América Latina y el Caribe de la Red CLACSO

### INTRODUCCIÓN

Los tres indicadores más relevantes del crecimiento inusitado de la emigración internacional a EE.UU. son: el volumen de migrantes –provenientes de un buen número de países de América Latina y con destino a todos los estados de EE.UU.–; el incremento sustancial en el monto de las remesas; y el mayor impacto de las organizaciones de migrantes, tanto en EE.UU. como en sus comunidades de origen.

En efecto, sobre el volumen de mexicanos migrantes anuales hacia el país del norte se estima que en los últimos años el flujo anual llega a 350 mil (Corona, 2003). En tanto, las remesas se calculan en 15 mil millones de dólares para 2004, y más de 20 mil millones para 2005, constituyendo así el segundo rubro generador de divisas del país después del petróleo. El tercer elemento (la importancia de las organizaciones de migrantes mexicanos en EE.UU.) presenta gran relevancia

\* Doctor en Ciencias Económicas, Universidad Autónoma de Barcelona. Profesor de la Escuela de Economía de la Universidad Autónoma de Zacatecas. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Colaborador de la revista *Comercio Exterior*. Sus áreas de trabajo son economía internacional, economía agrícola y política económica.

\*\* Una versión anterior de este trabajo puede consultarse en [http://meme.phpwebhosting.com/~migracion/primer\\_coloquio/8\\_2.pdf](http://meme.phpwebhosting.com/~migracion/primer_coloquio/8_2.pdf).

en varios aspectos: las inversiones sociales con proyectos comunitarios bajo el esquema de programas 3x1, los proyectos empresariales de los migrantes, su impacto político en las elecciones locales y estatales y como fuerza política con un potencial significativo en las elecciones presidenciales de ambos países.

Las organizaciones de migrantes mexicanos se han convertido en un nuevo actor social binacional con relevancia económica y política para sus comunidades de origen, y con potencial de incidencia política a nivel nacional en ambos países. Dichas organizaciones son heterogéneas, dependen de la historia y especificidad de los circuitos migratorios de cada región y estado, pero presentan una serie de características similares tales como: su organización por comunidad y estado de procedencia, su compromiso con las obras comunitarias en sus lugares de origen, el creciente interés por pequeñas inversiones productivas, y el reconocimiento de la necesidad urgente de elevar su capacidad organizativa y técnica para avanzar en una estrategia de incidencia en las comunidades de origen y destino. La Secretaría de Relaciones Exteriores en el año 2003 estimaba que existían más de mil organizaciones de migrantes mexicanos en EE.UU., dentro de las cuales por su número y organización se destacan: las de zacatecanos (240), jaliscienses (220), oaxaqueños (75), guanajuatenses (67), michoacanos (65), potosinos (60), guerrerenses (56), poblanos (26), duranguenses (25), entre otras. Es en esta perspectiva que planteamos la posibilidad de que el microfinanciamiento, como parte de un programa integral de formación comunitaria binacional, pueda ayudar al empoderamiento binacional de tales organizaciones de migrantes.

El enorme auge de la migración desde los años noventa se explica principalmente por la crisis económica de México en la década del ochenta, la consolidación de las redes sociales de migrantes mexicanos en EE.UU. y la puesta en marcha de la Ley Simpson Rodino sobre el final de aquel período. La emigración internacional al país vecino adquiere niveles inéditos. De acuerdo con los datos del Consejo Nacional de Población (CONAPO) son casi 10 millones de personas nacidas en México las que radican en EE.UU. para el año 2005. En ese mismo año se estima que emigraron casi 400 mil personas hacia aquel país con la idea de permanecer en él. De ellos, el 68% tiene entre 15 y 44 años de edad y está indocumentado.

En este trabajo se estudian, en primer término, las condiciones en que se desenvuelve el microfinanciamiento y su papel en las políticas de combate a la pobreza. Se continúa analizando el papel de los gobiernos y de los organismos de desarrollo bilaterales y multilaterales en la construcción institucional de un microfinanciamiento eficiente para las condiciones de las comunidades, insistiendo en que existen ejemplos muy interesantes y exitosos de instituciones de microfinanciamiento

en todos los continentes. Posteriormente se indaga sobre experiencias de microfinanciamiento en el contexto de comunidades con fenómenos migratorios de América Latina.

## EL MICROFINANCIAMIENTO Y EL EMPODERAMIENTO SOCIAL

El contexto de origen de los migrantes suele caracterizarse por una situación económica, social y política adversa para ellos y sus familias, que los obliga a salir del país. Cuando están radicados en un país ajeno –con un idioma y una cultura diferentes, que generalmente los trata en forma hostil– y pasan a formar parte de las distintas organizaciones de migrantes, se les plantea el doble reto de poder incidir en el funcionamiento y destino de las comunidades de origen y de destino.

Bajo esta premisa es que el microfinanciamiento resulta un instrumento muy importante de empoderamiento (incidencia social) binacional, tanto para los objetivos de filantropía en las comunidades de origen como de bienestar e integración en las de origen y destino. Para apreciar el potencial del microfinanciamiento emplearemos los criterios de Friedmann (1992) sobre su efecto en el poder social, el poder político y el poder psicológico, y el Modelo Multifactorial de Empoderamiento que considera la dimensión personal, relaciones cercanas y colectivas, favorecidas por algunos factores e inhibidas por otros.

En los últimos decenios ha aumentado en muchas partes del mundo la oferta de servicios financieros sustitutos de los servicios financieros institucionales, como un reflejo del interés por atacar las raíces de la pobreza rural. En algunos países, los servicios crediticios institucionales se cierran para los campesinos pobres, y en otros se cierran parcialmente, utilizando como argumentos los elevados costos de transacción y la difusión de una “cultura del no pago” (como si estos defectos fueran exclusivos del sector rural y de los campesinos pobres).

Para Enrique Contreras (2001: 1), las esperanzas depositadas en estos servicios sustitutos son muchas, lo que ha llevado en ocasiones a generalizaciones demasiado optimistas, tales como creer que estos bancos populares constituyen el cimiento de una cultura cívica, que son el instrumento suficiente para convertir, desde la base social, el ahorro en inversión, o que encarnan la fórmula buscada para borrar la pobreza, conjuntamente con programas locales que introduzcan servicios básicos, seguro de vida y seguros médicos privados. Igualmente numerosas fueron las críticas que recibió la llamada “banca popular”. Se dice que estos bancos no siempre promueven el ahorro, al prestar pequeñas cantidades insuficientes para estimular el ejercicio de la responsabilidad y el empoderamiento individuales con créditos mayores o con alternativas viables de inversión productiva; que muchas veces se preocupan exclusivamente por la salud financiera de las unidades

de base y el cuidado de una fuente de empleos bancarios de una nueva y soberbia burocracia; que frecuentemente carecen de regulaciones institucionales apropiadas que impidan la corrupción o el desvío del ahorro hacia otros fines, con el pretexto de acceder a mayores tasas de rendimiento financiero para el supuesto beneficio de los ahorradores. Contreras (2001) sostiene que se puede cometer el error de sobregeneralizar la inviabilidad de la banca popular a causa de diversos obstáculos institucionales, pero que ignorarlos, a su vez, contribuye a exagerar el valor de los logros y potencialidades del subsistema financiero local sobre el sistema financiero en su conjunto y sobre el empoderamiento de los socios cooperativistas. Es amplia la evidencia que constata el éxito de los bancos populares o de las cooperativas de ahorro y crédito bien administradas en el fomento del hábito del ahorro.

También se comprueba que estas instituciones emergentes funcionan mejor si se articulan con la banca institucional y operan bajo la regulación del Estado, lo que desmiente el argumento de la inviabilidad y la imposibilidad de estimular un ahorro potencial en el sector rural. Pero también es amplia la evidencia que indica que el ahorro rural acrecentado por los sistemas financieros sustitutos es incapaz de convertirse en inversión productiva y que contribuye poco al empoderamiento de los hogares de los cooperativistas o al cambio social en las localidades rurales.

Evaluar el potencial del microfinanciamiento implica reconocer su carácter multidimensional. Comprende los aspectos estructurales y culturales que dan cuenta de las demandas y necesidades de financiamiento de las personas pobres del campo; los aspectos institucionales locales que se refieren a la oferta de servicios de ahorro y crédito y otros servicios que se le asocian y que incluyen los arreglos jurídicos, organizativos; los aspectos institucionales nacionales y sus interacciones con las relaciones sociales locales controladas de “arriba hacia abajo” y de “abajo hacia arriba”. Esto significa que, en última instancia, el Estado puede y debe intervenir en los asuntos financieros para encauzarlos hacia la eficiencia y la equidad, por la importancia pública que representa la actividad financiera y la construcción de un empoderamiento o de capital social.

Dentro de la naturaleza multidimensional del microfinanciamiento es importante asumir que existe el ahorro campesino, aunque en pequeñas cantidades, insuficientes para que sea convertido en inversión. El ahorro campesino no llega a cristalizarse, según Contreras (2001: 3), en capital físico o humano por la persistencia de múltiples mecanismos de explotación; por la coexistencia de varias fuentes de empleo, ingreso y ahorro y por la naturaleza dispersa, informal, inestable y de pequeña escala de algunas de ellas. El ahorro campesino sale a la luz con el uso de fuentes más adecuadas de información.

Hege Gulli (Gulli, 1999: 79) sostiene que para salir de la pobreza, los pobres necesitan muchos ingredientes, y el crédito es sólo uno de ellos, aunque no el más importante. Los servicios financieros facilitan la acción de las fuerzas que promueven el crecimiento, pero sólo cuando existen oportunidades. La tarea de reducir la pobreza es compleja y difícil, de modo que deben utilizarse diversos instrumentos para llevarla a cabo eficazmente. Uno de esos instrumentos, las microfinanzas, puede ser muy eficaz para abordar las limitaciones financieras de los pobres, o sea, mejorar la administración del dinero, reducir el riesgo y acelerar las inversiones. Aunque su eficacia es clara, es necesario reconocer también sus limitaciones.

La mejor vía para reducir la pobreza por medio de las microfinanzas podría ser combinar programas estrechamente focalizados para ayudar a los pobres con medidas generales, a fin de crear un sistema financiero competitivo y sostenible que ofrezca una amplia gama de transacciones financieras en pequeña escala y fomentar la innovación para promover un mayor acceso a los servicios financieros para los pobres. En esta dirección, Gulli (1999) señala que el punto de partida de las medidas para aumentar la eficacia de las microfinanzas consiste en evaluar las limitaciones reales de los pobres. El hecho de que una familia pobre no use préstamos en un momento determinado no refleja necesariamente un problema real que sea preciso abordar. Tanto las instituciones de microfinanzas como los microempresarios deben cumplir tres clases de condiciones para que los programas de microfinanzas lleguen a los pobres: voluntad, conocimiento y capacidad. La ausencia de cada una de ellas representa una causa diferente de falta de acceso al crédito. Las repercusiones de estas combinaciones en la normativa son claras: se necesitan intervenciones diferentes en distintos niveles.

Gulli (1999: 81) hace las siguientes sugerencias de intervención para ampliar el alcance del microfinanciamiento. Lo más eficaz para reducir la pobreza es una combinación de medidas generales y focalización estrecha, o sea, garantizar el alcance sostenible en gran escala y mejorar el acceso a los servicios financieros para los sectores más pobres de la población (profundidad del alcance). Para ampliar la profundidad del alcance se puede hacer lo siguiente: ofrecer servicios financieros de buena calidad y bajo costo adaptados a las necesidades de los más pobres y sus actividades económicas; proporcionar una gran variedad de servicios financieros adaptados a las distintas necesidades de las familias y empresas; crear un entorno propicio para las transacciones financieras en pequeña escala; llevar a cabo proyectos piloto orientados a las familias y las zonas más pobres. Para ampliar la escala de alcance se puede hacer lo siguiente: fomentar un entorno propicio para transacciones financieras en pequeña escala; ofrecer una amplia gama de servicios; promover

la movilización del ahorro; transformar ONGs en instituciones comerciales de microfinanzas; impulsar la competencia, que garantiza servicios de bajo costo y buena calidad. Para ampliar el alcance geográfico se puede hacer lo siguiente: adoptar normas y políticas que faciliten la extensión de las operaciones a zonas alejadas; establecer infraestructura local que permita la realización de transacciones financieras en pequeña escala; promover instituciones de microfinanzas rurales piloto. Para Gulli (1999: 81-83) cada uno de los distintos protagonistas está en mejores condiciones para realizar determinadas acciones dentro de la gama descripta.

La institución de microfinanzas debe tener: la reducción de la pobreza como parte de su misión y sus objetivos principales; una sólida trayectoria de trabajo con personas y zonas pobres; incentivos apropiados para el personal y un compromiso con la consecución de metas económicas y sociales; servicios variados de préstamos y depósitos; pocas restricciones para el uso de los préstamos; servicios de depósito en los lugares donde esté permitido; fácil acceso para el grupo destinatario (bancos móviles); métodos que conducen a costos de transacción bajos para los prestatarios; ubicación en zonas y vecindarios pobres; un volumen importante de préstamos pequeños, aunque el monto promedio de los préstamos esté por encima del nivel de pobreza.

## EL SECTOR PÚBLICO Y LOS ORGANISMOS DE DESARROLLO

El papel principal del gobierno es establecer las condiciones generales necesarias para las inversiones y el crecimiento de las microfinanzas. Al mantener la estabilidad macroeconómica y mercados competitivos, fomentar la pluralidad política, establecer el marco jurídico y regulatorio apropiado y promover una supervisión sensata, el gobierno puede facilitar la creación de un entorno propicio para la proliferación y el fortalecimiento de instituciones financieras que sirvan al sector de las microempresas. El gobierno también puede crear incentivos para inversiones nuevas del sector privado, a fin de atender necesidades no financieras de las microempresas –como servicios de desarrollo empresarial– y de aumentar la eficiencia y la transparencia de los procedimientos de habilitación y otras normas.

Por otra parte, los organismos de desarrollo bilaterales y multilaterales pueden apoyar el proceso de cambio, concentrándose en aspectos en los cuales tengan una influencia decisiva, ya sea el marco regulatorio, el sistema financiero o las instituciones de microfinanzas en sí. Estos organismos pueden proporcionar financiamiento, asesoramiento, conocimientos técnicos y un foro para el diálogo sobre políticas y formación de consensos para impulsar cambios a nivel macro, meso e institucional.

Para las instituciones de desarrollo, la meta en relación con el desarrollo de las microempresas sigue siendo ampliar las oportunidades económicas. Su objetivo inmediato ya no es llegar a una cantidad determinada de microempresarios con préstamos, capacitación u otras formas de apoyo, sino crear las condiciones necesarias para el crecimiento y desarrollo del sector de las microempresas. Con una combinación de instrumentos (diálogo sobre políticas, préstamos, donaciones para asistencia técnica e inversiones de capital), la clave es trascender los límites de los enfoques por proyecto e incluso por institución. Si los organismos de desarrollo encaran cada país como un todo y orientan la asistencia a actividades en las cuales tengan una ventaja comparativa, o si combinan sus instrumentos de forma estratégica para que puedan reforzarse mutuamente, tendrán un mayor impacto en el desarrollo de las microempresas.

Finalmente, Gulli (1999: 85) expresa que ninguna institución puede resolver por sí sola todos los obstáculos para el desarrollo de las microempresas, pero que utilizando las ventajas comparativas de los distintos protagonistas (el sector público, el sector privado y las organizaciones sin fines de lucro) se puede aumentar la eficacia de las microfinanzas como instrumento para reducir la pobreza.

El planteamiento de Wolfgang Weinmann (1999: 13) es más escéptico y crítico en cuanto a los sistemas de microfinanciamiento, sobre la base de su experiencia en Centroamérica. Considera que el microfinanciamiento se ha transformado en la “vara mágica” de la ayuda internacional. La creciente atención hacia un instrumento específico dentro de las políticas de desarrollo culminó en 1997 con la celebración de su propia cumbre sobre microcrédito en Washington DC bajo los auspicios del Banco Mundial, uno de los promotores más fervientes del microfinanciamiento. De hecho, se difundieron allí comentarios entusiastas y eufóricos sobre la capacidad del microfinanciamiento para resolver el asunto de la pobreza del mundo; lo único que se necesita es que se canalicen suficientes fondos a programas de microfinanciamiento a lo largo de la próxima década. Sin embargo, no debe olvidarse que el microfinanciamiento es más bien un instrumento y no una meta en sí de la intervención del desarrollo.

Ciertamente existen ejemplos muy interesantes y exitosos de instituciones de microfinanciamiento en todos los continentes. Entre los más notables están el Banco Grameen en Bangladesh y otros en Asia y África. En el continente americano, la institución que suele citarse como muy exitosa es el Banco de Solidaridad-Banco Sol en Bolivia. Todas estas experiencias están bien investigadas y documentadas como historias de éxito, pero también muestran los crecientes problemas de estas instituciones en cuanto a su marco conceptual específico, así como a su implementación práctica. A pesar del éxito



indiscutible del microfinanciamiento en algunos países, una de las preguntas más importantes que se hace hoy día es si los originales grupos-meta realmente se están beneficiando. La experiencia y los estudios de caso demuestran que hay una exclusión creciente de los sectores más pobres de la sociedad, especialmente en las áreas rurales. Esto se debe al alto riesgo que su participación representa para los esquemas existentes. Sería necesario innovar en materia de servicios financieros, en lugar de simplemente copiar y clonar los programas existentes en diferentes partes del mundo, que con su enfoque metodológico son predominantes en la actualidad.

Sobre el empoderamiento –entendido como el desarrollo de capacidades, incluyendo la de decisión, sobre los factores que determinan la calidad de vida de los actores interesados, como campesinos y agricultores– Weinmann (1999: 24) sostiene que los programas de microcrédito hasta ahora no han logrado absolutamente ningún empoderamiento de las personas en Centroamérica. Más bien han tenido un efecto de desempoderamiento de los agricultores, debido a una mayor dependencia económica y crecimiento de los problemas. La mayoría de los proyectos crediticios funcionan a nivel local-regional, con falta de cooperación e intercambio entre ellos. Estos son “islas” y dependen de fondos externos. Si los mismos agricultores locales pudieran establecer, diseñar, apropiarse y dirigir los programas de crédito, aun a nivel local-regional se podría tener algún impacto. Sin embargo, la meta de la sostenibilidad financiera ha obligado a la mayoría de los proyectos de microfinanciamiento a tecnificarse, requiriendo de mayor personal externo. Ello hace muy difícil que realmente sea la gente local quien controle y se apropie de la institución microfinanciera, llevando así a una enajenación mayor. Otro obstáculo importante para el empoderamiento de los agricultores en el sector financiero es el hecho de que se trata del sector de mayor crecimiento económico en Centroamérica. La mayor parte del sector está en manos de una pequeña fracción de familias dominantes, y desde que comenzó la privatización esta no ha permitido competencia ni participación de nuevos actores, mucho menos a nivel de política financiera. Para dicho investigador, la agricultura sustentable y el microfinanciamiento como tales no son elementos de empoderamiento directo. Otros elementos son mucho más significativos y deberían ser integrados a un enfoque holístico de desarrollo a fin de evitar que cualquier tipo de intervención local se reduzca a situaciones de islas sin ningún, o muy poco, impacto general en las relaciones de poder socioeconómico nacional para la población rural. Allí radica la relevancia para ambos elementos de una gran apropiación, una identificación con la visión, objetivos, metas, instrumentos y procedimientos del proceso de desarrollo, Esto se podrá lograr sólo mediante la participación y un diagnóstico completo, de manera que

los agricultores adopten y decidan por sí mismos sobre el modelo y la forma de desarrollo más adecuado.

Bajo la perspectiva anterior, Weinmann (1999: 31) sugiere darle suma importancia al abordaje de los elementos clave de la participación y el diagnóstico, no meramente como discurso, sino basados en una verdadera confianza y diálogo abierto entre todos los actores. Esto implicaría una variedad de cambios de actitud y enfoques dentro del desarrollo rural, como por ejemplo los siguientes: a) superar las diferencias relacionadas con los tiempos respectivos de cada proyecto, permitiendo una convergencia de los procesos locales de aprendizaje y un tiempo adecuado de adaptación, con los ciclos de proyectos de las agencias o programas, en la medida de lo posible; b) buscar un enfoque holístico dentro del desarrollo local-regional, distanciándose de una atención y enfoques aislados; c) fortalecer las capacidades de las organizaciones locales a fin de garantizar una visión de largo plazo y sostenibilidad; d) elevar la conciencia de género y realizar acciones más allá de la satisfacción de necesidades básicas.

Ben Rogaly (1999: 33) destaca cómo en 1998 muchos de los miembros del Banco Grameen se vieron amenazados por una catástrofe natural. Las inundaciones imposibilitaron los pagos de sus letras, y el banco –junto con otras instituciones microfinancieras– se vio obligado a acudir a los donantes internacionales y demás fuentes para poder otorgar préstamos puente. Aquello constituyó una demostración trágica del impacto del entorno más amplio en el desempeño de las instituciones microfinancieras. En otros países asiáticos, el colapso de las instituciones financieras formales dio otro tipo de advertencias. La caída del rublo ruso causó una oleada de retiros de ahorro, a la que los bancos no pudieron responder. Las perspectivas y la capacidad de las instituciones microfinancieras de reducir la pobreza y la exclusión social dependen, en parte, de procesos y eventos macro. Debido a que el acceso a los servicios de ahorro tiene un impacto en la vida de muchas personas pobres, la expansión del ahorro requiere una atención adecuada a la regulación y a un contexto económico y político más amplio. Rogaly plantea que la experiencia internacional demuestra la posibilidad de ampliar el acceso a los servicios financieros para mucha más gente de la que actualmente accede a los bancos formales. Los préstamos para las microempresas en Bangladesh han propiciado que millones de mujeres realicen inversiones productivas o administren el consumo. Aun para muchas mujeres que han cedido el control de la inversión financiada con un crédito a otro miembro de la familia (a menudo masculino), puede haber beneficios en términos de status y autonomía dentro del hogar. El proceso de organizarse colectivamente, más aún el estar involucrada en la construcción de una organización,

de por sí puede ser constructivo y puede propiciar que la gente asuma un mayor control de otros aspectos de su vida.

El microfinanciamiento puede –y de hecho lo logró– ayudar a mucha gente a manejar mejor la pobreza y la exclusión social. Para algunas personas, en general no las más pobres, la pobreza y la exclusión social se han reducido. Por otra parte, las intervenciones microfinancieras no han cambiado el tipo de demanda de lo que la gente produce. Tampoco han modificado las estructuras desiguales de las relaciones sociales y económicas que determinan, en gran parte, las oportunidades y limitaciones en la vida de las personas. Se requiere un enfoque cuidadoso y consciente del contexto para evitar esperar demasiado del microfinanciamiento: prestar más allá de la capacidad de pago de la gente, por ejemplo, sólo aumenta sus problemas. Una perspectiva enfocada a reducir la pobreza y la exclusión social analizará en cada etapa el impacto del microfinanciamiento en la desigualdad y en los modos de vida.

Posiblemente la forma más eficaz de fortalecer los modos de vida sean los préstamos mayores para las empresas generadoras de empleos, en lugar de tratar de convertir a la gente más pobre en empresarios y empresarias. Se deben diversificar los productos a fin de que la gente más pobre pueda utilizar el microfinanciamiento para manejar las necesidades irregulares de consumo sin endeudarse más, y la gente en relativamente mejores condiciones emprenda su propia empresa (aunque esto pueda incrementar la desigualdad entre los pobres mismos). Ambos enfoques implican un reconocimiento de que la práctica del microfinanciamiento debe seguir aprendiendo de la experiencia y de que no existe una fórmula para lograr el éxito (Rogaly, 1999: 34).

Para el caso específico de México, Carola Conde (2001: 2) menciona cómo los servicios financieros para la población de menores ingresos no son una novedad. Desde hace muchos años se venían impulsando proyectos de crédito para pobres, principalmente en áreas rurales, que se caracterizaban –entre otros aspectos– por funcionar con tasas subsidiadas, destinados a fondo perdido, con objetivos paternalistas y/o caritativos, y una actitud despreciativa hacia la capacidad de ahorro y la cultura financiera de este sector. La novedad no sólo proviene de que ahora estos servicios sean más variados, ni del hecho de que estén diseñados bajo una nueva metodología que se basa predominantemente en el ahorro, el pago y cobro de tasas de interés reales, recuperación total de los créditos y el uso de garantías sociales. Tal vez lo más relevante sea el hecho de que la solución surja, en muchos de los casos, de ONGs orientadas expresamente a satisfacer necesidades de la sociedad civil. Es decir, ante la nula o escasa respuesta de los sectores público y privado en este campo, nacen mecanismos de la sociedad civil para atender a la sociedad civil. La aparición de estos nuevos ac-

tores origina importantes diferencias operativas y organizacionales con respecto a los proyectos y programas previos de los sectores público y privado. Una de las más significativas consiste en que las ONGs microfinancieras abandonan los objetivos paternalistas y caritativos que anteriormente sustentaban los programas dirigidos a esta población y se centran en la superación de la pobreza y el cambio de vida de sus miembros. Esto implica que se da prioridad a los servicios de ahorro y a los colaterales para la instalación de microempresas (asesoría y capacitación) bajo la idea de ayudar a los pobres a ayudarse a sí mismos. Al mismo tiempo, se les concibe tan sólo como un medio y no un fin en sí mismos pues insertan a las ONGs microfinancieras en un trabajo que implica un compromiso con el desarrollo comunitario a mediano y largo plazo. Adicionalmente, se presenta una transferencia de habilidades del grupo promotor hacia el grupo objetivo, bajo una concepción integral del desarrollo humano y económico.

El universo de las instituciones que realizan o promueven alguna actividad microfinanciera en México es muy amplio, pues funcionan alrededor de veinte figuras jurídicas: asociaciones civiles (AC), cajas populares, cajas solidarias, sociedades cooperativas de consumo, de servicios de ahorro y préstamo, fondos de aseguramiento, fondos regionales, fundaciones, instituciones de asistencia privada (IAP), organizaciones auxiliares de crédito (OAC), organizaciones no gubernamentales (ONG), sociedades anónimas (SA), sociedades de ahorro y préstamos (SAP), sociedades civiles (SC), sociedades de producción rural (SPR), sociedades de responsabilidad limitada (SRL), sociedades de solidaridad social (SSS), sociedades financieras de objeto limitado (SOFOL), unidades agrícolas e industriales de la mujer (UAIM) y uniones de crédito (UC), así como diversos programas gubernamentales.

Finalmente, Isabel Cruz (2002: 93) plantea que la sociedad civil tiene una enorme responsabilidad en la perspectiva de construir un nuevo sistema financiero al servicio del desarrollo rural, a la medida del papel clave que puede jugar a través de las finanzas populares y las microfinanzas. Por su compromiso social y su capacidad de adaptación a las condiciones locales, las iniciativas surgidas desde la sociedad civil representan una alternativa sumamente valiosa a las fallas del mercado y la banca comercial. Sin embargo, es de reconocer que por sus limitaciones institucionales y financieras no pueden atender a todos los segmentos del mercado.

De allí la importancia de la subsidiariedad con la banca de desarrollo y, en forma más general, de las sinergias dentro de un sistema financiero más global. En el contexto actual, resulta imprescindible que las diversas iniciativas y corrientes logren organizarse para superar su aislamiento institucional, y posicionarse como verdadero interlocutor y actor en la definición de políticas públicas. La constitución del Consejo

Mexicano del Ahorro y Crédito Popular representa un gran avance en la materia, pero es necesaria una mayor integración del componente rural, y en particular de las pequeñas iniciativas de microfinanciamiento rurales. Con el nuevo marco legal que exige la profesionalización del sector, este proceso de organización permitiría también mejores condiciones de acceso a oportunidades de capacitación, un aspecto crucial para la mayoría de las iniciativas rurales. En todo caso, el reto es lograr adaptarse a las nuevas condiciones y sacar provecho de las nuevas oportunidades del entorno sin alejarse de su misión social, que incluye atender a los más pobres y contribuir al desarrollo rural.

#### MICROFINANCIAMIENTO Y ORGANIZACIONES DE MIGRANTES: EXPERIENCIAS LATINOAMERICANAS

La última década del siglo XX registra el incremento de la migración internacional de México hacia EE.UU., pero el mundo en general experimenta un crecimiento inusitado de las migraciones hacia los países con mayor desarrollo. En el año 2000 se registraron 150 millones de personas migrantes y 80 mil millones de dólares en remesas hacia sus países de origen. Entre otros múltiples efectos, dicho fenómeno generó, en los últimos años, un gran interés por parte de diversos organismos internacionales en cuanto a los efectos potenciales de esas remesas sobre el desarrollo económico en los países de los migrantes y sus diferentes regiones. Junto con el crecimiento explosivo de las remesas y el surgimiento de las transferencias electrónicas usadas para enviarlas como un nicho de mercado controlado por grandes empresas, se ha desarrollado un mayor interés por buscar mecanismos alternativos de transferencias, que sean más baratos y al mismo tiempo permitan un mayor impacto en el desarrollo local y la maduración institucional de las organizaciones de migrantes. Bajo esta última perspectiva es que el microfinanciamiento se ha comenzado a ver como un instrumento con gran potencial para lograr los objetivos anteriores.

UN RIO DE ORO. *El dinero que los migrantes envían a su país de origen mantiene a flote a sus familias y refuerza la economía de la región. ¿Podría hacer algo más?*

Con este título comienza una publicación del Banco Interamericano de Desarrollo (BID América: 2001) en donde se exponen los efectos y potencial de las remesas de los migrantes en América Latina. Se informa que la región recibió en el año 2001 unos 20 mil millones de dólares de sus migrantes en el extranjero. En el caso específico de seis naciones latinoamericanas, el ingreso por remesas representó más del 10% de su Producto Interno Bruto (PIB). Para El Salvador, por ejemplo, esas transferencias son un factor vital. Para ese mismo

año se estima que los salvadoreños residentes en el exterior enviaron aproximadamente 2 mil millones de dólares, una suma que supera los daños económicos causados por los terremotos que azotaron a ese país centroamericano al inicio de ese año. Aun cuando en países más grandes, como México, las remesas tal vez no representan una proporción tan significativa del ingreso nacional, dichos flujos figuran entre sus principales fuentes de divisas. A nivel local, las remesas de dinero tienen un gran impacto, como en decenas de pequeñas comunidades mexicanas que basan su economía en los fondos que regularmente envían sus paisanos desde EE.UU.

Dadas las actuales tendencias demográficas, el BID a través del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) –organismo integrante– calcula que durante la primera década de este siglo América Latina y el Caribe podrían recibir remesas equivalentes a 300 mil millones de dólares. Estas transferencias de capital ya están ayudando a aliviar la pobreza y a impulsar las economías de algunos países de la región. La pregunta para dicho organismo es si las remesas pueden convertirse en una fuerza para el desarrollo. El gerente del FOMIN, Donald F. Ferry, cree que sí, siempre y cuando los gobiernos de la región superen una serie de obstáculos que impiden que sus sistemas financieros crezcan y sirvan a todos los segmentos de la población (BID América: 2001). Ferry cita los casos de España y Portugal, dos naciones que lograron capitalizar las contribuciones de sus trabajadores migrantes. Por tanto, agrega, es razonable aspirar a reducir por lo menos a la mitad el costo de las remesas de dinero, y utilizar el proceso mismo para movilizar el ahorro y lanzar iniciativas piloto para invertir en proyectos de desarrollo local.

La publicación antes referida expresa cómo, a fin de lograr un conocimiento más acabado de este fenómeno y analizar las alternativas para aprovechar su vitalidad, el FOMIN organizó el 17 de mayo de 2001 la primera conferencia regional sobre remesas en la Ciudad de Washington, DC, con el título “Las remesas como Instrumento de Desarrollo en América Central y el Caribe”. El evento se concentró en dos aspectos: cómo reducir el costo de las transferencias de remesas a esa región y cómo alentar a los trabajadores migrantes a invertir parte de sus ingresos en ahorros de largo plazo e iniciativas de desarrollo comunitario en los países de origen. Entonces se destacó la posición crítica sobre las remesas, que rescató los señalamientos negativos de años anteriores en el sentido de que sus flujos creaban una cultura de dependencia entre sus beneficiarios en los países receptores; que el dinero fácil fomentaba el consumo y limitaba el espíritu emprendedor entre los pobres, y que aumentaba la brecha de ingresos entre las familias que recibían remesas y las que no contaban con este recurso externo. En el evento, Rodolfo de la Garza, profesor de la Universidad de Columbia, señaló algunas de las des-

ventajas derivadas para quienes envían dinero. Al igual que otros grupos inmigrantes, dijo, la mayoría de los latinoamericanos residentes en EE.UU. anhela radicarse en ese país permanentemente. Dadas esas expectativas, para él sería injusto esperar que estos inmigrantes enviaran más dinero, cuando podrían obtener un beneficio mayor si invirtieran en sus nuevas comunidades. Tradicionalmente, los inmigrantes que llegan a EE.UU. han invertido preferentemente en comprar una casa, ampliar negocios y asegurar la educación de sus hijos, decisiones que permitieron a las nuevas generaciones prosperar e integrarse a la vida estadounidense.

En la publicación del BID se menciona cómo, si bien estos puntos aún tienen validez, la opinión de los investigadores sobre el impacto de las remesas ha variado a la par del aumento de sus volúmenes y de los cambios que la globalización impuso en la migración. Durante la década del noventa, los flujos de capital de las remesas se cuadruplicaron. Gracias a los avances en el transporte y las telecomunicaciones, los inmigrantes hoy pueden mantenerse en contacto más estrecho y frecuente con sus países de origen.

La directora del Instituto para el Estudio de las Migraciones Internacionales de la Universidad de Georgetown, Susan F. Martin, comentó en la conferencia del FOMIN (Washington, 17 de mayo de 2001) que las investigaciones más recientes sobre remesas revelan un cuadro más complejo. Muchos expertos ahora reconocen que incluso el consumo de bienes y servicios impulsado por las remesas puede ser considerable, donde cada dólar genera más dólares en crecimiento económico para las empresas que producen y ofrecen los bienes comprados con esos recursos.

Sobre las tarifas de las transferencias de remesas, el documento señala que aunque han ido disminuyendo en años recientes, sus costos siguen siendo relativamente altos y sumamente variables, especialmente cuando se involucra a las tasas de cambio. Del envío promedio de 250 dólares que los latinoamericanos y caribeños giran mensualmente desde EE.UU. a su país, sus familiares pueden llegar a recibir apenas 200 dólares por envío, dependiendo del servicio que utilicen. Según Ferry, (Washington, 17 de mayo de 2001), los gobiernos podrían recurrir a mecanismos de mercado para lograr que una mayor porción de esos modestos flujos de capital llegue a los bolsillos de los beneficiarios. Una vía para reducir el costo de las remesas es alentar la competencia introduciendo más participantes en los servicios de transferencias. En EE.UU., especialmente en las grandes urbes donde se concentran los inmigrantes, las tarifas han disminuido precisamente debido a un aumento en la competencia. Empresas tradicionales como Western Union y Money Gram han visto aparecer compañías rivales más pequeñas que ingresan a sus mercados ofreciendo tarifas reducidas. De estos nuevos

competidores, algunos tienen raíces en países de la región. Tal es el caso de Bancomercio, una subsidiaria del Banco de Comercio de El Salvador, que ha abierto dos agencias de remesas en el área metropolitana de Washington y dos en Los Ángeles para atender a la gran comunidad salvadoreña en ambas ciudades.

En ciudades más pequeñas y zonas rurales, donde existe menos competencia, reducir el costo de las transferencias resulta más difícil, pero no imposible. En la ciudad de Durham, Carolina del Norte, una coalición de instituciones filantrópicas, bancos, cooperativas de crédito y grupos comunitarios y religiosos sumó esfuerzos para fundar la Latino Community Credit Union (LCCU), una cooperativa de crédito que comenzó a atender a la incipiente comunidad hispana de la región en el año 2000, y que ha experimentado un gran crecimiento debido a, entre otras cosas, su servicio a migrantes indocumentados. En poco más de un año de operaciones, la LCCU ha registrado 2.400 socios, y ofrece servicios de cuenta corriente y de ahorros, cajeros automáticos, crédito para consumo y transferencia de remesas. Esta institución cobra 6,5 dólares para enviar dinero a El Salvador y Guatemala y 10 dólares para las transferencias a México. Otras empresas de Durham que ofrecen servicios de cobro de cheques y remesas cobran tarifas que pueden llegar a representar el 10% del importe de los giros.

La experiencia de la LCCU muestra que aunque el costo es un factor importante para los inmigrantes que remiten dinero, la confianza y las costumbres también juegan un papel significativo a la hora de escoger cómo hacerlo. Muchos nuevos inmigrantes llegan a EE.UU. sin ninguna experiencia bancaria. Según la LCCU, menos de la mitad de los latinoamericanos residentes en ese país tiene cuenta bancaria. Quienes no tienen acceso a servicios bancarios indefectiblemente pagan costos más altos para cobrar sus cheques o girar dinero al exterior. Pero las instituciones financieras formales no se están quedando cruzadas de brazos. Desde las modestas cooperativas de crédito a los grandes grupos bancarios, todos están a la búsqueda de clientes hispanos en EE.UU., una comunidad de 35 millones de personas con ingresos del orden de los 325 mil millones de dólares. Por ejemplo, todos los empleados de la LCCU son bilingües. Uno de ellos trabaja a tiempo completo para enseñarles a sus nuevos miembros cómo usar los diversos servicios financieros y cómo manejar el crédito. Los horarios de la cooperativa se acomodan a los horarios de su clientela, mayoritariamente trabajadora (BID: 2001)

Entre las instituciones más grandes, Wells Fargo, un banco con una presencia importante en el oeste y el sudoeste de EE.UU., lanza en el año 2001 un programa piloto que ofrece a migrantes mexicanos indocumentados la posibilidad de abrir simples cuentas de transferencia de dinero. Citigroup, uno de los mayores grupos financieros del mundo,



adquirió en ese año el control del grupo financiero Banamex-Accival, uno de los principales bancos de México. Al anunciar la operación, el presidente de Citigroup, Sanford I. Weill, afirmó que ambas instituciones combinarían sus esfuerzos para servir al “creciente mercado hispano en toda América del Norte”.

Para el FOMIN, (Washington, 17 de mayo de 2001) a medida que más inmigrantes latinoamericanos y caribeños tengan acceso a servicios bancarios, y que las instituciones financieras estadounidenses forjen relaciones con sus contrapartes en el hemisferio, el costo de transferir dinero seguirá disminuyendo. De hecho, actualmente muchos trabajadores migrantes simplemente abren una cuenta bancaria y envían tarjetas electrónicas a sus familiares, quienes pueden acceder así a fondos desde cualquier cajero automático conectado a una red de banca electrónica. A su vez, los avances tecnológicos están haciendo cada día más fácil ofrecer servicios financieros hasta en los parajes más remotos.

Dado que la competencia y la tecnología ya están surtiendo efecto para reducir el costo de las remesas, y que los bancos y cooperativas de crédito estadounidenses están abriendo sus puertas incluso a los migrantes indocumentados, cabe preguntar qué puede agregar al panorama una institución financiera multilateral. Para Ferry, (Washington, 17 de mayo de 2001) resulta imperativo que estas entidades hallen vías y mecanismos para multiplicar los beneficios de estos recursos cruciales, cuyo incremento refleja el creciente grado de globalización de la economía mundial. En este sentido, agrega, instituciones como el BID y el FOMIN pueden cumplir un papel importante, especialmente en los países receptores de remesas.

En el ya mencionado gran evento sobre remesas realizado por el BID en Washington se anunciaron dos grandes proyectos que involucran al FOMIN. El primero en Brasil, junto al Servicio Brasileño de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa y al Banco de America do Sul, con un fondo de inversión de 10 millones de dólares que apoyará a empresas fundadas por migrantes brasileños que regresan a su patria. En Brasil, el emigrante que retorna es típicamente una persona de sangre japonesa que ha pasado entre tres y cinco años trabajando en Japón. La comunidad brasileña en aquel país, que asciende a 225 mil personas, envía 1.500 millones de dólares anuales a Brasil. El fondo de inversión intentará capitalizar tanto la experiencia adquirida por los migrantes como las redes de cooperación creadas por sus comunidades

El segundo proyecto se ubica en México con la participación de la banca de desarrollo a través de Nacional Financiera, este proyecto busca fomentar la inversión productiva de los migrantes en sus comunidades de origen con el aporte de un millón doscientos mil dólares del FOMIN y otro tanto otorgado por los gobiernos estatales de Guanajuata-

to, Puebla y Zacatecas. Este proyecto se ha enfrentado a varios problemas que le han impedido avanzar, y dos años después los resultados son muy limitados. Entre otros, se destacan el distanciamiento con las organizaciones de emigrantes mexicanos, el burocratismo y desmantelamiento de Nacional Financiera, y contradicciones con los gobiernos estatales que han suscitado la salida de los dos primeros estados y la entrada de Hidalgo y Jalisco. El programa ha cambiado de nombre, se le ha intentado modificar con un Consejo Estatal de Empresarios en cada entidad y un Consejo Empresarial en California, pero los problemas prevalecen y los resultados limitados también (García Zamora: 2001).

El interés por las organizaciones de migrantes, las remesas, sus impactos regionales y el microfinanciamiento como instrumento para capitalizar sus efectos multiplicadores no se ha restringido a los organismos norteamericanos. El Programa de Finanzas Sociales de la Organización Internacional del Trabajo realizó en Ginebra, Suiza, el 20 y 21 de noviembre de 2000, el Taller “Las Remesas de los Trabajadores Extranjeros y la Microfinanciación en el Contexto de la Globalización”, en el cual de forma particular se analizaron las experiencias y propuestas de países como Bolivia, Filipinas, Honduras, Indonesia, EE.UU. y México. Entre sus principales conclusiones se destacan las siguientes.

Durante los últimos años, las asociaciones locales de migrantes han desempeñado un papel cada vez más importante en la canalización de los ahorros y remesas de los migrantes hacia la inversión y el uso productivo en sus países de origen. Se reconoce que existen diferentes culturas de las remesas, que van desde la beneficencia (filantropía) hasta las inversiones empresariales; y múltiples beneficiarios en las áreas receptoras, desde las familias, las comunidades locales, comerciantes, intermediarios, prestamistas, instituciones públicas y organizaciones no lucrativas.

En el proceso de envío de las remesas, la información y la elección son aspectos clave para vincular remesas y microfinanciación. Al parecer, los emigrantes seleccionan los mecanismos de envío de remesas en función de su rapidez, costos, fiabilidad y atractivo personal. Con frecuencia están escasamente informados de la gama de opciones disponibles. Los gobiernos, las organizaciones de trabajadores y las instituciones financieras deberían abordar este asunto.

Los bancos de microfinanciación, las cooperativas de ahorro y crédito y los programas de microfinanciación se están convirtiendo en agentes cada vez más relevantes en el envío de las remesas. Pese a no gestionar ellas mismas los recursos de las remesas, las instituciones de promoción de la microfinanciación también desempeñan un papel importante en este mercado, a través de la intermediación y recolección de las remesas.

En el evento mencionado hubo consenso en que las instituciones de microfinanciación (IMF) presentan una buena posición para pagar por los envíos debido a su proximidad con las familias receptoras de remesas y a su capacidad de llegar a las comunidades pobres. Además, se resaltó que las IMF tienen la capacidad de producir retornos positivos sobre las inversiones. La creación de redes y el establecimiento de una infraestructura adecuada son factores indispensables para el éxito en el envío de remesas. Se coincide en señalar que los principales factores externos que afectan al éxito de tales transacciones son el clima macroeconómico y la innovación del sector financiero.

Se asume en tales conclusiones que las IMF resultan muy adecuadas para capturar y transformar las remesas por las siguientes razones: se ocupan de transacciones a pequeña escala, en las que son importantes las relaciones personales; tienen mucha relación con los grupos y asociaciones de intermediarios; incorporan las prácticas formales e informales del sector.

Las buenas prácticas que surgen de las escasas IMF que se han involucrado en las remesas muestran ya la relevancia de una misión social claramente definida y de un enfoque empresarial. Otro factor de éxito lo constituye contar con un gran número de puntos de venta (para facilitar el crecimiento de las remesas), una mayor competencia, una gama amplia de productos (para promover las ventas cruzadas) y las redes y asociaciones entre IMF y otras organizaciones (para sacar provecho de las ventajas de la escala y de la información). Las organizaciones basadas en el ahorro pueden ser más adecuadas en el contexto del envío de remesas. El papel de los gobiernos debería ser observar, crear marcos de regulación innovadores y, tal vez, suministrar los fondos necesarios para promover el desarrollo de las comunidades locales.

Finalmente, la reunión de la OIT (2002) formuló las siguientes recomendaciones:

- a Los gobiernos deben ofrecer incentivos y alternativas a los trabajadores emigrantes y sus familias, a las asociaciones locales y a los sindicatos.
- b Se debe recopilar y difundir más información, crear bancos de datos y hacer un seguimiento de los programas y prácticas en curso.
- c Se debe promover la apertura y competitividad en el mercado de las remesas.
- d La OIT y otras organizaciones internacionales deben contribuir a aumentar el conocimiento sobre las remesas y la microfinanciación, recopilando y analizando datos e información sobre las remesas, sobre su impacto en el desarrollo y sobre experiencias

en curso de éxitos y fracasos en la canalización de las remesas hacia un uso más productivo.

- e Los organismos internacionales deben crear bancos de datos, probar mecanismos innovadores para vincular a las remesas y las IMF, organizar el intercambio de experiencias entre todas las partes implicadas, compartir las buenas prácticas más allá de las fronteras y diseñar medidas políticas para su consideración por parte de gobiernos e interlocutores sociales y otras partes interesadas.

Vale la pena destacar la participación en la reunión de la OIT del Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (WOCCU), a través de David Grace, quien informó sobre la importancia creciente de las cooperativas de ahorro y crédito en la canalización de remesas en todo el mundo. El WOCCU está desarrollando una red de cooperativas de ahorro y crédito para la transferencia internacional del dinero: la Red Internacional de Remesas (IRNet). Esta ha sido creada para satisfacer la elevada demanda de envío de remesas y poner freno a las prácticas de usura. IRNet combina el flujo de fondos y el flujo de información en el punto remitente y en el punto receptor de los envíos.

Mediante un acuerdo de asociación con la Vigo Remittance Corporation, el WOCCU ha comenzado su actividad de provisión de servicios de transferencias a través de las cooperativas de ahorro y crédito afiliadas. Vigo ofrece un conjunto de características atractivas, por ejemplo, transparencia en el curso real de cambio de moneda en el punto de venta, cargos de comisión más bajos y una generosa política de reembolso en caso de problemas. La falta de transparencia en los cursos de cambio de moneda aplicados en el proceso de transferencia era, hasta hace poco tiempo, un problema serio para muchos migrantes.

Las cooperativas de ahorro y crédito forman parte de una extensa red a través de la cual los migrantes y sus familias pueden conectarse en todo el mundo. En EE.UU. hay más de 10 mil cooperativas de ahorro y crédito, con unos 75 millones de miembros.

Además, estas organizaciones reconocen cada vez más la importancia del mercado de remesas. En el punto de envío, pueden beneficiarse de las cuotas y los productos de seguimiento. En el punto de recepción, las ventajas incluyen un crecimiento del número de socios, unos ingresos adicionales por cuotas y unos mayores ahorros.

Para el consumidor, las ventajas de las cooperativas de ahorro y crédito como agentes de transferencia incluyen: costos menores comparados con las agencias de transferencia establecidas, transparencia en los cursos de cambio de moneda en el punto de venta, seguridad y rapidez. La razón primordial por la que los miembros utilizan sus servicios es la

confianza: están seguros de que el dinero llegará y de que las cooperativas de ahorro y crédito están más comprometidas con su interés.

El WOCCU plantea sus principales aprendizajes: antes de comprometerse en las transferencias de remesas debe existir un equilibrio de intereses en el punto de envío y en el punto de recepción; los estándares financieros son un requisito previo para cualquier programa de transferencia exitoso y deben centrarse en instituciones seguras, requisitos de liquidez y una gestión financiera sólida; el mercado de transferencia de remesas es más competitivo que el mercado de microcréditos; la escala es un requisito crucial para el éxito.

Por su parte Scout S. Robinson (2003) hace múltiples recomendaciones para el sector financiero, para el sector consular, de telecomunicaciones, de los municipios y las asociaciones de migrantes, encaminadas a lograr una propuesta integral para la región centroamericana, que posibilite crear condiciones equilibradas en materia de entrada de remesas y su correspondiente impacto entre los sectores más pobres. Para ello, sugiere que el BCIE asuma un papel de liderazgo en esta iniciativa, con un enfoque multidimensional que rebasa con mucho el simple aspecto financiero. Una visión integral sobre las remesas a nivel regional, considera él, puede innovar en las políticas públicas al tocar de manera paralela diversos componentes relacionados entre sí (supervisión financiera, telecomunicaciones, regulación de microfinancieras, asociaciones de migrantes, administración municipal, ONGs, etcétera.). Si bien estos tuvieron características tradicionalmente diferentes, ahora resultan cercanamente relevantes en la era digital y globalizada. Las recomendaciones van encaminadas a servir como plataforma a las alianzas entre los sectores público y privado y la sociedad civil.

Robinson tiene claro que hay múltiples obstáculos para su propuesta integral, desde las inercias burocráticas de cada país, los tradicionales nacionalismos, los esquemas financieros tradicionales, la distancia entre gobiernos y organizaciones de migrantes, los grandes monopolios beneficiarios de las transferencias de remesas bajo el sistema actual y los grandes bancos regionales que fungen como sus socios, etcétera. EL BCIE tiene la gran oportunidad de actuar como promotor y bisagra de una propuesta integral para la región como la que se expuso anteriormente. Sin embargo, la región en su conjunto forma hoy parte de una negociación supranacional como lo es el Tratado de Libre Comercio para Centroamérica, que puede trabar esta iniciativa. En este contexto, el mismo Robinson considera que existe el riesgo de que un enfoque integral sobre las remesas como el que propone quede como una utopía, pero, también puede ser un *parte aguas* en la historia regional, dependiendo del compromiso de los actores sociales más relevantes.

## REMESAS Y MICROFINANCIAMIENTO: EXPERIENCIA RECIENTE EN MÉXICO

En el caso mejicano, el 7 de enero de 2003 se reunieron en la Ciudad de México, Rosario Marín –tesorera de EE.UU. de origen mexicano– y Javier Gavito –director del Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI)– con el objetivo de reducir el costo de los envíos de remesas de EE.UU. a México y de canalizar estos recursos a actividades productivas. Marín expresó que se busca acabar con los abusos –a los que calificó como imperdonables– cometidos contra los inmigrantes puesto que estimó que entre el 10 y el 20% de las remesas enviadas queda en manos de intermediarios.

Javier Gavito, destacó que en los últimos años se ha logrado reducir el monto de las comisiones que se cobran (entre un 10 y un 20% por cada envío en promedio, aunque algunas empresas pueden cobrar el 5%). Marín y Gavito anunciaron ese día el proyecto “La Red de la Gente”, que permitirá conectar a las sucursales de las entidades de ahorro y crédito popular y BANSEFI con organismos e instituciones externos para distribuir productos y servicios financieros y facilitar la entrega de diversos programas gubernamentales. Gavito explicó que esta propuesta es uno de los proyectos estratégicos que impulsa el gobierno federal para promover el desarrollo del sector de ahorro y crédito popular y de las regiones y comunidades donde operan estas entidades. Señaló que la Red está integrada por las entidades que voluntariamente decidan participar con sus sucursales, mencionando como sus primeras integrantes a las Cajas de Ciudad del Maíz, Caja La Monarca y Fincomun. A la vez manifestó que esperan contar con más de mil puntos de distribución a corto plazo y más de tres mil en el mediano plazo. Se busca volver menos costoso el envío de transferencias de dinero de los migrantes, y una oportunidad para que las familias que reciben ese dinero en México accedan a una amplia gama de productos y servicios financieros formales a través del sector de ahorro y crédito popular. Con ello, los receptores de remesas podrán abrir una cuenta de ahorro en las entidades de ahorro y crédito popular pertenecientes a la Red, lo que les facilitará la obtención de préstamos productivos a tasas de interés competitivas y de vivienda. Asimismo, estas familias podrán emprender proyectos productivos que les permitan generar una fuente de ingresos permanente e impulsar el desarrollo de sus comunidades, ya que hasta ahora el 90% de las remesas se destina al consumo.

También para México, el 27 de enero de 2003, Nacional Financiera (NAFIN) informó que los migrantes mexicanos radicados en EE.UU. generan alrededor de 250 mil millones de dólares al año, de los cuales más de 9 mil millones se envían a México por medio de remesas

familiares y casi 8 mil millones se ahorran en EE.UU. Por ello se plantea que el programa para migrantes “Invierte en México”, promovido por NAFIN, se extenderá a toda la República Mexicana. NAFIN explicó que con ello se busca proponer de manera empaquetada diversos proyectos de inversión y apoyar cualquier iniciativa viable que provenga de los mexicanos residentes en EE.UU. El propósito es canalizar las remesas de los mexicanos a proyectos productivos en sus comunidades de origen. Se informa que se han evaluado cerca de cien proyectos de inversión en los tres estados piloto (Zacatecas, Hidalgo y Jalisco), entre los que se destacan la elaboración de harina de nopal, reciclaje de residuos sólidos y establecimientos de invernaderos para la producción de tomate en Zacatecas, en tanto para Hidalgo se propone la fabricación y comercialización de muebles, ropa, dulces y réplicas de arte prehispánico.

## CONCLUSIONES

La revisión de algunas de las experiencias internacionales de microfinanciamiento muestra que, en su mayoría, estas se refieren al sector de los pequeños productores rurales pobres que ven en el microfinanciamiento una alternativa para mejorar su situación. De las diferentes propuestas microfinancieras para migrantes se desprenden varias lecciones aplicables para las organizaciones de migrantes mexicanos en EE.UU. en su proceso de maduración y “desdoblamiento” institucional. Algunas de ellas son:

- a El microfinanciamiento es sólo un instrumento para lograr materializar los proyectos de desarrollo comunitarios, nacionales y binacionales. Esto implica contar con la capacidad interna necesaria para diseñar tales proyectos y ubicar al microfinanciamiento como un instrumento relevante.
- b Se requiere un contexto macroeconómico positivo para que los nuevos proyectos y esquemas de microfinanciamiento puedan salir adelante.
- c La organización y capacitación binacional de las organizaciones de migrantes resultan de vital importancia para avanzar en el “empoderamiento binacional”.
- d La elaboración de diagnósticos y propuestas debe asegurar la participación de los integrantes de las diferentes organizaciones, tanto en su fase de diseño como de implementación, seguimiento y modificaciones.

- e De manera especial debe considerarse la especificidad de las organizaciones de migrantes, lo heterogéneo de sus integrantes, lo diverso de las comunidades de origen y destino.
- f Es preciso valorar el papel estratégico de las remesas en el país (y la región), la transnacionalización del sistema bancario mexicano y la férrea disputa por el mercado de las transferencias electrónicas entre los grandes monopolios como Western Union y Money Gram y los grandes bancos norteamericanos.
- g Visto el microfinanciamiento como un instrumento de empoderamiento binacional debe asumirse la necesidad de la educación formal para todos los migrantes y la familiarización con la nueva cultura de los diversos servicios financieros.
- h La posibilidad de establecer microbancos por parte de las organizaciones de migrantes presenta múltiples ventajas: expansión de los servicios financieros comunitarios, concentración del ahorro local, disminución en el costo de la transferencia de remesas, y comunicación y educación binacional mediante la puesta en marcha de los telecentros como soporte técnico para los microbancos. Sin embargo, también se presentan limitaciones: la fragilidad macroeconómica nacional, la transnacionalización del sistema financiero, la fragmentación de las comunidades de origen, el cambio en el patrón migratorio hacia una emigración definitiva de toda la familia, la baja escolaridad, reducida cultura financiera, etcétera.
- i La pregunta de si el microfinanciamiento es un instrumento de empoderamiento binacional de las organizaciones de migrantes con impactos positivos a nivel social, político y psicológico sólo se puede contestar en un plano hipotético: si esas organizaciones son capaces de realizar el diagnóstico integral de sus comunidades considerando sus fortalezas y debilidades, si logran diseñar su proyecto de desarrollo comunitario binacional integrando el microfinanciamiento como instrumento importante, y si son conscientes de sus potencialidades y limitaciones estructurales mostradas por la experiencia internacional, la respuesta será positiva. Lo evidente hoy en día en México y en EE.UU. es que las organizaciones de migrantes emergen como un nuevo actor social binacional que incide en la vida política nacional mediante sus inversiones sociales, inversiones productivas, luchas sociales y políticas. El microfinanciamiento puede ser un instrumento de apoyo significativo recuperando las valiosas lecciones internacionales.



## BIBLIOGRAFÍA

- BID 2001 *BID América* (Washington) 14 de noviembre, en <<http://www.iadb.org/iadbamerica>>.
- Conde, Carola 2001 *Surgimiento de nuevos actores sociales: ONGs microfinancieras en México*. Ponencia presentada en el III Congreso Nacional de la Asociación Mexicana de Estudios Rurales, Zacatecas, junio, mimeo.
- Contreras, Enrique 2001 *¿Es el microfinanciamiento el eslabón faltante en la lucha contra la pobreza rural? Un acercamiento a los debates internacionales*. Ponencia presentada en el III Congreso Nacional de la Asociación Mexicana de Estudios Rurales, Zacatecas, junio, mimeo.
- Corona, Rodolfo 2003 *Magnitud de la migración de mexicanos a los Estados Unidos* (Zacatecas). Conferencia Magistral en el Día del Migrante, Zacatecas, 9 de septiembre, mimeo.
- Cruz, Isabel 2002 *Construir un sistema financiero al servicio del desarrollo rural* (México: AMUCSS).
- Friedmann, John 1992 *Empowerment: the politics of alternative development* (Cambridge: Blackwell).
- García Zamora, R. 2001 *Migración Internacional, Remesas e Impactos Regionales*, en <<http://meme.phpwebhosting.com/~migracion/modules/documentos/11.pdf>>.
- Gulli, Hege 1999 *Microfinanzas y pobreza, Banco Interamericano de Desarrollo* (Washington, DC).
- Organización Internacional del Trabajo 2002 *Conseguir lo mejor de la globalización: las remesas de los trabajadores emigrantes y la microfinanciación* (Ginebra).
- Orozco, Manuel 2003 *Remesas, microfinanciamiento e inversión*. Taller Internacional La Voz de los Actores en el Diseño de las Políticas Migratorias, Red Internacional de Migración y Desarrollo, Universidad Autónoma de Zacatecas, Zacatecas, 27 y 28 de junio, mimeo.
- Robinson, Scout S. 2003 *Hacia una política integral para las remesas de la región centroamericana* (Tegucigalpa).
- Rogaly, Ben 1999 *Microfinanciamiento y reducción de la pobreza. La experiencia internacional* (Querétaro: La Colmena Milenaria).
- Secretaría de Relaciones Exteriores de México, en <<http://www.mexicanosenelexterior.com>>.
- Weinmann, Wolfgang 1999 *Agricultura sustentable y sistemas rurales de microcrédito* (Querétaro: La Colmena Milenaria).