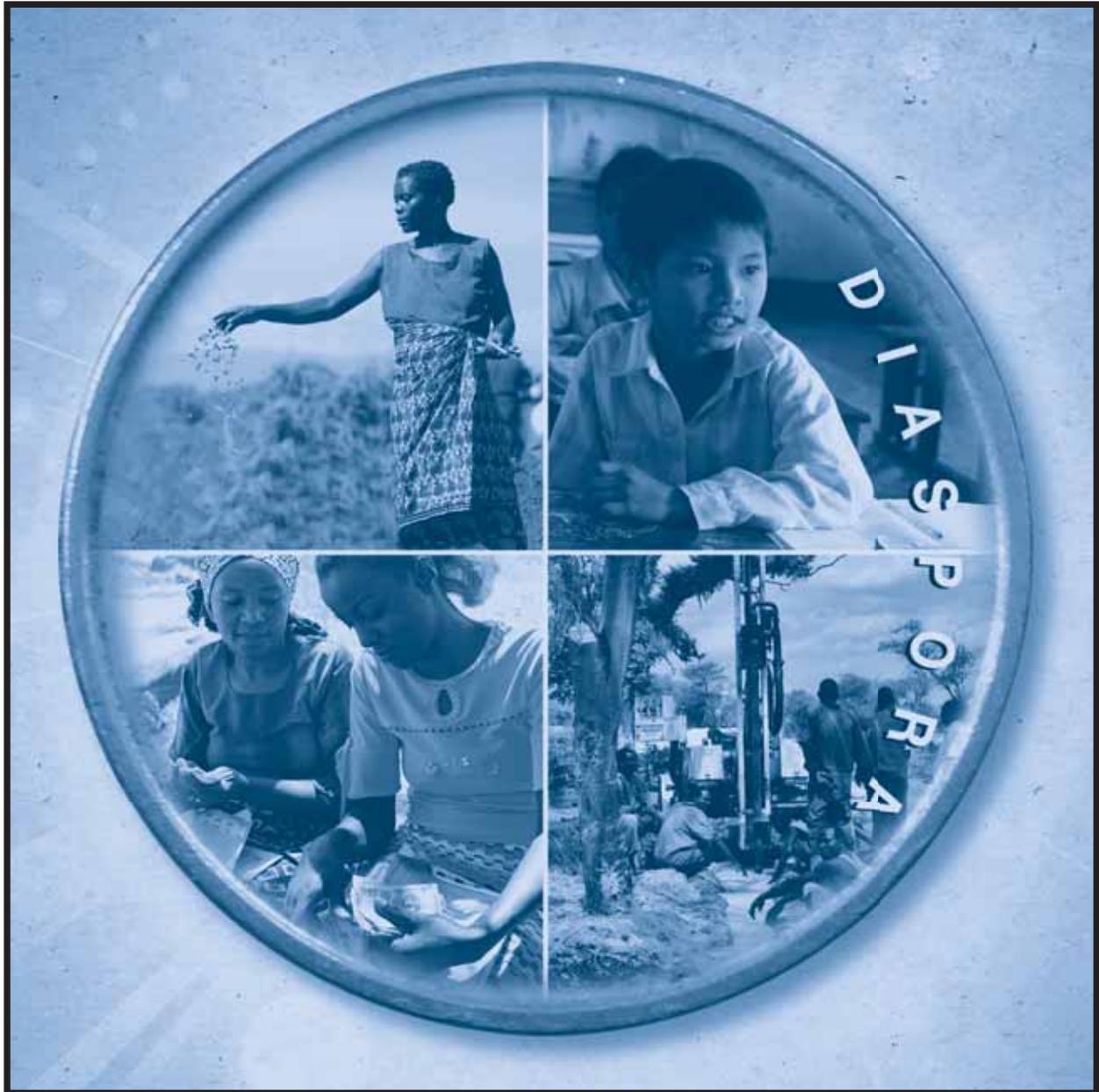




# INFORME SOBRE LOS PAÍSES MENOS ADELANTADOS, 2012

*Utilización de las remesas y los conocimientos de la diáspora para crear capacidades productivas*



## Nota

Las firmas de los documentos de las Naciones Unidas se componen de letras mayúsculas y cifras. La mención de una de estas firmas indica que se hace referencia a un documento de las Naciones Unidas.

---

Las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no entrañan, de parte de la Secretaría de las Naciones Unidas, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites.

---

El contenido de esta publicación puede citarse o reproducirse sin restricciones siempre que se indique su procedencia. Deberá remitirse a la secretaria de la UNCTAD, Palais des Nations, CH-1211 Geneva 10, Suiza, un ejemplar de la publicación en que aparezca el material citado o reproducido.

---

Este Panorama general también se puede obtener en los seis idiomas oficiales de las Naciones Unidas en la dirección siguiente de Internet: at [www.unctad.org/ldcr](http://www.unctad.org/ldcr)

---

UNCTAD/LDC/2012

PUBLICACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS

Nº de venta S.12.II.D.18

ISSN 0257-8115

Copyright © Naciones Unidas, 2012  
Todos los derechos reservados

## ¿Cuáles son los países menos adelantados?

Actualmente hay 48 países que las Naciones Unidas designan como “países menos adelantados” (PMA): Afganistán, Angola, Bangladesh, Benin, Burkina Faso, Burundi, Bhután, Camboya, Chad, Comoras, Djibouti, Eritrea, Etiopía, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Guinea Ecuatorial, Haití, Islas Salomón, Kiribati, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Malí, Mauritania, Mozambique, Myanmar, Nepal, Níger, República Centroafricana, República Democrática del Congo, República Democrática Popular Lao, República Unida de Tanzania, Rwanda, Samoa, Santo Tomé y Príncipe, Senegal, Sierra Leona, Somalia, Sudán, Timor-Leste, Togo, Tuvalu, Uganda, Vanuatu, Yemen y Zambia.

La lista de los PMA es revisada cada tres años por el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas a la luz de las recomendaciones del Comité de Políticas de Desarrollo (CPD). En su última revisión de la lista de los PMA, realizada en marzo de 2012, el CPD se basó en los siguientes tres criterios:

- a) El **ingreso per capita**, basado en el ingreso nacional bruto (INB) *per capita* (promedio de tres años), con umbrales de 992 dólares para la inclusión de países en la lista y de 1.190 dólares para la exclusión;
- b) El **capital humano**, medido por un índice compuesto (el índice de capital humano) basado en indicadores de: i) nutrición (porcentaje de la población desnutrida); ii) salud (tasa de mortalidad infantil); iii) escolarización (tasa bruta de matrícula en la enseñanza secundaria); y iv) alfabetización (tasa de alfabetización de adultos); y
- c) La **“vulnerabilidad económica”**, medida por un índice compuesto (índice de vulnerabilidad económica) basado en indicadores de: i) crisis naturales (índice de inestabilidad de la producción agrícola y porcentaje de la población que ha sido víctima de desastres naturales); ii) crisis de la relación de intercambio (índice de inestabilidad de las exportaciones de bienes y servicios); iii) vulnerabilidad física a las crisis (porcentaje de la población que vive en zonas bajas); iv) vulnerabilidad económica a las crisis (porcentaje del PIB correspondiente a la agricultura, la silvicultura y la pesca, e índice de concentración de las exportaciones de mercancías); v) tamaño reducido de la economía (población expresada en logaritmos); y vi) lejanía de la economía (índice de lejanía).

Se utilizan para los tres criterios diferentes umbrales de inclusión y exclusión de la lista de los PMA. Un país podrá quedar incluido en la lista si alcanza los umbrales señalados para cada uno de los tres criterios y su población no supera los 75 millones. Los países que reúnen las condiciones solo quedarán incluidos en la lista si el gobierno del país en cuestión acepta la condición de PMA. Para ser excluido de la lista, el país debe alcanzar los umbrales de exclusión como mínimo en dos de los tres criterios y en por lo menos dos revisiones trienales consecutivas de la lista. En cambio, si el INB *per capita* ha aumentado al doble, como mínimo, del umbral de exclusión, se considerará que el país reúne las condiciones para la exclusión, independientemente de que satisfaga o no los otros dos criterios.

Hasta ahora solo tres países han dejado de pertenecer a la categoría de PMA: Botswana, en diciembre de 1994; Cabo Verde, en diciembre de 2007; y Maldivas, en enero de 2011. En marzo de 2009, el Comité de Políticas de Desarrollo recomendó la exclusión de Guinea Ecuatorial. El Consejo Económico y Social hizo suya esta recomendación en julio de 2009, pero en septiembre de 2012 la Asamblea General aún no había confirmado esta decisión. En septiembre de 2010, la Asamblea General, tomando debida consideración de las pérdidas sin precedentes sufridas por Samoa a raíz del maremoto que asoló el Océano Pacífico el 29 de septiembre de 2009, decidió postergar el cambio de categoría de ese país hasta el 1 de enero de 2014. En julio de 2012, el Consejo Económico y Social hizo suya la recomendación del Comité de Políticas de Desarrollo de excluir de la lista de PMA a Vanuatu.

Una vez que el Comité de Políticas de Desarrollo ha recomendado la exclusión de un país de la lista, y que el Consejo Económico y Social y la Asamblea General han hecho suya la recomendación, se da al país un período de gracia de tres años antes de que la exclusión tenga lugar. Este período, durante el cual el país sigue siendo un PMA, está previsto para que el país en cuestión y sus asociados para el desarrollo o interlocutores comerciales puedan acordar una estrategia de “transición gradual”, de modo tal que al finalizar ese plazo la pérdida de la condición de PMA no obstaculice al país en su progreso socioeconómico. La “transición gradual” implica por lo general que, luego de su exclusión de la lista de PMA, se prorroga por unos años alguna concesión que beneficiaba al país por su condición de PMA.

## Agradecimientos

La edición 2012 del *Informe sobre los Países Menos Adelantados* fue preparada por un equipo integrado por Željka Kožul-Wright (jefa de equipo), Maria Bovey, Agnès Collardeau-Angleys, Junior Davis, Pierre Encontre, Igor Paunovic, Madasamyraja Rajalingam, Rolf Traeger, Giovanni Valensisi y Stefanie West (el equipo del Informe sobre los PMA). Jayati Ghosh (consultor) hizo contribuciones específicas a este Informe. Bethany Paris y Xenia Wassihun colaboraron en la investigación. El trabajo se realizó bajo la guía y supervisión de Taffere Tesfachew, Director, División para África, los Países Menos Adelantados y los Programas Especiales, quien hizo asimismo importantes aportaciones a la estructura y el contenido del Informe.

Los días 4 y 5 de julio de 2012 se celebró en Ginebra la reunión del grupo de expertos sobre “Utilización de las remesas y los conocimientos de la diáspora para crear capacidades productivas en los países menos adelantados”; durante la reunión, los expertos llevaron a cabo el examen de homólogos del Informe e hicieron aportaciones específicas. Asistieron a este encuentro especialistas en las áreas de remesas y redes de conocimientos de la diáspora. Participaron en la reunión Jerónimo Cortina (University of Houston); Jérôme Elie (Graduate Institute of International and Development Studies); Olivier Ferrari (Organización Internacional para las Migraciones); Frank Laczko (Organización Internacional para las Migraciones); Tauhid Pasha (Organización Internacional para las Migraciones); los integrantes del equipo del Informe sobre los PMA; y los siguientes colegas de la UNCTAD: Diana Barrowclough, Ermias Biadgleng, Mussie Deleegn, Mahmoud Elkhafif y Amelia Santos-Paulino. En la reunión se examinaron los trabajos preparados por Junior Davis, Željka Kožul-Wright, Igor Paunovic, Rolf Traeger y Giovanni Valensisi.

El Informe se basa en los documentos de antecedentes preparados por Adamnesh Bogale, Gaye Daffé, Evans Jadotte, Nelofar Parvin, Ennio Rodríguez, Tasneem Siddiqui, Andrés Solimano y Abye Tassé. Jayati Ghosh realizó un importante trabajo de revisión e hizo contribuciones a todo el Informe. Frédéric Docquier (Université Catholique de Louvain) facilitó la base de datos de migrantes de Docquier y otros (2011). Se presentaron sugerencias útiles a partir de las discusiones con Rudolf Anich (Organización Internacional para las Migraciones) y Philippe Gazagne (Graduate Institute of International and Development Studies). Se recibieron comentarios sobre determinadas partes del Informe de los siguientes colegas de la UNCTAD: Richard Kožul-Wright (Director, Unidad de Cooperación Económica e Integración entre los Países en Desarrollo), Martine Julsaint Kidane, Sophia Twarog y Liping Zhang (División del Comercio Internacional de Bienes y Servicios y de los Productos Básicos).

Maria Bovey y Stefanie West prestaron servicios de secretaría. El diseño de portada estuvo a cargo de Sophie Combette. David Neal hizo la corrección del texto.

La diagramación, los gráficos y la edición electrónica estuvieron a cargo de Madasamyraja Rajalingam.

La UNCTAD agradece el apoyo financiero de los donantes del Fondo Fiduciario para los PMA.

# Índice

<i>¿Cuáles son los países menos adelantados?</i> .....	iii
<i>Notas explicativas</i> .....	ix
<i>Siglas y abreviaturas</i> .....	x
<i>Clasificación de los países que se utiliza en el presente Informe</i> .....	xi
<i>Panorama general</i> .....	l
<hr/>	
<b>CAPÍTULO 1: Tendencias recientes y perspectivas para los países menos adelantados</b> .....	<b>1</b>
<hr/>	
A. Introducción .....	2
B. Tendencias macroeconómicas recientes en los PMA.....	2
1. Tendencias de la economía real.....	2
2. Las tendencias del comercio internacional .....	7
3. Tendencias de las finanzas externas.....	9
C. Situación económica mundial actual y perspectivas a corto plazo para los PMA .....	13
1. Situación económica mundial actual.....	13
2. Perspectivas para los PMA.....	14
Notas .....	16
Anexo estadístico.....	17
<hr/>	
<b>CAPÍTULO 2: Utilización de las remesas y los conocimientos de la diáspora para crear capacidades productivas en los países menos adelantados</b> .....	<b>25</b>
<hr/>	
A. Fundamentos para abordar las cuestiones de las remesas y la diáspora.....	26
B. Panorama de la migración en los PMA.....	30
1. Principales tipos de migración de los PMA y definición de términos.....	31
2. Migración hacia los PMA .....	33
3. Características de la emigración de los PMA .....	35
4. Conclusiones .....	39
Notas .....	42
<hr/>	
<b>CAPÍTULO 3: Las remesas y los países menos adelantados: magnitud, efectos y costos</b> .....	<b>45</b>
<hr/>	
A. Introducción .....	46
B. La magnitud de las remesas para los PMA .....	46
1. Los PMA desde una perspectiva mundial .....	46
2. Las remesas en las economías de los PMA.....	52
3. Características regionales y corredores de remesas .....	58
C. El efecto de las remesas en el desarrollo.....	61
1. Cuestiones macroeconómicas .....	62
2. Cuestiones microeconómicas.....	70

D. Los sistemas de pago de remesas y los PMA.....	73
1. Los costos asociados con el envío de remesas.....	73
2. Aparición de sistemas de transferencias de remesas.....	79
E. Conclusiones.....	88
Notas.....	89

---

#### **CAPÍTULO 4: Movilizar la diáspora: del éxodo intelectual a la recuperación intelectual ..... 93**

---

A. Introducción.....	94
B. El éxodo intelectual y sus efectos desfavorables para los países de origen.....	94
1. Marco analítico.....	94
2. Tendencias del éxodo intelectual.....	97
3. Efectos desfavorables.....	105
4. Repercusiones para los PMA.....	112
C. Del éxodo intelectual a los beneficios para los países de origen.....	113
1. Recuperación intelectual.....	113
2. Flujos financieros.....	114
3. Redes de conocimientos de la diáspora.....	116
4. Redes comerciales de la diáspora.....	121
5. Emigrantes que regresan.....	124
D. Conclusiones.....	128
Notas.....	130

---

#### **CAPÍTULO 5: Hacia un programa de políticas para los países menos adelantados: un enfoque integral de la migración, las remesas y la movilización de los conocimientos de la diáspora ..... 133**

---

A. Las diásporas y la creación de capacidad.....	134
1. Introducción.....	134
2. Creación del marco de políticas.....	134
3. Las diásporas como fuente de emprendimientos.....	137
4. Las diásporas como facilitadoras del comercio.....	139
B. Diásporas, conocimiento y aprendizaje.....	141
1. Redes de conocimientos de la diáspora.....	142
2. Las redes de la diáspora como fuente de conocimiento y aprendizaje.....	143
3. El papel potencial de las redes de conocimientos de la diáspora en el desarrollo industrial de los PMA.....	145
C. Las diásporas como fuente de financiación del desarrollo.....	149
1. El papel de las remesas.....	149
2. Inversión y ahorro de la diáspora.....	156
D. Utilización de los conocimientos de la diáspora para crear capacidades productivas en los PMA: una medida de apoyo internacional.....	162

E. Conclusiones y principales recomendaciones de política .....	165
1. Estrategias generales con relación a las diásporas .....	165
2. Utilización de las remesas para crear capacidades productivas .....	166
3. Utilización de los conocimientos de la diáspora para crear capacidades productivas .....	167
Notas .....	168

---

## BIBLIOGRAFÍA .....

---

### Recuadros

1. Género y migración de los PMA .....	34
2. Migración del campo a la ciudad y factores demográficos que contribuyen a la migración de los PMA ....	35
3. Remesas, cuestiones conceptuales y limitaciones de los datos.....	47
4. Las remesas y la crisis financiera mundial.....	55
5. El éxodo intelectual y el mercado laboral en Haití.....	107
6. Recursos de capital humano y flujos internacionales de mano de obra y recursos.....	108
7. Los efectos del éxodo intelectual sobre la educación superior y la investigación académica en Etiopía ..	109
8. Éxodo de personal médico.....	110
9. Ejemplos de buenos resultados en las iniciativas de intercambio y transferencia de conocimientos nacidas en la diáspora de los PMA.....	118
10. Programas internacionales de promoción de la transferencia de conocimientos de la diáspora a los PMA .....	119
11. Las personas que regresan a Bangladesh y sus aportaciones a la economía y la sociedad bengalíes ....	127
12. Mejores prácticas internacionales.....	147
13. Inversiones de la diáspora .....	157
14. Una propuesta para combinar los esfuerzos de las diásporas, los gobiernos y los países donantes .....	160
15. Utilización de las “remesas comunitarias” al desarrollo de la infraestructura local en México.....	160
16. Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC – Modo 4 .....	161

### Gráficos

1. Inversión, ahorro y déficit de recursos en los PMA, 1990-2010 .....	5
2. Cuenta corriente y saldos fiscales de cada PMA, 2010 .....	6
3. Corrientes de entrada de inversión extranjera directa en los PMA y en otros países en desarrollo (OPD), 2000-2011 .....	10
4. Asistencia oficial para el desarrollo destinada a los PMA, 2000-2010 .....	12
5. Elementos básicos de las capacidades productivas, en el contexto de inversiones y conocimientos de la diáspora .....	29
6. Población migrante internacional residente en los PMA, 1990-2010.....	34
7. Corrientes de emigrantes de los PMA, 1990-2010 .....	36
8. Destino de los emigrantes procedentes de los PMA: a) distribución por región, b) países de altos ingresos de la OCDE y OPD, 2010 .....	37
9. Principales corredores de emigración procedente de los PMA, 2010 .....	38
10. Los PMA con mayor número de emigrantes que residen en otros PMA, 2010.....	39

11. Corrientes de remesas de migrantes, por región, 1990-2011 .....	48
12. Tasa de crecimiento de los ingresos de remesas, por década y región .....	48
13. Remesas de migrantes, 1990-2010 .....	49
14. Remesas, corrientes de IED y AOD hacia los PMA .....	50
15. Remesas de migrantes como porcentaje del PIB, 1990-2010 .....	51
16. Remesas de migrantes como porcentaje del total de exportaciones de bienes y servicios, 1990-2011 .....	52
17. Distribución de los flujos de remesas en los PMA, 1999-2001 y 2009-2011 .....	53
18. Tasa media de crecimiento anual de remesas, 2002-2011 .....	54
19. Remesas de migrantes como porcentaje del PIB y de exportaciones de bienes y servicios, 1998-2011 .....	57
20. Flujos de remesas hacia los PMA en comparación con otros flujos de capital .....	58
21. Principales flujos de remesas hacia los PMA, por región, 2010.....	60
22. Volatilidad e impulso cíclico de los flujos de divisas hacia los PMA, 1980-2010 .....	67
23. Servicios de la deuda como porcentaje de las exportaciones de los PMA, 2009 .....	68
24. Tipo de cambio efectivo nominal, PMA seleccionados, 1995-2010 .....	70
25. Uso de las remesas en los hogares del país de origen, en países seleccionados de África, por fuente de remesas .....	72
26. Costo total medio del envío de remesas desde regiones seleccionadas .....	75
27. Costos promedio del servicio de envío de remesas, según distintos proveedores y destinos en los PMA .....	75
28. Principales corredores de remesas. Costo de los PSR por envío a los PMA .....	77
29. Margen diferencial y promedio que cobran las empresas por el envío de remesas a los PMA.....	78
30. Cuentas bancarias y abonos a telefonía móvil por cada 1.000 habitantes, PMA seleccionados, 2010.....	81
31. Posibles opciones de servicios de banca sin sucursales para las transferencias de remesas en los PMA.....	82
32. Tendencias recientes en sistemas de pago sin efectivo en los PMA, 2004-2010 .....	86
33. Tasa de selección de inmigrantes de los principales grupos de países de acogida, 2000 .....	98
34. Principales corredores de emigración muy cualificada de los PMA .....	101
35. Principales países de destino para los emigrantes altamente cualificados de los PMA, 1990 y 2000 .....	102
36. Cantidad de emigrantes cualificados procedentes de los PMA, 1990 y 2000 .....	104
37. Tasa de éxodo intelectual por grupos de países, 2000 .....	105
38. Tasa de éxodo intelectual de los PMA, 1990 y 2000.....	106

#### Gráficos de recuadro

1. Remesas hacia los PMA antes y después de la recesión mundial.....	55
2. Éxodo intelectual de personal médico y densidad de profesionales médicos por grupos de países, 2004 .....	110

#### Cuadros

1. Tasas de crecimiento del PIB real y del PIB real <i>per capita</i> de los PMA, las economías en desarrollo y las economías avanzadas, años seleccionados .....	3
2. Índices de precios de productos básicos primarios seleccionados de importancia para los PMA, 2008-2012 (T1) .....	9
3. Definiciones de términos habituales asociados a la migración .....	32
4. Emigrantes de los PMA, por región, 1990-2010 .....	36
5. Los 15 principales corredores de emigración de los PMA, 2010.....	40

6. Entradas de remesas en los PMA, 1990-2010 .....	56
7. Corredores de remesas más destacados por PMA receptor.....	61
8. Problemas normativos que enfrentan los PSR en los PMA .....	80
9. Participación de empresas de transferencias monetarias en el mercado de remesas de los PMA de África .....	83
10. Pagos de remesas entrantes en los PMA de África, por institución, 2010.....	84
11. Sucursales bancarias en los PMA por cada 100.000 adultos, 2010 .....	85
12. Transparencia de los servicios de remesas en PMA seleccionados, 2010.....	87
13. Corredores internacionales de la migración de personas muy calificadas de los PMA, 2000.....	99
14. Indicadores de la inmigración de personas muy calificadas de los PMA hacia algunos países de acogida en la década de 2000 .....	100
15. Principales corredores de migración bilateral de personas calificadas, 2000.....	103
16. Posibles efectos del éxodo intelectual sobre los países de origen (en desarrollo) .....	107
17. Ocupación de migrantes internacionales muy calificados provenientes de algunos PMA en el país de origen y el de acogida, 2009.....	112
18. Cualificaciones de los emigrantes y patrones de remesas en algunos PMA seleccionados, 2009.....	113
19. Objetivos clave y actividades posibles de una estrategia de la diáspora para los PMA.....	135
20. Ejemplos seleccionados de las redes de conocimientos de la diáspora en los PMA y agrupamientos regionales.....	150

#### Cuadros de recuadro

1. Entradas de capital privado en tiempos de crisis .....	56
---	----

#### NOTAS EXPLICATIVAS

La palabra “dólares” denota dólares de los Estados Unidos de América, salvo que se indique otra cosa. En inglés, *billion* significa 1.000 millones.

Las tasas anuales de crecimiento o variación corresponden a tasas anuales compuestas. Salvo indicación en contrario, los valores de las exportaciones son f.o.b. (franco a bordo) y los de las importaciones c.i.f. (costo, seguro y flete).

La raya (-) entre cifras que expresen años, por ejemplo 1981-1990, indica que se trata de todo el período considerado, ambos años inclusive. La raya inclinada (/) entre dos años, por ejemplo 1991/92, indica un año agrícola o un ejercicio económico.

En todo este informe, el término “país menos adelantado” (PMA) se refiere a uno de los países incluidos en la lista de países menos adelantados establecida por las Naciones Unidas.

#### En los cuadros:

Dos puntos (..) indican que los datos faltan o no constan por separado.

Un punto (.) indica que los datos no se aplican.

La raya (-) indica que la cantidad es nula o insignificante.

Como a veces se han redondeado las cifras, los datos parciales y los porcentajes presentados no siempre suman el total correspondiente.

## Siglas y abreviaturas

AGCS	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
AOD	Asistencia oficial para el desarrollo
BAfD	Banco Africano de Desarrollo
BasD	Banco Asiático de Desarrollo
BMANA	Asociación Médica de Bangladesh en América del Norte
CAD	Comité de Asistencia para el Desarrollo
CCG	Consejo de Cooperación del Golfo
CCI	Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC
CIDA	Organismo Canadiense de Desarrollo Internacional
CUCI	Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional
DICOEX	Dirección para la Comunidad de Chilenos en el Exterior
FAISE	Fonds d'Appui aux Investissements des Sénégalais de l'Extérieur
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación
FIDA	Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola
FMI	Fondo Monetario Internacional
GMM	Grupo Mundial sobre Migración
GCAP	Grupo Consultivo de Asistencia a la Población Más Pobre
I+D	Investigación y desarrollo
IDB	Banco Interamericano de Desarrollo
IED	Inversión extranjera directa
INB	Ingreso nacional bruto
JBFH	Japan Bangladesh Friendship Hospital
MIDA	Migración para el Desarrollo de África
M-PESA	Servicio de transferencia de fondos que ofrece una operadora de telefonía móvil
NIP	Número de identificación personal
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos
ODI	Overseas Development Institute
ODM	Objetivos de Desarrollo del Milenio
OIM	Organización Internacional para las Migraciones
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OMS	Organización Mundial de la Salud
OPD	Otros países en desarrollo
PAISD	Programme d'Appui aux Initiatives de Solidarité pour le Développement
PEMEX	Petróleos Mexicanos
PIB	Producto interno bruto
PLASEPRI	Plateforme d'Appui au Secteur Privé et à la Valorisation de la Diaspora Sénégalaise en Italie
PMA	País menos adelantado
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
PSR	Proveedor de servicios de remesas
ROCADH	Regroupement des organismes canado-haïtiens pour le développement
TIC	Tecnologías de la información y las comunicaciones
TOKTEN	Programa de transferencia de conocimientos por intermedio de profesionales expatriados
UE	Unión Europea
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

## Clasificación de los países que se utiliza en el presente Informe

### Países menos adelantados

#### Clasificación geográfica/estructural

Salvo que se indique otra cosa, en el presente Informe, los países menos adelantados (PMA) se clasifican según una combinación de criterios geográficos y estructurales. Por este motivo, los pequeños PMA insulares que geográficamente se encuentran en África o Asia se han agrupado junto con las islas del Pacífico, en razón de sus similitudes estructurales. De igual modo, Haití y Madagascar —que se consideran estados insulares grandes— se han agrupado con los PMA de África. Los grupos resultantes son los siguientes:

*PMA de África y Haití:* Angola, Benin, Burkina Faso, Burundi, Chad, Djibouti, Eritrea, Etiopía, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Guinea Ecuatorial, Haití, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Malí, Mauritania, Mozambique, Níger, República Centroafricana, República Democrática del Congo, República Unida de Tanzania, Rwanda, Senegal, Sierra Leona, Somalia, Sudán, Togo, Uganda, Zambia.

*PMA de Asia:* Afganistán, Bangladesh, Bhután, Camboya, Myanmar, Nepal, República Democrática Popular Lao, Yemen.

*PMA insulares:* Comoras, Islas Salomón, Kiribati, Samoa, Santo Tomé y Príncipe, Timor-Leste, Tuvalu, Vanuatu.

#### Clasificación puramente geográfica

En las partes de este Informe donde se realiza el análisis de los flujos migratorios —entre ellos, el geográfico—, la clasificación de los PMA se ha ajustado estrictamente a los siguientes criterios geográficos:

*PMA de África:* Angola, Benin, Burkina Faso, Burundi, Chad, Comoras, Djibouti, Eritrea, Etiopía, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Guinea Ecuatorial, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Malí, Mauritania, Mozambique, Níger, República Centroafricana, República Democrática del Congo, República Unida de Tanzania, Rwanda, Santo Tomé y Príncipe, Senegal, Sierra Leona, Somalia, Sudán, Togo, Uganda, Zambia.

*PMA de Asia:* Afganistán, Bangladesh, Bhután, Camboya, Myanmar, Nepal, República Democrática Popular Lao, Timor-Leste, Yemen.

*PMA de América:* Haití.

*PMA de Oceanía:* Islas Salomón, Kiribati, Samoa, Tuvalu, Vanuatu.

#### Clasificación según la especialización de las exportaciones

A los fines del análisis de las tendencias actuales citadas en el capítulo 1, la UNCTAD ha clasificado a los PMA en seis categorías según qué tipo de exportaciones representó al menos el 45% del total de las exportaciones de bienes y servicios durante el período 2009-2011. Las excepciones a este criterio son Bhután, Madagascar, Mozambique, Sierra Leona y Uganda, para los que se estableció un umbral del 40%. La composición de los grupos es la siguiente:

*Exportadores de productos agrícolas y alimenticios:* Benin, Burkina Faso, Guinea-Bissau, Islas Salomón, Kiribati, Malawi, Somalia, Uganda.

*Exportadores de petróleo (combustible):* Angola, Chad, Guinea Ecuatorial, Sudán, Yemen.

*Exportadores de manufacturas:* Bangladesh, Bhután, Camboya, Haití, Lesotho.

*Exportadores de minerales:* Guinea, Malí, Mauritania, Mozambique, República Democrática del Congo, Sierra Leona, Zambia.

*Exportadores de productos varios:* Afganistán, Burundi, Myanmar, Níger, República Centroafricana, República Democrática Popular Lao, República Unida de Tanzania, Senegal, Togo.

*Exportadores de servicios:* Comoras, Djibouti, Eritrea, Etiopía, Gambia, Liberia, Madagascar, Nepal, Rwanda, Samoa, Santo Tomé y Príncipe, Timor-Leste, Tuvalu, Vanuatu.

### Otros grupos de países y territorios

*Economías desarrolladas:* Alemania, Andorra, Austria, Australia, Bélgica, Bulgaria, Bermudas, Canadá, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos, Estonia, Finlandia, Francia, Gibraltar, Grecia, Groenlandia, Hungría, Islandia, Irlanda, Italia, Islas Feroe, Israel, Japón, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Nueva Zelandia, Noruega, Países Bajos, Polonia, Portugal, República Checa, Reino Unido, Rumania, San Pedro y Miquelón, San Marino, Santa Sede, Suecia, Suiza.

*Otros países en desarrollo:* Todos los países en desarrollo (según la clasificación de las Naciones Unidas) excluidos los PMA.

*Economías en transición:* Albania, Armenia, Azerbaiyán, Belarús, Bosnia y Herzegovina, Croacia, Federación de Rusia, Georgia, Kazajstán, Kirguistán, Montenegro, República de Moldova, ex República Yugoslava de Macedonia, Serbia, Tayikistán, Turkmenistán, Ucrania, Uzbekistán.

### Clasificación de productos

*Bienes:* Las cifras que se indican a continuación corresponden a los códigos utilizados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), revisión 3.

*Productos agrícolas y alimenticios:* secciones 0, 1, 2 y 4, excepto las divisiones 27 y 28.

*Minerales:* secciones 27, 28 y 68, y grupos 667 y 971.

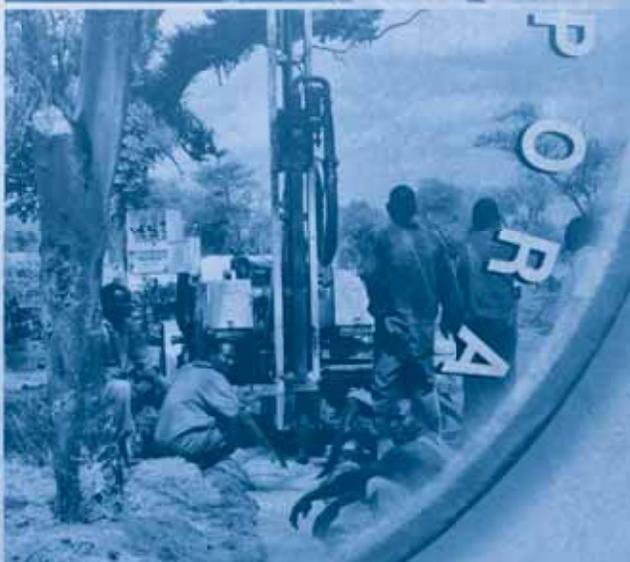
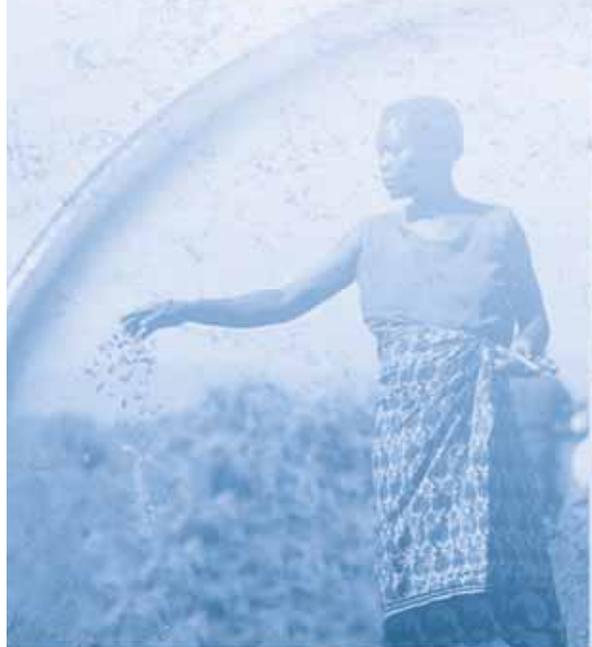
*Combustibles:* sección 3.

*Manufacturas:* secciones 5 a 8, excepto el grupo 667.

*La Sección 9* (Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la CUCI) solo se ha incluido en el total de exportaciones de bienes y servicios, pero no en la clasificación de mercancías indicada anteriormente, salvo el grupo 971 (oro no monetario (excepto minerales y concentrados de oro)), que ya ha sido incluido en el rubro Minerales.

*Servicios:* El total de servicios comprende las siguientes categorías principales: transporte; viajes; comunicaciones; construcción; seguros; servicios financieros; servicios informáticos; regalías y derechos de licencias; otros servicios comerciales; y servicios de personal, culturales, recreativos y públicos.

# PANORAMA GENERAL



D  
I  
A  
S  
P  
O  
R  
A

## Introducción

La incierta recuperación económica mundial y el empeoramiento de la crisis en la eurozona siguen aminorando los factores que permitieron al grupo de países menos adelantados (PMA) alcanzar tasas más elevadas de crecimiento entre 2002 y 2008. Pese a una ligera mejora del crecimiento del PIB real en 2010, los resultados conjuntos del grupo fueron menos favorables en 2011, en anticipación de lo que iba a venir. Al concentrarse en Europa la atención del mundo, existe el peligro de que la comunidad internacional pase por alto el hecho de que en los últimos años los PMA han resultado gravísimamente afectados por crisis financieras originadas en otros países. Con sus economías menos diversificadas, los PMA carecen de las reservas y los recursos necesarios para acolchar sus economías y adaptarse con facilidad a los impactos negativos. Además, si otra recesión mundial afectase a las perspectivas de crecimiento de las economías emergentes, los PMA, que son importantes exportadores de productos básicos, resultarían directamente afectados. Por consiguiente, los PMA necesitan más asistencia externa para proteger mejor a sus economías contra los impactos externos y ayudarles a controlar la inestabilidad.

En mayo de 2011 se reunieron en Estambul (Turquía) Jefes de Estado y de gobierno y representantes de Estados, en la Cuarta Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Países Menos Adelantados (PMA-IV), para deliberar sobre los problemas concretos de desarrollo a que hacían frente los PMA y llegar a un acuerdo sobre un programa de acción para el decenio de 2011 a 2020. El Programa de Acción de Estambul (PAI) determinó ocho “esferas de acción prioritaria” que debían aplicar los PMA y sus asociados para el desarrollo. Una de las ocho esferas es la “movilización de recursos financieros para el desarrollo y el aumento de la capacidad”, y el Programa menciona concretamente cinco fuentes de financiación: movilización de recursos internos; asistencia oficial para el desarrollo; deuda externa; inversión extranjera directa y remesas. Respecto de estas últimas, el Programa de Acción declara lo siguiente, en su párrafo 123:

“Las remesas constituyen una fuente importante de recursos financieros privados para los hogares en los países de origen de los migrantes. Es necesario que se haga un mayor esfuerzo por reducir los costos de transacción de las remesas y crear oportunidades para realizar inversiones orientadas hacia el desarrollo, teniendo presente que las remesas no pueden considerarse un sustituto de la inversión extranjera directa, la AOD, el alivio de la deuda u otras fuentes públicas de financiación para el desarrollo.”

El *Informe sobre los Países Menos Adelantados, 2012*, estudia la cuestión de las remesas desde una perspectiva más amplia. Se examina el papel potencial de los migrantes o las diásporas de los PMA en general como fuentes de financiación para el desarrollo, cauces para la transferencia de conocimientos, facilitadores del comercio y oportunidades de acceso a los mercados en los países anfitriones. Además, se indica una serie de políticas, y se describen enseñanzas obtenidas a este respecto en otros países, que los PMA podrían tener en cuenta al elaborar los marcos de políticas para la utilización de las remesas y los conocimientos de la diáspora con miras a la creación de capacidades productivas.

Las remesas son objeto de una atención creciente en el mundo internacional, debido en parte al importante aumento que han registrado en la última década. Existe un consenso cada vez mayor en cuanto a que las remesas constituyen una fuente importante de financiación externa cuya disponibilidad, si se administra con las políticas adecuadas, podría resultar especialmente útil para los países en desarrollo que disponen de pocos capitales (especialmente aquellos que tienen mayores diásporas).

Suscita también un interés creciente el papel que los migrantes, especialmente los profesionales cualificados, pueden desempeñar como “agentes de desarrollo” que sirvan de enlace entre los países de origen y los países de destino. Aunque la preocupación por los efectos desfavorables del éxodo intelectual sigue estando justificada (como se examina en detalle en el presente Informe), el debate reciente se ha desplazado hasta cierto punto al tema de cómo utilizar la diáspora y obtener su máxima contribución potencial al desarrollo, para convertir el éxodo intelectual en un proceso de “recuperación intelectual”. A este respecto, se hace hincapié no solo en el potencial de ahorro e inversión de los miembros de la diáspora sino también en su papel latente como “intermediarios del conocimiento”, que pueden facilitar la creación de nuevas estructuras comerciales, la transferencia de tecnología y los intercambios de técnicas y conocimientos. Para ello es necesario un enfoque pragmático de las políticas orientadas a la participación de la diáspora, que sea específico al contexto.

En general, la movilización efectiva de una diáspora en favor del desarrollo depende de que exista una masa crítica de emigrantes en un lugar de destino determinado. Sin embargo, en algunos casos no es necesario que la diáspora sea numerosa para generar un impacto positivo de desarrollo. Incluso un número reducido de expatriados muy cualificados pueden rendir beneficios ingentes, en particular en las economías pobres con graves carencias

de profesionales especializados. No obstante, la tarea de movilizar a la diáspora y transferir conocimientos y tecnologías especializados no debe ser de responsabilidad exclusiva de la diáspora, sino que esta debe verse como un complemento potencial importante de la estrategia de desarrollo de un país, que puede movilizarse estratégicamente en un marco de iniciativas normativas más amplias en apoyo de la financiación y el desarrollo de capacidades productivas.

Destinar las remesas al incremento de la capacidad productiva exige que esos recursos se consideren con un criterio pragmático, reconociendo que, en último término, son recursos del sector privado y teniendo debidamente en cuenta las características de cada país; además, este fenómeno no ha de considerarse una “maldición” ni una “nueva mantra del desarrollo”. Todavía no se ha llegado a conclusiones definitivas sobre si las remesas son o no la fuente más estable y predecible de financiación del desarrollo. Aunque subsisten algunos interrogantes en cuanto a su impacto macroeconómico, hay pruebas sobradas de que las remesas contribuyen a la reducción de la pobreza y a la mejora de la atención sanitaria y la salud. Es probable que los PMA sufran graves consecuencias de la atonía económica mundial; será necesario pues reconsiderar las fuentes alternativas de financiación del desarrollo y el potencial de aprovechamiento de las redes de conocimientos de la diáspora de los PMA como fuentes de conocimiento, capacidad empresarial y vínculos comerciales.

---

## Tendencias económicas recientes en los PMA

---

En 2011 los PMA crecieron un 4,2%, o sea 1,4 puntos porcentuales menos que el año anterior, lo que refleja la desaceleración del crecimiento en todo el mundo (del 5,3% en 2010 al 3,9% en 2011). Dada la elevada dependencia de los PMA de la situación económica externa, estos países no pudieron evitar este amplio proceso de contracción, y su tasa de desaceleración fue similar a la de los países en desarrollo (1,3 puntos porcentuales) y las economías adelantadas (1,6 puntos porcentuales).

En cuanto a los resultados por grupos de países, tanto los PMA africanos como los asiáticos acusaron un retroceso en 2011, con tasas de crecimiento similares en torno al 4%. Sin embargo, en los PMA asiáticos la contracción fue más acentuada (más de dos puntos porcentuales). En cambio, el crecimiento del PIB de los PMA insulares (7,1%) fue muy superior al del año anterior y al promedio de los PMA.

Los malos resultados de los PMA exportadores de petróleo en 2011 (-1,6%) tuvieron efectos negativos en el rendimiento de los PMA en general. Los PMA que se especializan en exportaciones de otros productos como las manufacturas (6,0%), los servicios (5,7%), los minerales (5,8%), la agricultura y la alimentación (5,9%) o las exportaciones mixtas (5,4%) obtuvieron resultados mucho mejores que los PMA exportadores de petróleo. No obstante, en lo referente al déficit de recursos, que indica la medida en que los países recurren a los recursos externos para financiar su inversión interna, los resultados de los PMA no exportadores de petróleo son insatisfactorios. Mientras que el déficit de recursos para los PMA en general disminuyó del 6,5% en 2000 al 3,9% en 2010, para los PMA que no son exportadores de petróleo aumentó del 10% en 2000 al 13% inmediatamente antes de la crisis mundial, alcanzando un 14,8% en 2010. Una consecuencia del aumento del déficit de recursos en los PMA no exportadores de petróleo ha sido la creciente vulnerabilidad de la balanza de pagos. En 2011, 13 PMA acusaron déficits en cuenta corriente de más del 10% del PIB, mientras que en 5 de ellos los déficits superaron el 20% del PIB. Solo 5 PMA comunicaron superávits en cuenta corriente.

La persistencia de esta tendencia, junto con la lenta recuperación mundial, pueden perjudicar las perspectivas del empleo en los PMA. Nunca se insistirá bastante en la importancia del empleo para los PMA. La estructura demográfica relativamente joven de esos países hace que vayan en aumento las cohortes de jóvenes que entran en el mercado del trabajo, y esta tendencia va a mantenerse. Incluso durante el período de auge del 2002 al 2008, los PMA tuvieron problemas de empleo porque el crecimiento asimétrico se concentró en los sectores de extracción de recursos, con una baja tasa de creación de empleos. Otra consecuencia fue el incremento del sector informal en los PMA, incluso cuando las tasas de desempleo abierto no aumentaron.

Cuanto más tarde el crecimiento del PIB en regresar a su nivel anterior a la crisis, mayores serán las probabilidades de que se produzca una situación de desempleo y subempleo a largo plazo, con todos los efectos perjudiciales que ello tiene para la población. Los gobiernos deben tener presente que es preciso adoptar nuevas medidas para reducir al mínimo los efectos perjudiciales de la crisis mundial, y que la creación de empleo debe gozar de la máxima prioridad en sus programas nacionales de desarrollo.

La formación bruta de capital fijo aumentó ligeramente, pasando del 20,7% del PIB en 2005-2007 al 21,6% en 2008-2010. Durante toda la primera década del siglo XXI este índice ha aumentado de manera lenta pero persistente (en tres puntos porcentuales del PIB). Aunque este dato es positivo, la comparación con los otros países en desarrollo (OPD), cuya formación bruta de capital fijo alcanzó el 30,1% del PIB en 2010, es menos favorable. Si persisten las actuales tendencias de la inversión, no es probable que los PMA puedan alcanzar el nivel de los OPD en un futuro próximo. La tasa bruta de ahorro interno del grupo de PMA fue del 18,9% del PIB en 2005-2007, y se redujo al 17,7% en 2008-2010.

La balanza comercial de los PMA mejoró, pasando del 6,1% del PIB en equivalente de déficit en 2010 al 5,7% en 2011. El valor de las exportaciones de mercancías de esos países aumentó un 23% en 2011, superando el nivel anterior a la crisis. El valor total de sus exportaciones de mercancías en 2011 (204.800 millones de dólares de los Estados Unidos) fue el doble de hace cinco años. El factor negativo es que las exportaciones de mercancías de los PMA como grupo siguen estando muy concentradas en unos pocos países. Los cinco principales exportadores (Angola, Bangladesh, Guinea Ecuatorial, Yemen y Sudán) representaron el 62% de las exportaciones totales de los PMA. En 2011 el valor de las importaciones de mercancías de esos países —que en los cinco últimos años se había duplicado— se disparó más (20,6%), alcanzando la cifra de 202.200 millones de dólares.

Las tendencias globales del comercio de mercancías dieron lugar a un superávit de esta balanza comercial en 2011, después de dos años de déficit. Este dato es importante, porque antes de 2006 los PMA habían acusado déficits constantes del comercio de mercancías. Sin embargo, el resultado positivo del grupo es atribuible en su totalidad a los PMA africanos y a su excedente de 21.400 millones de dólares, que a su vez se debe a unos pocos países, en particular Angola. En cambio, los PMA asiáticos acusaron un déficit del comercio de mercancías de 17.500 millones de dólares en 2011, y los PMA insulares un déficit de 1.200 millones de dólares. El petróleo ha seguido siendo el producto predominante en las exportaciones de mercancías, con poco más del 46% del total.

La mejora de los resultados de exportación de muchos PMA en 2010 y 2011 obedeció en gran parte al alza de los precios internacionales de los productos básicos. Los precios se recuperaron rápidamente de la caída de 2009, alcanzando en algunos casos niveles superiores a los de antes de la crisis. Por ejemplo, los precios de los alimentos volvieron a subir en 2010 y 2011, recuperando los niveles anteriores a la crisis. En el verano de 2012 los precios de los alimentos, en particular el maíz y el trigo, repuntaron debido a la sequía registrada en grandes países productores. Esto tendrá consecuencias desfavorables para muchas poblaciones pobres de los PMA, que suelen dedicar del 50% al 80% de sus ingresos a la compra de alimentos. En algunas regiones de África la situación es crítica, porque la inseguridad alimentaria amenaza las vidas de centenares de miles de personas. Los gobiernos de los PMA y sus asociados para el desarrollo deben actuar urgentemente para impedir que los precios de los alimentos se desmanden más allá de todo control, con el peligro de que se produzca una crisis como la de 2008. A la larga, habrá que afrontar las causas primigenias de las subidas de los precios de los alimentos y el problema de la producción agrícola en los PMA, aumentando las inversiones en el sector y concibiendo políticas destinadas a mejorar la productividad, en particular de los agricultores en pequeña escala.

Respecto de la inversión exterior, la UNCTAD revisó recientemente los datos sobre las entradas de IED en los PMA, que muestran que en el último decenio esas entradas fueron inferiores a las remesas. A diferencia de las IED, las remesas han seguido creciendo incluso durante la crisis y se prevé que aumenten a mediano plazo. En 2011, las remesas a los PMA totalizaron 26.000 millones de dólares. El descenso de las entradas de IED en los PMA durante tres años consecutivos (de poco menos de 19.000 millones de dólares en 2008 a 15.000 millones en 2011) fue debido en gran parte a las tendencias a la desinversión en Angola, vinculadas con el ciclo de inversiones del petróleo en ese país. En los restantes PMA, la IED ha permanecido relativamente estable.

Los desembolsos de la asistencia oficial para el desarrollo (AOD), junto con el alivio neto de la deuda de esos países por parte de todos los donantes que informan al CAD de la OCDE, alcanzó el nivel sin precedentes de 44.800 millones de dólares en 2010, lo que representa un aumento del 11% con respecto a 2009. En valores nominales, en 2010 las entradas de ayuda a los PMA fueron 3,5 veces superiores a las de 2000. Como se observa en el *Informe sobre los Países Menos Adelantados de 2011*, la AOD ha desempeñado una importante función anticíclica en la crisis mundial, amortiguando el impacto de la retirada de los flujos financieros privados. Aunque todavía no se dispone de datos para 2011, hay indicaciones de una disminución de la AOD de algunos países donantes.

La deuda total de los PMA se cifró en 161.000 millones de dólares en 2010, poco más que en 2009. El servicio de la deuda de esos países disminuyó ligeramente, pasando de 8.200 millones de dólares en 2009 a 7.600 millones en 2010. La experiencia de los PMA en los diez últimos años muestra que la clave de la sostenibilidad de la deuda es el desarrollo de las capacidades productivas. Un crecimiento elevado y sostenible del PIB y la rápida expansión de las exportaciones aumentaron la capacidad de servicio de la deuda de muchos PMA. Aunque desde hace poco los

PMA disponen de más recursos financieros externos, en particular AOD y remesas, no hay ninguna garantía de que esto siga siendo así. El brusco descenso que ha experimentado recientemente la IED es revelador a este respecto. Así pues, los PMA se enfrentan al considerable desafío de tener que reducir gradualmente el recurso a las fuentes externas de financiación, para dar preferencia a las fuentes internas con objeto de reducir su dependencia externa y su vulnerabilidad a los impactos externos y las incertidumbres.

Por desgracia, dada la fragilidad de la economía mundial las perspectivas para 2013 son muy inciertas. A partir de mediados de 2012 la actividad económica se ha desacelerado de manera sincronizada en muchas partes del mundo. Los riesgos son numerosos, e incluyen la escalada de la crisis de la deuda en la eurozona, el alza de los precios mundiales de la energía debida a los riesgos geopolíticos, la desaceleración del crecimiento en grandes países en desarrollo y el saneamiento de las finanzas públicas en los Estados Unidos de América, previsto para 2013, que podría tener importantes efectos negativos para el crecimiento en general.

En estas circunstancias, las perspectivas a corto y mediano plazo para los PMA no son alentadoras. Dada la posibilidad cada vez más presente de que la economía mundial esté entrando en un prolongado lapso de estancamiento y deflación, los PMA tienen que prepararse a un período relativamente largo de incertidumbre, con un posible aumento de las tensiones financieras y un retroceso económico real. El comercio y la inversión de los países en desarrollo, que con frecuencia están intermediados por bancos estadounidenses y europeos, ya han sufrido retrocesos. En el segundo trimestre de 2012 los precios de algunos productos básicos empezaron a descender, en algunos casos marcadamente, debido en parte a la menor demanda de productos básicos en las economías emergentes. Si persiste la actual tendencia a la desaceleración económica, los precios de los productos básicos podrían sufrir fuertes caídas. Así pues, puede ocurrir que los PMA se vean expuestos de nuevo a impactos económicos externos y tengan que hacer frente a una crisis originada en otros lugares. Reconocer esta situación puede permitir una preparación más efectiva, y confiere una mayor urgencia a la necesidad de reconsiderar las políticas en materia de remesas y el papel que podrían desempeñar las diásporas en la transferencia de conocimientos, y como catalizadores del desarrollo industrial y la transformación estructural en los países de origen.

---

## Características de la emigración de los PMA

---

La emigración de los PMA aumentó rápidamente entre 1990 y 2010. En este último año, el número de emigrantes de los PMA en conjunto ascendió a 27,5 millones, lo que representó el 13% de la emigración mundial y el 3,3% aproximadamente de la población de esos países. Entre 2000 y 2010, la emigración que aumentó con más rapidez fue la de los PMA africanos. El destino de los emigrantes de los PMA varía según las regiones, pero la mayor parte de ellos van al Asia Meridional, el Oriente Medio y África. La elevada migración del África Subsahariana refleja probablemente el hecho de que: a) gran parte de la migración africana es forzada (flujos de refugiados) y está compuesta de pobres, por lo cual la proximidad es fundamental, y b) en general los africanos tienen grandes dificultades para entrar en otros países. Entre las regiones de altos ingresos, solo los Estados del Golfo tienen una elevada proporción de migrantes del Asia Meridional, y en ningún país hay una proporción elevada de migrantes africanos. Los datos muestran que alrededor del 80% de los migrantes de los PMA migran de un país al otro del Sur, de resultas de lo cual los PMA y los OPD son importantes países de destino.

Los refugiados constituyen una proporción significativa, pero decreciente, del total de inmigrantes que residen en los PMA. La parte correspondiente a los refugiados en la población migrante total de los PMA alcanzó un máximo del 44% en 1995 para después disminuir rápidamente, como consecuencia de las mejores estructuras de gobernanza en muchos países africanos y la reducción de los conflictos y la inestabilidad política. Como ocurre con la migración económica tradicional, las migraciones masivas forzadas provocan una fuerte pérdida de capitales humanos y financieros, así como de mano de obra y trabajadores especializados, en el país de origen. En 2010 los principales países de emigración fueron Bangladesh, con 4,9 millones de emigrantes, y el Afganistán, con 2 millones.

En términos globales, los países desarrollados tienden a aceptar inmigrantes cualificados, pero elevan barreras en número creciente para excluir a los inmigrantes no cualificados, salvo que exista una fuerte demanda de esta mano de obra en determinados sectores (como la agricultura o la construcción). Los migrantes procedentes de los PMA tienden a ser más jóvenes que los procedentes de otros países; su edad media es de 29 años (34 años en los OPD y 43 años en los países desarrollados).

Contrariamente a la idea general de que la migración de los PMA es un fenómeno Sur-Norte, en los últimos decenios esta migración empieza a adquirir una dimensión Sur-Sur. En 2010, los países de altos ingresos de la OCDE (o sea, los de América del Norte y Europa) absorbían el 20% de la población de emigrantes de los PMA, mientras

que alrededor del 80% de esos emigrantes se encontraban en el Sur. Además, la mayor parte de la migración Sur-Sur de los PMA tiende a producirse entre países vecinos, con diferencias salariales mucho menores en general que en la migración Sur-Norte. Así pues, los principales corredores de emigración de los PMA se encuentran en el Sur.

En lo referente a la migración de personas muy cualificadas, la mayoría de los inmigrantes que han llegado por lo menos al nivel de la educación terciaria tienden a migrar a los países desarrollados. Las tasas más altas de emigración de personas con educación terciaria de los PMA se registran en Haití (83%), Samoa (73%), Gambia (68%) y Tuvalu (65%).

La migración de los PMA obedece a diversas causas y razones. Sin embargo, merece la pena hacer las observaciones, y señalar las características, que se indican a continuación:

- En primer lugar, dada la estructura demográfica juvenil de la mayoría de los PMA, los adultos jóvenes suelen desplazarse más que los adultos de mayor edad. Esto se debe en parte a las diferencias en los ciclos vitales de los distintos grupos de edad, y a los niveles de educación.
- En segundo lugar, en los PMA (y en particular en los de Asia) los hombres migran más que las mujeres por término medio, por los papeles específicos que se siguen atribuyendo a los géneros en la mayoría de las sociedades rurales, en las que las mujeres se encargan primordialmente del cuidado de los hijos y las tareas domésticas. Esto limita a menudo las oportunidades de migrar de las mujeres, con la posible excepción de las solteras jóvenes de hogares de los que pueden ausentarse (por ejemplo, hogares donde residen ya varias mujeres de más edad), o las mujeres que emigran para unirse a su pareja en el lugar de destino. No obstante, la migración femenina ha ido en aumento recientemente. Las mujeres que emigran suelen trabajar por lo general en actividades de servicios (incluida la economía asistencial), mientras que los hombres migrantes se encuentran con mayor probabilidad en los sectores de la producción manufacturera y la construcción, además de algunos servicios.
- En tercer lugar, la migración de los PMA es una importante estrategia de subsistencia que en gran parte opera en un contexto de migración temporal (estacional o circular). El migrante sigue formando parte del hogar, y se esperan sus remesas.
- En cuarto lugar, algunas migraciones constituyen una estrategia de supervivencia, mientras que otras obedecen a una estrategia racional de obtención del máximo de ingresos para aprovechar las diferencias salariales regionales o internacionales, independientemente de las condiciones prevalecientes en el hogar. Los estudios cursados y los conocimientos técnicos adquiridos hacen que esta migración sea más viable para los jóvenes.

En 2010, los PMA con la proporción más elevada de emigrantes como porcentaje de la población emigrante total eran Bangladesh (19%), el Afganistán (8%), Burkina Faso (6%) y Mozambique (4%). Estos países formaban parte también de los principales corredores de emigración: Bangladesh-India, Afganistán-Irán, Burkina Faso-Côte d'Ivoire, Yemen-Arabia Saudita y Nepal-India. Los emigrantes de los PMA asiáticos como Bangladesh, el Afganistán, el Yemen y Nepal tienden a elegir la India o el Oriente Medio como primer o segundo lugar de destino. Para los PMA africanos, los principales corredores de la emigración se encuentran dentro de África.

Los habitantes de los PMA asiáticos y del Pacífico parecen ser más propensos a emigrar a países no pertenecientes al grupo de PMA que los de los PMA africanos, que en 2010 registraron la proporción más alta de inmigrantes residentes en otros PMA. Las principales fuentes de migración entre PMA en 2010 estaban en el África Subsahariana, en particular Eritrea, la República Democrática del Congo y el Sudán.

Es necesario mejorar la cooperación internacional en materia de migración y desarrollo de los PMA para optimizar la contribución de los migrantes a todos los niveles. Así pues, es necesario seguir avanzando a los niveles bilateral y regional para reforzar la cooperación internacional.

---

## Remesas a los PMA: magnitud, impacto y costo

---

A escala mundial, el valor de las remesas se aceleró considerablemente, duplicándose casi entre 1990 y 2000 y triplicándose en la siguiente década, con un total de 489.000 millones de dólares en 2011 a pesar de la crisis financiera global. Aunque en todas las regiones se ha registrado un importante incremento de los ingresos derivados de las remesas, el aumento de las remesas mundiales está basado principalmente en el repunte de las entradas en los países en desarrollo. Paralelamente, la participación de las economías desarrolladas en las remesas mundiales ha descendido regularmente.

En los PMA, los ingresos derivados de las remesas pasaron de 3.500 millones de dólares en 1990 a 6.300 millones en 2000, y posteriormente se aceleraron de nuevo hasta alcanzar casi los 27.000 millones de dólares en 2011. Estas entradas de remesas están desigualmente distribuidas entre los PMA, en proporciones aun mayores que las IED y los ingresos de exportación. En el último decenio el principal receptor, que fue Bangladesh, aumentó su participación en el total de entradas de remesas de los PMA del 31% al 44%. En el mismo período, los tres principales PMA receptores (Bangladesh, Nepal y Sudán) aumentaron también del 44% al 66% su proporción en las entradas totales en los PMA. Además de estos grandes receptores conocidos, otros PMA que obtienen sumas apreciables de las remesas son Camboya, Etiopía, Haití, Lesotho, Malí, el Senegal, el Togo, Uganda y el Yemen.

Independientemente de la distribución desigual, el sostenido dinamismo de las entradas de remesas en los PMA fue un fenómeno bastante generalizado. En todos los PMA para los cuales se dispone de datos, excepto unos pocos, las entradas de remesas aumentaron mucho en el último decenio, con un crecimiento anual medio del 15% en la mediana de los PMA. Es cierto que, a raíz de la crisis financiera mundial de 2009, los ingresos de remesas perdieron ritmo en la mayoría de los PMA, pero han seguido aumentando con unas pocas excepciones.

A pesar de una cierta heterogeneidad entre los países, el valor de las remesas en relación con el PIB o con los ingresos de exportación ha sido históricamente mucho mayor en los PMA que en las otras regiones. En la mediana de los PMA representan no menos del 2,1% del PIB y el 8,5% de los ingresos de exportación, en comparación con el 1,6% y el 4,5% respectivamente para los OPD. Este fenómeno se observa en varios PMA, desde pequeñas economías como Lesotho o Samoa, donde las remesas representan más del 20% del PIB, hasta receptores tradicionalmente importantes como Nepal y Haití, donde las remesas superan sobradamente a los ingresos de exportación.

De modo análogo, para un cierto número de PMA las remesas constituyen una fuente fundamental de financiación exterior. Entre 2008 y 2010 las remesas registradas superaron a las entradas de AOD e IED en nueve PMA, y en otras ocho economías menos adelantadas superaron a la IED, pero no a la AOD. Aunque las remesas se distinguen de los flujos de capitales por su naturaleza misma, es evidente que desempeñan un papel destacado en el suministro de divisas en un gran número de PMA. Por consiguiente, es importante que las estrategias de desarrollo de los PMA reflejen plenamente la pertinencia de estos flujos de recursos, sus características intrínsecas y su potencial subyacente.

Los flujos de remesas Sur-Sur son especialmente importantes para los PMA, teniendo en cuenta que la mayoría de los migrantes de esos países migran a OPD, con frecuencia vecinos. Se ha calculado que en 2010 no menos de los dos tercios de las remesas registradas a los PMA se originaron en otros países del Sur. Sin embargo, en lo relativo a los corredores de remesas las pautas regionales son distintas. India y los países del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) son fuentes fundamentales de remesas para los PMA asiáticos. Los “centros subregionales” (como Côte d’Ivoire, Kenya o Sudáfrica) desempeñan un papel similar para los PMA africanos, junto con las exmetrópolis; por su parte, las Islas del Pacífico obtienen la gran mayoría de sus remesas de economías desarrolladas vecinas.

Un conjunto importante de investigaciones documentan el impacto positivo de las remesas en los hogares, tanto para la reducción de la pobreza como en su condición de estrategias de mitigación del riesgo para diversificar las fuentes de ingresos; no obstante, su impacto en el desarrollo a nivel macroeconómico es mucho más difícil de probar. La relación entre las remesas y el crecimiento económico es compleja y presenta múltiples facetas. En la parte negativa, el efecto desfavorable de las remesas en el mercado del trabajo puede reducir el crecimiento económico, sobre todo si se va instalando gradualmente una cultura de dependencia de las transferencias del extranjero. Además, si no se controla adecuadamente, la tendencia de las remesas a provocar aumentos del tipo de cambio real puede dar lugar a efectos de “síndrome holandés”, obstaculizando el tan necesario cambio estructural al mermar la competitividad de los sectores comerciables no tradicionales.

El aspecto positivo es que las remesas pueden contribuir al crecimiento económico y al desarrollo de la capacidad productiva por dos medios: la inversión y la profundización financiera. En efecto, las remesas pueden constituir una fuente muy necesaria de financiación exterior que podría acelerar el ritmo de acumulación del capital físico y humano (el “canal de inversión”). Las remesas tienden a aumentar la disponibilidad de fondos para el sistema financiero nacional, facilitando a los hogares receptores la posibilidad de exigir y obtener acceso a otros productos y servicios financieros a los que de lo contrario no accederían. Además, las remesas podrían mitigar los obstáculos financieros para los hogares receptores, sobre todo de las zonas rurales, que están mal atendidos por los intermediarios financieros existentes.

Aunque los trabajos sobre el tema no han llegado todavía a una conclusión clara sobre el efecto último de las remesas en el crecimiento económico, parece haber acuerdo general en que unas políticas complementarias y unas

instituciones sólidas contribuyen en gran medida a realzar el impacto de las remesas en el desarrollo. De ordinario los gobiernos tienen poco margen para asignar directamente los ingresos derivados de las remesas, ya que la fiscalidad y las prescripciones obligatorias en materia de remesas no han sido nunca muy eficaces y, en la mayoría de los casos, no han hecho más que incitar a los migrantes a enviar sus remesas por cauces informales. En consecuencia, la movilización efectiva de las remesas con fines productivos depende de una serie de mejoras institucionales y de políticas, destinadas a reforzar tanto el “canal de inversión” como el impacto de las remesas en la profundización financiera.

En general, las posibilidades de que las remesas estimulen la acumulación de capital tanto físico como humano y el desarrollo financiero tienden a ser considerables, tanto más cuanto que una gran parte de los ingresos derivados de las remesas van destinados a los pobres y a hogares que de lo contrario tendrían poco acceso al crédito. En este contexto, los PMA que disponen de escaso capital tienen mucho que ganar del impacto potencial de las remesas en el desarrollo. Sin embargo, las deficiencias estructurales de los PMA dificultan más la movilización adecuada de estas fuentes de financiación externa con fines productivos. Así pues, es esencial concebir estrategias y marcos de política adecuados a fin de utilizar las remesas para el desarrollo económico.

Merece la pena señalar también la relativa estabilidad y el menor impulso procíclico de las remesas en comparación con otras fuentes de financiación externa. Gracias a estas características, el aumento de la proporción de las remesas en el PIB tiende a reducir la volatilidad de su crecimiento, incluso después de tener en cuenta otros posibles factores determinantes de dicha volatilidad. De modo análogo, las remesas parecen reducir la probabilidad de que se produzcan bruscos cambios de tendencia en la cuenta corriente, especialmente cuando son superiores al 3% del PIB. Estas características pueden ser especialmente pertinentes en el contexto de los PMA, ya que una característica tradicional de esas economías son las aceleraciones del crecimiento relativamente recurrentes, pero en colapsos del crecimiento casi igualmente frecuentes, junto con la mayor vulnerabilidad de la balanza de pagos y la carga de la deuda pendiente.

Un conjunto importante de estudios empíricos demuestran típicamente que las remesas reducen la pobreza de los hogares. El impacto de las remesas en la desigualdad es menos evidente, máxime teniendo en cuenta la selectividad característica del proceso migratorio. Los gastos previos en que incurren los futuros migrantes, que dependen en gran parte del lugar al que se dirigen, hacen que los miembros de los hogares más pobres no puedan permitirse viajes internacionales a larga distancia, con los costosos procedimientos burocráticos que suelen exigirse para la emigración a las economías desarrolladas. Por lo tanto, son precisamente los pobres los que no pueden beneficiarse de las mayores diferencias en los salarios previstos, y en consecuencia enviar remesas más sustanciosas.

Los migrantes suelen utilizar todos los cauces formales e informales para sus remesas; estos cauces se eligen en función del costo, la fiabilidad, la accesibilidad y la confianza. Aunque recurrir a cauces no formales para enviar las remesas puede parecer una opción racional desde el punto de vista de un migrante individual, desde el punto de vista de las políticas o los sistemas formales de remesas son preferibles, incluso si no se tienen en cuenta los problemas relacionados con la seguridad, la reglamentación o la supervisión. La persistencia de flujos informales limita la capacidad de los países receptores de aprovechar al máximo las divisas enviadas por los migrantes del extranjero. Esto puede limitar los efectos de las remesas en la solvencia de un país o en el estímulo de la profundización financiera, y promover las transacciones monetarias no formales (mercado negro).

Datos procedentes de todo el mundo indican que, en el primer trimestre de 2009, el costo de las remesas equivalía por término medio al 9% de la cantidad remitida. Para los PMA, el costo medio de las remesas se aproximaba al 12% de la cantidad remitida, lo que representa un 30% más que el promedio mundial. Si bien los costos de las remesas del Norte al Sur son elevados, los de las remesas del Sur al Sur suelen ser bastante mayores. Los cauces más costosos para el envío de remesas a los PMA son los de África, mientras que los más baratos son los que van de Singapur y la Arabia Saudita a los PMA asiáticos. Estos elevados costos de las remesas pueden acarrear consecuencias considerables: se calcula que en 2010 las remesas anuales al África Subsahariana podrían haber generado una suma adicional de 6.000 millones de dólares para los receptores si los costos del envío del dinero no hubieran superado la media mundial.

El promedio de costos de las remesas oculta naturalmente una amplia variedad de elementos que varían según el corredor y el proveedor de servicios de remesas (PSR). Por lo general, la falta de competencia entre los PSR contribuye en gran medida al elevado costo de las remesas. Los problemas reglamentarios a que hacen frente los PSR varían según el PMA y la región de que se trate, y confieren diferentes características a los respectivos mercados de remesas. Por ejemplo, en el conjunto del África Subsahariana, el 65% de los servicios de envíos de remesas corren por cuenta de dos empresas de transferencias monetarias, MoneyGram y Western Union. Además,

los gobiernos africanos han concertado varios acuerdos de exclusividad con PSR que limitan el tipo de instituciones que pueden ofrecer servicios a los bancos, reduciendo con ello la competencia entre los PSR.

Los sistemas de transferencias de remesas en los PMA evolucionan, y están surgiendo nuevos cauces y tecnologías. La mejora de la infraestructura de los PMA y el aumento del número de sucursales bancarias móviles y servicios de banca sin sucursales deberían ofrecer a la clientela tanto urbana como rural un mejor acceso a los servicios financieros. Sin embargo, a pesar del potencial de estos sistemas incipientes, en la mayoría de los PMA siguen predominando las formas más tradicionales de PSR.

Como se indica en el presente Informe, por lo general las remesas ofrecen a los PMA un cierto margen para sostener el desarrollo de las capacidades productivas, al incrementar la inversión en capital humano y físico y estimular la profundización financiera. No obstante, la realización de este potencial depende del marco institucional y de políticas que establezcan los países receptores. En otras palabras, debido a las características intrínsecas de las remesas como flujos financieros del sector privado, su movilización efectiva con fines productivos depende esencialmente de la capacidad del Estado de crear un entorno macroeconómico “centrado en el desarrollo”, al tiempo que presta apoyo al establecimiento de un sector financiero viable e incluyente. Esto, a su vez, asegura la participación activa de las diásporas y el apoyo de los países de acogida y las instituciones internacionales de desarrollo.

---

## Movilizar la diáspora: del éxodo intelectual a la recuperación intelectual

---

Por “éxodo intelectual” se entiende generalmente la emigración de personas muy cualificadas con estudios universitarios, como médicos, ingenieros, científicos, directivos y abogados, y también emprendedores. Las principales causas del éxodo intelectual son la búsqueda de mayores ingresos y mejores condiciones de trabajo, las perspectivas de carrera en el país de acogida, las políticas migratorias selectivas de este país, la situación política y económica desfavorable en el país de origen y los menores costos de la emigración. A escala mundial, el éxodo intelectual ha aumentado en términos absolutos. El número de migrantes internacionales muy cualificados pasó de 16,4 millones en 1990 a 26,2 millones en 2000 (último año para el que se dispone de datos). Se prevé que cuando se publiquen definitivamente, las cifras de 2010 mostrarán un fuerte aumento del volumen de la migración internacional de personal muy cualificado. La inmigración internacional está sesgada a favor de las personas poseedoras de un alto nivel de educación. El 26% de los migrantes internacionales tienen estudios terciarios (según datos de 2000), mientras que solo el 11,3% de la mano de obra mundial ha llegado a este nivel de educación. En los países en desarrollo, los trabajadores con estudios universitarios representan un porcentaje mucho menor: el 5% de la fuerza laboral.

En 2000 (que es el año para el que se dispone de datos sobre los PMA) los migrantes muy cualificados representaron una cuarta parte de la emigración total de los PMA. Esta cifra es 11 veces superior a la de la proporción de estas personas en la fuerza laboral total de los mencionados países, que es del 2,3%. La migración internacional es selectiva (o sea, favorece a las personas muy cualificadas en detrimento de las menos cualificadas), lo que explica esta vasta discrepancia. Se calcula que 1,3 millones de personas con estudios universitarios emigraron de los PMA en el año 2000, y después la cifra ha seguido creciendo. Casi los dos tercios de los emigrantes muy cualificados de los PMA viven en países desarrollados (especialmente los Estados Unidos de América), mientras que el tercio restante se dirigió a OPD (principalmente países exportadores de petróleo y países vecinos). La principal fuente regional de emigrantes muy cualificados de los PMA es Asia, de donde proviene el 45,9% de los migrantes con estudios terciarios de los PMA, seguida de los PMA africanos, que representan el 40,4% del éxodo intelectual de los PMA.

El éxodo intelectual puede tener efectos desfavorables o beneficiosos para los países de origen, y el equilibrio entre unos y otros depende principalmente de la dimensión del fenómeno. La medida de esta dimensión es la tasa del éxodo intelectual, o sea el número de emigrantes muy cualificados en porcentaje de los habitantes del país con el mismo nivel educativo. Colectivamente, los PMA tienen la tasa más elevada de éxodo intelectual de los principales países del mundo, con un promedio del 18,4%, que es muy superior al de los OPD (10%). A escala regional, los PMA más afectados son Haití, las islas del Pacífico y los PMA africanos. En seis PMA (Haití, Samoa, Gambia, Tuvalu, Kiribati y Sierra Leona) hay más profesionales muy cualificados viviendo en el extranjero que en el propio país.

El nivel “óptimo” del éxodo intelectual (cuando el balance neto de efectos positivos y negativos en la economía interna del país de origen llega a su máximo) se ha estimado en un 5%-10%. Solo cinco PMA están en esta categoría; en cambio, más allá del 15%-20% aumenta la probabilidad de que los impactos negativos del éxodo intelectual superen a las consecuencias positivas. En 30 de los 48 PMA, la tasa actual del éxodo intelectual es “elevada”.

¿Cuáles son los principales efectos desfavorables probables del éxodo intelectual para los PMA? En primer lugar, una reducción del capital humano y de las externalidades generadas por las personas muy cualificadas. Esto puede dar lugar a una reducción del crecimiento de la economía y la productividad, así como de la actividad científica, tecnológica y de innovación. En segundo lugar, el éxodo intelectual es especialmente acusado en algunos sectores, sobre todo en la salud, la educación y la investigación científica. Los PMA son el grupo de países con menor número de facultativos en proporción a la población, pero en las tasas más elevadas del mundo en el éxodo de personal médico. Estas tasas suelen relacionarse con el aumento de la mortalidad de lactantes y niños, las menores tasas de vacunación y servicios sanitarios y los sistemas nacionales de salud generalmente deficientes. En tercer lugar, con el éxodo intelectual los gobiernos de los PMA pierden los impuestos que esos profesionales habrían pagado si se hubieran quedado trabajando en el país de origen. En cuarto lugar, la reducción de la base de capital humano cualificado hace que los recursos relativos y la ventaja comparativa de los PMA se desplacen de los sectores de alta densidad técnica para concentrarse en actividades menos especializadas y, posiblemente, en los recursos naturales. En quinto lugar, algunos emigrantes muy cualificados de los PMA trabajan en empleos para los que se exige un nivel educativo inferior al que poseen, fenómeno que se ha denominado “desaprovechamiento de cerebros”, puesto que parte de sus conocimientos no se utilizan. En sexto lugar, el éxodo de las personas más cualificadas obstaculiza el proceso de institucionalización en los PMA.

Lo que hay que preguntarse es: ¿pueden los PMA convertir el éxodo intelectual en un proceso de recuperación intelectual? Está demostrado que, independientemente de los efectos perjudiciales a corto plazo, a la larga los países pueden beneficiarse de los conocimientos adicionales adquiridos por sus ciudadanos que viven y trabajan en el extranjero. En primer lugar, se ha sostenido que las perspectivas de la inmigración pueden alentar a las personas a adquirir una educación mejor, lo que puede traducirse en una recuperación intelectual, o sea un aumento de los recursos de capital humano. En segundo lugar, parte de las remesas se destinan a pagar la educación de los familiares, con la consiguiente recuperación intelectual. En tercer lugar, los inmigrantes muy cualificados constituyen un fondo de conocimientos que puede organizarse en forma de redes de conocimiento de la diáspora que faciliten flujos de conocimientos y tecnologías a los países de origen. Estos flujos operan mediante programas e iniciativas de organizaciones de la diáspora, organizaciones internacionales y gobiernos de los países anfitriones y los países de origen. Sus efectos suelen ser positivos, pero a veces la eficacia de las iniciativas de intercambio de conocimientos se ve menoscabada por la dispersión de los proyectos, la falta de contactos con los agentes y las actividades, un insuficiente apalancamiento de recursos y creación de sinergias, y la escasa coordinación con las políticas nacionales de desarrollo. La utilización de los conocimientos de la diáspora mediante la creación de redes ofrece grandes posibilidades a los PMA, que todavía no están muy aprovechadas.

En cuarto lugar, la presencia de las diásporas puede intensificar los flujos comerciales entre los países anfitriones y los países de origen, mediante vinculaciones comerciales y de inversión. Las diásporas de los PMA han contribuido al crecimiento de la producción del país de origen en lo que se ha llamado “comercio étnico” o “comercio nostálgico”, o sea productos que se exportan para que los consuma la diáspora, pero que también pueden introducirse en mercados más amplios. Además, los miembros de la diáspora de los PMA han impulsado el crecimiento de las exportaciones de servicios turísticos, con sus visitas al país de origen o contribuyendo a atraer a otros turistas.

En quinto lugar, los migrantes que regresan de manera definitiva pueden llevar consigo ahorros acumulados, conocimientos, experiencias y redes comerciales, aunque esto quizás dependa del motivo por el que regresan, el tiempo que han pasado en el extranjero y la situación local. Los PMA que están más adelantados en la diversificación económica, la transformación estructural y el crecimiento suelen tener más éxito en la promoción del regreso voluntario de migrantes cualificados, que han creado empresas y han introducidos innovaciones económicas y sociales en las esferas de la ciencia, la salud, la educación, los servicios y la industria.

Sin embargo, los beneficios de la diáspora no son automáticos. Su aprovechamiento depende de una serie de condiciones institucionales, económicas y políticas, que en la mayoría de los PMA todavía no existen. Por consiguiente, la adopción de políticas en los países de acogida y de origen y en la comunidad internacional es fundamental para promover o reforzar los efectos positivos de la diáspora para los PMA. Es probable que el éxodo intelectual de los PMA continúe en un futuro previsible, debido a las poderosas fuerzas de atracción y repulsión. Estas diásporas son una fuente de recursos cognoscitivos, humanos y financieros, que los PMA pueden utilizar para que contribuyan mucho más que hasta ahora al desarrollo nacional. Los gobiernos de los PMA están empezando a percatarse de este potencial y a tomar disposiciones para aprovecharlo. Es necesaria una acción más intensa y

sistemática en el ámbito de las políticas para reforzar la contribución de las diásporas a los PMA. Si se quiere que tenga éxito, esta acción requiere la movilización y la coordinación de los esfuerzos y los recursos de diferentes interesados, especialmente las instituciones y empresas del país de origen, los gobiernos y agentes del país de acogida, las organizaciones de la diáspora y las ONG, las organizaciones internacionales y los donantes bilaterales. Idealmente, esta coordinación debería producirse en las fases iniciales del proceso, o sea en la etapa de planificación, para garantizar desde un principio la participación y la coherencia de todos los interesados pertinentes.

---

## **Liberar el potencial de la diáspora de los PMA: un programa de políticas para la utilización de las remesas y los conocimientos de la diáspora**

---

### **LAS DIÁSPORAS Y LA CREACIÓN DE CAPACIDAD**

Es evidente que la migración y sus diversas consecuencias han cobrado una importancia cada vez mayor para los países en desarrollo en general y para los PMA en particular, y es probable que estas tendencias persistan a mediano plazo. La principal recomendación de este Informe para los dirigentes es que mejoren el actual marco de políticas relativo a las remesas y los conocimientos de la diáspora en los PMA, a fin de utilizarlos mejor en el desarrollo de las capacidades productivas. Las políticas en materia de migración, remesas y participación de las diásporas no deben formularse aisladamente, sino como parte integrante de las estrategias nacionales de desarrollo. Para ello será necesario que un organismo, idealmente de nivel ministerial, reflexione sobre la naturaleza transversal de estas cuestiones, garantice la coherencia y la compatibilidad generales de las políticas y coordine a los agentes potenciales en torno a un conjunto de prioridades identificadas. Además, los gobiernos de los PMA deben ser conscientes del alcance y las características actuales de la migración transfronteriza, la ubicación, difusión y naturaleza de las actividades de la diáspora y el alcance y las características de las remesas. En este contexto, el actual estado de los conocimientos en la mayoría de los PMA es relativamente insuficiente. Así pues, el problema es en parte de carácter estadístico. Apenas hay organismos oficiales que informen sobre las muchas facetas de la migración y sus resultados y los supervisen, y los mecanismos existentes se ocupan principalmente de las remesas.

Las políticas y las medidas destinadas específicamente a fomentar la participación de la diáspora varían según los países, pero todas ellas deben estar orientadas a la creación de un entorno propicio para el desarrollo. Además, la cuestión de la confianza es fundamental. Si bien es cierto que los miembros de la diáspora no están motivados exclusivamente por intereses comerciales, su participación no surtirá efecto si solo se espera que contribuyan sin recibir nada a cambio. Esto es lo que ocurre, por ejemplo, cuando los PMA desean alentar a los emprendedores de la diáspora a utilizar sus ahorros u obtener capitales externos para organizar actividades productivas en los países de origen. Los estudios sobre la función de las diásporas muestran que en algunos países de medianos ingresos las diásporas empresariales han contribuido mucho a desarrollar las capacidades productivas de sus países de origen. Por ejemplo, en las dos últimas décadas aproximadamente, los emprendedores migrantes han desempeñado un importante papel en la creación de industrias basadas en el conocimiento en la India, China, la Provincia china de Taiwán, Israel e Irlanda. De esta experiencia se infiere que los emprendedores del extranjero pueden contribuir al establecimiento de empresas en el país de origen y servir de enlace en los dos sentidos para el conocimiento de los mercados, las conexiones y la transferencia de tecnología entre los países. En los PMA, este proceso puede ser menos prometedor a corto plazo porque en estos países la base de capital humano y capitales de explotación para el desarrollo de industrias de alta tecnología es más limitada. No obstante, las diásporas empresariales de esos países que se dedican a la industria ligera pueden contribuir a establecer industrias similares en el país de origen mediante contactos, conocimientos técnicos y otros valiosos insumos y capacidades elaborados en los países anfitriones, y a elevar la capacidad de gestión e innovación en el país de origen.

Por lo general hay dos condiciones, por lo menos, para que los migrantes establezcan con éxito una empresa activa a su regreso. La primera es que cuando regresen estén en posesión de conocimientos y técnicas más adelantadas que las que tenían antes. El presente Informe sostiene que esta probabilidad aumentará cuanto más tiempo hayan pasado los migrantes en los países extranjeros, y cuanto más experiencia empresarial hayan acumulado. La segunda es la existencia de un marco de políticas favorables en el país de origen de los migrantes. Es probable que los migrantes necesiten un apoyo financiero adecuado para iniciar una nueva empresa, aunque hayan acumulado algunos ahorros. Como mínimo deberían poder obtener un préstamo del sector financiero en condiciones normales.

Sin embargo, dada la renuencia de las instituciones financieras a conceder créditos a las PYMES, quizás sea necesario crear un banco nacional de desarrollo con líneas especiales de crédito para los migrantes repatriados. Además, puede ocurrir que los migrantes repatriados hayan adquirido algunas de las técnicas necesarias para dedicarse con éxito a la actividad empresarial, pero no todas; de ser así, necesitarán asistencia técnica para mejorar los conocimientos técnicos, financieros, de gestión u otros que son menester para administrar con éxito una PYME. Los gobiernos podrían proporcionar este tipo de asistencia técnica o enseñanza. También podrían prestar apoyo a estos emprendedores reduciendo los aranceles sobre las importaciones de maquinaria y equipo y materias primas, lo que les ayudaría a iniciar su actividad empresarial.

Facilitar los vínculos comerciales con los países de acogida es otra posible contribución de las diásporas a la creación de capacidades de producción y suministro en el país de origen. Se ha comprobado la existencia de una correlación empírica positiva entre el volumen del comercio internacional en los países de origen y de destino y el tamaño de la comunidad de migrantes en los dos países. El predominio del idioma, la cultura y el conocimiento de los mercados de clientes y proveedores son otros tantos factores que contribuirán a reforzar las relaciones comerciales entre los países, y las comunidades de la diáspora pueden reunir las condiciones adecuadas para ello. Un nicho inicial propio de los PMA podría ser la ventaja en el suministro de los “productos étnicos” o el “comercio nostálgico”. Los estudios muestran, por ejemplo, que en los Estados Unidos hay una participación muy alta de migrantes en el mercado de artículos del país de origen que son difíciles de encontrar en el país de acogida. Cada migrante gasta casi 1.000 dólares al año en productos del comercio nostálgico, y el total podría exceder de los 20.000 millones anuales. Los PMA podrían adoptar medidas de ayuda a los productores para que se hagan competitivos y mantengan la competitividad, mejorando el nivel de sus productos y adaptándolos a los cambios en los mercados finales, y alistar a miembros de la diáspora para que contribuyan a las actividades de marcado y comercialización en el país de acogida. La educación y la formación de los productores es fundamental si se quiere que sean competitivos en los mercados extranjeros.

### LAS DIÁSPORAS COMO FUENTE DE CONOCIMIENTO Y APRENDIZAJE

Las diásporas pueden promover también el cambio estructural y el desarrollo económico, reforzando la base de conocimientos en los países de origen. Un útil mecanismo a este respecto es la red de conocimiento de la diáspora, que se compone de grupos de profesionales expatriados muy cualificados que están interesados en mantenerse en contacto con sus países de origen y ayudarles a desarrollarse. Como el conocimiento no es gratuito ni fácil de transferir, será necesario adoptar políticas activas que incorporen esta función de las diásporas, tan importante en potencia, a los marcos estratégicos de desarrollo de los gobiernos.

Las redes de conocimiento de las diásporas son subseries de redes de conocimiento internacionales que regulan la transferencia de diversos tipos de conocimiento, como la propiedad intelectual, el conocimiento técnico, códigos informáticos o bases de datos, entre las partes dependientes en toda la economía. En tal condición, las redes de conocimiento de las diásporas comprenden una plataforma para los flujos de conocimiento e interacción entre la diáspora y los agentes locales en el país de origen.

Numerosos estudios de casos documentan sobradamente que las redes de conocimiento de las diásporas han desempeñado un papel fundamental en la elevación del nivel tecnológico, el desarrollo industrial y la capacidad productiva de los países de origen. Los PMA deben aprender de los países que más se han beneficiado de las redes de conocimiento de la diáspora, concibiendo sus estrategias para la diáspora como parte integrante de la política industrial y la estrategia más amplia del desarrollo nacional. Las redes de conocimiento de la diáspora han funcionado en la práctica como agentes de cambio, tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo. Varias redes de la diáspora han funcionado con éxito, como es el caso de las redes constituidas por emigrantes indios, chinos, coreanos, taiwaneses, vietnamitas, turcos y bengalíes, entre otros.

Sin embargo, esta transferencia de conocimientos y aprendizajes no tiene lugar automáticamente, sino que precisa de una red de la diáspora organizada y coordinada y una estrategia nacional de desarrollo en el país de origen, respaldada por una política industrial y una participación activa del gobierno en los asuntos de la diáspora. Es esencial adoptar una política activa de la diáspora a fin de que las redes de conocimiento de la diáspora, que básicamente son redes privadas de voluntarios, adquieran la confianza necesaria para mantener su participación y asegurar que sus actividades tienen efectos positivos. Los PMA, que han llegado tarde al desarrollo industrial y han tenido una experiencia de desindustrialización, tienen que formular políticas industriales innovadoras que sean compatibles con sus condiciones y necesidades actuales y con el contexto mundial en rápida evolución. Algunos PMA ya disponen de políticas industriales destinadas a acelerar la diversificación económica y el cambio estructural.

Hay muchas razones para promover las redes, y la difusión del conocimiento no es la menor de ellas. Las redes de conocimiento de las diásporas pueden proporcionar nuevas tecnologías e informar al gobierno y a otros residentes de los adelantos tecnológicos más recientes, y los que sean adecuados para las necesidades industriales del país; además, pueden contribuir a satisfacer las necesidades de los sectores productivos locales, con las IED que sean menester para mejorar las técnicas y capacidades locales. La importancia de las redes de la diáspora para la política industrial estriba en que el paso de las redes jerárquicas a las redes de búsqueda es un componente esencial de la política industrial. Las redes de conocimiento de las diásporas contribuyen a conectar los que quieren aprender con los que ya están aprendiendo. En efecto, este paso de las redes jerárquicas a las redes horizontales tiene un impacto profundo en las cadenas mundiales de suministro y, en consecuencia, en las nuevas estrategias industriales, en las que “aprender a aprender” se convierte en un objetivo esencial de la política industrial. Sin embargo, no hay que pensar que las redes de conocimiento de las diásporas son una solución universal o pueden reemplazar a los esfuerzos locales para crear capacidades productivas endógenas; estas redes desempeñan una función complementaria en el proceso de crecimiento basado en las capacidades productivas nacionales.

En los últimos años la UNCTAD ha afirmado repetidamente que la transformación gradual de la estructura económica es un requisito previo para que los PMA consigan un crecimiento económico acelerado y sostenido y reduzcan la pobreza. Las políticas y estrategias que son necesarias para conseguir la transformación estructural constan, entre otras cosas, de lo siguiente: a) la elaboración de una nueva política industrial basada en un enfoque estratégico que refleje las necesidades y condiciones específicas de los PMA; b) un Estado catalizador del desarrollo que compense el sector privado incipiente y débil en los PMA; c) medidas para promover la inversión privada en las actividades productivas y la inversión pública en la infraestructura básica, incluido el desarrollo de técnicas e instituciones de apoyo, y d) la promoción del aprendizaje tecnológico nacional y la innovación, y la mejora de la productividad de los sectores agrícola y manufacturero.

El presente Informe abunda en los argumentos en favor de una nueva política industrial para los PMA, aduciendo que esta política debe reflejar el papel de las redes de conocimiento de la diáspora porque estas redes ejercen un impacto potencialmente transformador en la acumulación de conocimientos, especialmente en la aceleración del cambio tecnológico y la inversión directa. No reconocer este hecho puede significar que las redes de conocimiento de las diásporas seguirán siendo un recurso no aprovechado y una oportunidad perdida.

### LAS DIÁSPORAS COMO FUENTE DE FINANCIACIÓN DEL DESARROLLO

Como se ha indicado anteriormente, el uso predominante de cauces no formales para las remesas a los PMA se debe entre otras cosas al elevado costo de las remesas enviadas por los cauces formales, por causa principalmente de la falta de competencia. Entre las posibles acciones encaminadas a abrir el mercado de las remesas a la competencia podrían figurar las siguientes:

- Extender directamente la gama de agentes financieros participantes, especialmente en las zonas rurales, cambiando los reglamentos para facilitar la participación, en particular, de instituciones de microfinanciación, cooperativas de ahorro y crédito, cooperativas de préstamos y oficinas postales;
- Promover las asociaciones entre los bancos y las instituciones de microfinanciación;
- Intensificar la participación de las oficinas de correos mejorando su conexión de Internet, aumentando su capacidad técnica y sus recursos en efectivo y promoviendo una selección más amplia de productos de ahorro;
- Mejorar la infraestructura de telecomunicaciones;
- Armonizar los reglamentos bancarios y de las telecomunicaciones para que los bancos puedan participar en las remesas móviles;
- Promover activamente la competencia mediante la organización de ferias comerciales especializadas en las remesas;
- Desalentar los acuerdos de exclusividad entre los participantes en el mercado, especialmente los bancos y las organizaciones de transferencia de fondos.

Estas medidas convencionales podrían ir acompañadas de otros enfoques más innovadores. Por ejemplo, podría intensificarse la competencia permitiendo que un proveedor de servicios de remesas del sector público funcionase en competencia con los proveedores del sector privado. Con esta finalidad podría constituirse una empresa pública,

o bien podrían utilizarse instituciones existentes como un banco de desarrollo o el banco central. Esta institución prestaría el mismo servicio que el sector privado pero percibiría tarifas más bajas por las remesas. En vez de abrir sus propias sucursales, la empresa pública podría asociarse con el servicio postal para llegar hasta clientes de zonas remotas en las que las instituciones financieras privadas no tienen sucursales.

Podrían aprovecharse más las nuevas tecnologías, como los métodos de transferir fondos por Internet o por teléfono móvil. Como las tarifas más altas de las remesas se encuentran en África, hay margen para la adopción de iniciativas regionales con miras a reducir estos costos, por ejemplo coordinando las medidas a través de iniciativas formales de integración regional, o haciendo uso de los buenos oficios de los bancos regionales de desarrollo (por ejemplo, el Banco Africano de Desarrollo). Este proceso, aunque podría ser de base regional, también podría estar vinculado al objetivo internacional de reducir los costos de las remesas, denominado “Iniciativa 5 x 5”.

Aunque las políticas para facilitar las remesas de dinero y reducir los costos son evidentemente necesarias y convenientes, deben insertarse en un marco macroeconómico más amplio para promover la función de desarrollo de las remesas. Un conjunto coherente de políticas comerciales, industriales y macroeconómicas que promuevan de manera sostenible el crecimiento y la diversificación económica será fundamental para que los flujos de remesas contribuyan también al desarrollo, en vez de promover el consumo de las familias receptoras.

A nivel de los hogares, los gobiernos podrían promover el impacto de las remesas en el desarrollo concediendo mayores incentivos a los migrantes, por ejemplo, permitiendo que los migrantes abrieran cuentas corrientes en divisas en el país de origen, y eximiendo de los impuestos sobre la riqueza y la renta al tipo de interés de los depósitos en divisas; autorizando la utilización opcional de los depósitos en divisas como avales para obtener préstamos en condiciones preferentes; concediendo incentivos a los migrantes para que regresaran al país de origen cuando se jubilen, mediante la firma de tratados contra la doble imposición con los principales países de acogida en los que trabajan la mayoría de los migrantes; creando cuentas de educación y vivienda en el país de origen para los migrantes y sus familias, y fijando una tasa de rentabilidad más alta para esos depósitos. Estas últimas medidas servirían de incentivo para dedicar más remesas al ahorro, con objetivos que alienten el uso productivo de las remesas. Las autoridades competentes deberán decidir la combinación más adecuada de medidas, en función del tamaño y el grado de participación de la diáspora.

Un sistema de bonos de la diáspora podría ser atractivo para los PMA, porque aumentaría los recursos para la financiación del desarrollo. Los motivos patrióticos para invertir en bonos de la diáspora harían que estos instrumentos fueran algo menos procíclicos que los otros flujos externos de capital, y permitirían a los gobiernos emitir los bonos en épocas tanto buenas como malas, por ejemplo en casos de desastres naturales o en momentos de crisis económica externa.

Comoquiera que los flujos de remesas han resultado ser bastante estables a mediano o largo plazo, estas cuentas de futuros pueden utilizarse como aval con fines de titulación o para los préstamos a largo plazo. Para algunos PMA esto podría representar incluso el único acceso posible a los mercados internacionales de capitales, aumentar los fondos disponibles para el desarrollo y convertirse en una piedra angular sobre la que asentar o mejorar la solvencia internacional.



Dr. Supachai Panitchpakdi  
Secretario General de la UNCTAD

CAPÍTULO



TENDENCIAS RECIENTES Y  
PERSPECTIVAS PARA  
LOS PAÍSES MENOS  
ADELANTADOS



---

## A. Introducción

---

En este capítulo se analizan las tendencias macroeconómicas recientes en los países menos adelantados (PMA) y el desempeño de esos países en términos de crecimiento económico, comercio internacional y finanzas externas. Estos datos señalan que los resultados económicos han empeorado sustancialmente en los últimos tres años con respecto al período de auge anterior, y que algunos indicadores aún no han alcanzado los niveles previos a la crisis. Además, se analiza en forma resumida la situación económica actual en el mundo y sus consecuencias para los PMA. La principal conclusión es que el crecimiento de los PMA a mediano plazo se verá limitado por la frágil recuperación de la economía mundial y los efectos negativos en el crecimiento de las economías en desarrollo, que han sido los principales impulsores del crecimiento de los PMA en los últimos años. Por último, al final de este capítulo se adjunta un pequeño anexo estadístico en el que se basó el análisis, y que presenta datos más detallados a nivel de las economías nacionales o de los diferentes grupos de PMA.

---

*Dada la elevada dependencia de los PMA de la situación económica externa, los países no pudieron evitar el amplio proceso de contracción del crecimiento mundial.*

---



---

## B. Tendencias macroeconómicas recientes en los PMA

---

### 1. TENDENCIAS DE LA ECONOMÍA REAL

El *PIB real* del grupo de los PMA creció un 4,2% en 2011 (cuadro 1), es decir que su tasa de crecimiento disminuyó 1,4 puntos porcentuales con respecto al año anterior. Esta tendencia a la baja refleja la desaceleración del crecimiento en todo el mundo (del 5,3% en 2010, y del 3,9% en 2011). Si bien el alivio coordinado de la tensión fiscal y monetaria en la mayoría de los países desarrollados y en algunos países en desarrollo fue un gran estímulo para el crecimiento en 2010, el agotamiento de estas medidas en muchos países, sumado a la intensificación gradual de la austeridad fiscal en la mayor parte de los países europeos, desaceleró el crecimiento del PIB en 2011.

---

*El PIB real del grupo de los PMA creció un 4,2% en 2011, es decir, 1,4 puntos porcentuales menos que el año anterior.*

---

Dada la elevada dependencia de los PMA de la situación económica externa, los países no pudieron evitar el amplio proceso de contracción. La tasa de desaceleración del crecimiento de los PIB en 2011 fue muy similar a la de los países en desarrollo (1,3 puntos porcentuales) y a la de las economías avanzadas (1,6 puntos porcentuales). Así pues, es evidente que la recuperación de los PMA en términos de crecimiento del PIB en 2010 fue de corta duración. Como se observa en el cuadro 1, la tasa de crecimiento del PIB real en 2011 fue apenas más baja que la de 2009, cuando, a pesar de la recesión mundial, los PMA eran el grupo de países que había alcanzado los mejores resultados. Por otro lado, la tasa de crecimiento de los PMA en 2011 fue alrededor de 2 puntos porcentuales más baja que la de otros países en desarrollo, pero más importante aún fue la baja de 3,7 puntos porcentuales con respecto al promedio de crecimiento anual alcanzado durante el período de auge 2002-2008.

En cuanto a los resultados por grupos de países, tanto los PMA de África como los de Asia acusaron un retroceso en 2011, con tasas de crecimiento similares en torno al 4%. Sin embargo, en los PMA asiáticos, esta contracción del crecimiento del PIB, que superó los 2 puntos porcentuales, fue más pronunciada. En cambio, el crecimiento del PIB de los PMA insulares (7,1%) fue muy superior al del año anterior y al promedio de los PMA. La tasa de crecimiento relativamente alta que presenta este grupo de PMA se debió en gran parte a los resultados extraordinarios de la República Democrática de

**Cuadro 1. Tasas de crecimiento del PIB real y del PIB real *per capita* de los PMA, las economías en desarrollo y las economías avanzadas, años seleccionados**  
(Promedios anuales ponderados, en porcentajes)

	PIB real						Crecimiento del PIB real <i>per capita</i>					
	2002-2008	2009	2010	2011	2012	2013	2002-2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Total PMA</b>	<b>7,9</b>	<b>4,9</b>	<b>5,6</b>	<b>4,2</b>	<b>5,1</b>	<b>5,5</b>	<b>5,4</b>	<b>2,5</b>	<b>3,3</b>	<b>1,9</b>	<b>2,8</b>	<b>3,2</b>
PMA de África y Haití	7,8	4,2	5,0	4,1	4,9	5,3	5,1	1,5	2,4	1,5	2,3	2,6
PMA de Asia	7,5	5,9	6,4	4,2	5,4	5,9	5,5	4,1	4,6	2,5	3,6	4,1
PMA insulares	5,4	2,4	5,5	7,1	6,3	5,9	3,2	0,2	3,3	4,8	4,1	3,7
<b>PMA por tipo de exportación<sup>a</sup></b>												
PMA exportadores de petróleo	9,9	3,0	4,6	-1,6	1,8	3,4	7,0	0,3	1,8	-4,2	-0,9	0,7
PMA exportadores de manufacturas	6,2	5,3	5,8	6,0	6,0	6,4	4,6	3,8	4,6	4,6	4,6	5,0
PMA exportadores de servicios	6,8	5,6	5,8	5,7	4,8	5,3	4,3	3,2	3,5	3,4	2,6	3,0
PMA exportadores de productos mixtos	9,5	6,6	6,1	5,4	6,4	6,0	6,9	4,2	3,6	3,1	4,0	3,6
PMA exportadores de otros productos básicos primarios	6,1	4,6	5,9	5,8	6,3	6,2	3,2	1,7	3,0	2,8	3,4	3,3
PMA exportadores de minerales	5,9	4,0	6,1	5,7	7,8	6,9	3,1	1,2	3,2	2,9	4,9	4,0
PMA exportadores de productos agrícolas y alimenticios	6,4	5,6	5,8	5,9	4,3	5,3	3,4	2,5	2,7	2,7	1,2	2,2
<i>Partidas pro memoria:</i>												
Economías avanzadas	2,5	-3,6	3,2	1,6	1,4	2,0	1,8	-4,2	2,7	1,0	0,9	1,5
Países en desarrollo	7,6	2,8	7,5	6,2	5,7	6,0	6,0	1,4	6,1	5,4	4,3	4,7
Mundo	4,6	-0,6	5,3	3,9	3,5	4,1	3,2	-1,9	4,0	3,1	2,3	2,9

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, según la base de datos *Perspectivas de la economía mundial*, Fondo Monetario Internacional, abril de 2012.

Notas: El crecimiento de los PMA se calcula como el promedio ponderado del crecimiento real de cada país (base: año 2000); los datos correspondientes a 2011 son preliminares y los de 2012-2013 son los previstos.

a La clasificación de los PMA según la especialización de las exportaciones puede consultarse al principio de este informe (pág. xi).

Timor-Leste<sup>1</sup>. La explotación de gas y petróleo en aguas continentales ha elevado el crecimiento económico del país hasta alrededor del 10% durante los últimos tres años, y se espera un crecimiento similar en los próximos dos años. Exceptuando a la República Democrática de Timor-Leste, el crecimiento del PIB de los PMA insulares fue del 5,4% en 2011.

Un análisis de las tasas de crecimiento del PIB real por grupo de países, según el tipo de exportaciones, muestra que los resultados de los PMA exportadores de petróleo en 2011 (-1,6%) representaron un grave lastre para el desempeño general de todos los PMA. En parte esto se debe a la inestabilidad política que afectó a dos de los cinco PMA exportadores de petróleo (el Sudán y la República del Yemen) en ese año. Pero en términos más generales, los resultados de los PMA exportadores de petróleo han sido más erráticos que los de otros grupos de PMA en los últimos tres años, aun sin considerar la inestabilidad política. Esto sugiere que la dependencia de un solo sector exportador, por dinámico que sea en algunos períodos, trae aparejados serios inconvenientes.

A diferencia de los PMA exportadores de petróleo, los PMA especializados en la exportación de otros productos, como manufacturas (6,0%), servicios (5,7%), minerales (5,8%), productos agrícolas y alimenticios (5,9%), o productos mixtos (5,4%) obtuvieron resultados mucho mejores en 2011. Por otra parte, en la mayoría de estos grupos, las tasas de crecimiento del PIB real de los últimos tres años han tenido menos fluctuaciones que en los PMA exportadores de petróleo; esto sugiere que las economías más diversificadas resultaron menos afectadas por la recesión mundial.

De persistir esta lenta recuperación mundial, habrá una subutilización de los recursos que puede perjudicar las perspectivas del *empleo* en los PMA. El desempleo mundial comenzó a crecer nuevamente en 2011 y, según las estimaciones de la OIT (IIEL y OIT, 2012), en 2012 habrá unos 202 millones de

*Los resultados de los PMA exportadores de petróleo han sido más erráticos que los de otros grupos de PMA en los últimos tres años, lo que sugiere que la dependencia de un solo sector exportador, por dinámico que sea en algunos períodos, trae aparejados serios inconvenientes.*

---

*Cuanto más tiempo permanezca el crecimiento del PIB por debajo de su potencial, tanto mayor será la probabilidad de desempleo y subempleo a largo plazo. Es preciso adoptar nuevas medidas para reducir al mínimo los efectos perjudiciales de la crisis mundial, y la creación de empleo debe gozar de la máxima prioridad en sus programas nacionales de desarrollo.*

---



---

*La formación bruta de capital fijo en los PMA aumentó ligeramente, pasando del 20,7% del PIB en 2005-2007 al 21,6% en 2008-2010.*

---



---

*Si las tendencias actuales de inversión se mantienen, es poco probable que los PMA puedan dar alcance a los otros países en desarrollo.*

---

personas desempleadas. Se prevé que en 2013 la tasa de desempleo llegará al 6,2%, el nivel en que estaba en el momento álgido de la crisis financiera de 2009. No menos preocupantes son las tasas de desempleo entre los jóvenes, que han crecido en la mayoría de las economías más avanzadas y en dos tercios de los países en desarrollo. La combinación de la ralentización del crecimiento económico y el crecimiento del desempleo ha repercutido en el índice de tensión social de la OIT para 2011. Las estimaciones indican que el mayor riesgo de tensión social se concentra en la zona del África Subsahariana —donde están ubicados la mayoría de los PMA—, en el Oriente Medio y en el Norte de África.

Nunca se insistirá bastante en la importancia del empleo para los PMA. La estructura demográfica relativamente joven de esos países hace que vayan en aumento las cohortes de jóvenes que entran en el mercado del trabajo, y esta tendencia va a mantenerse. Incluso durante el período de auge del 2002 al 2008, los PMA tuvieron problemas de empleo porque el crecimiento asimétrico se concentró en los sectores de extracción de recursos, con una baja tasa de creación de empleos. Otra consecuencia fue el incremento del sector informal en los PMA, incluso cuando las tasas de desempleo abierto no aumentaron.

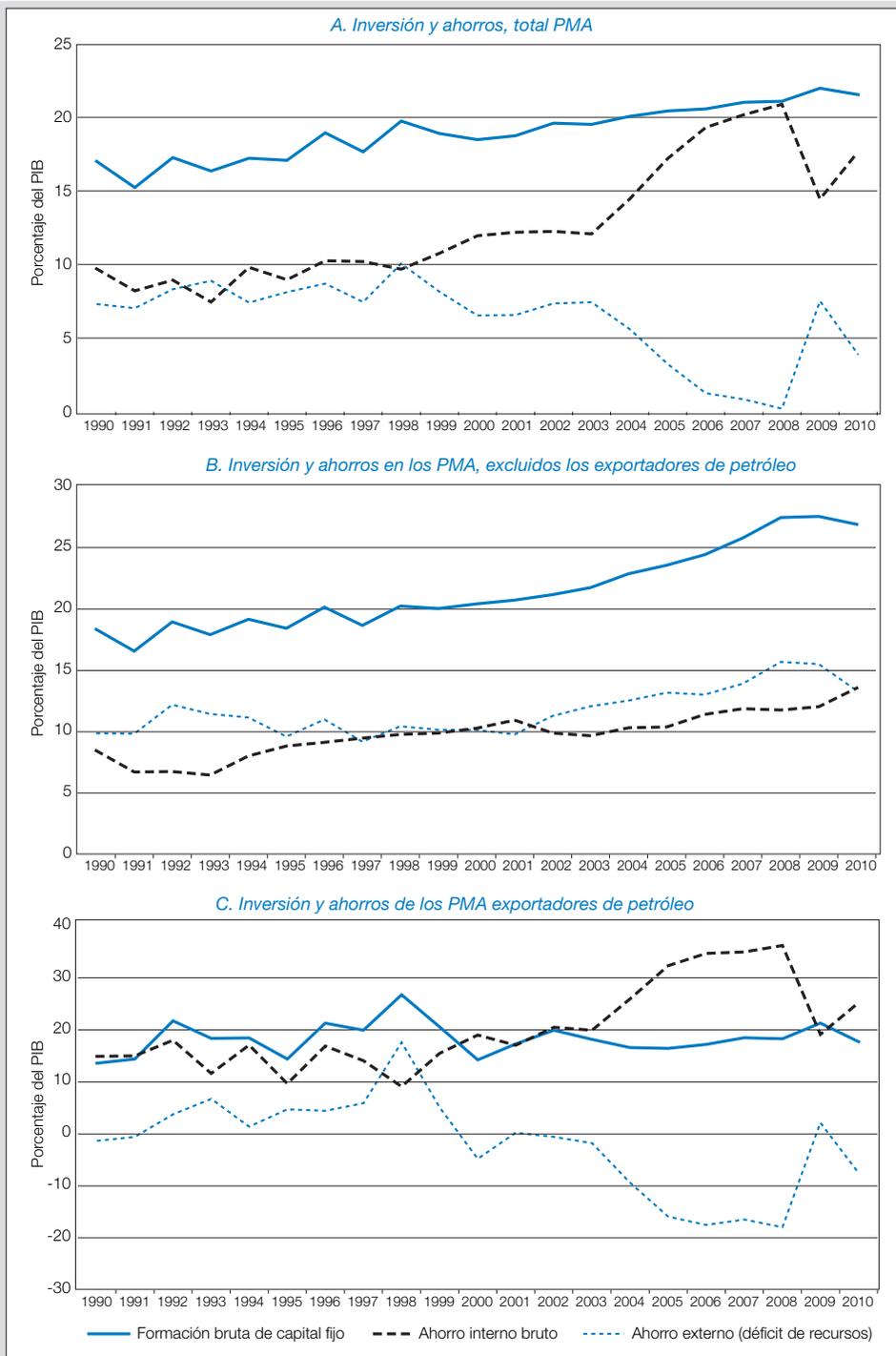
La capacidad de los PMA para crear empleos se ha visto afectada por los efectos de la crisis actual debido a la contracción de las actividades orientadas a la exportación y a las presiones fiscales que ponen un freno al gasto público. Cuanto más tiempo permanezca el crecimiento del PIB por debajo de su potencial, tanto mayor será la probabilidad de desempleo y subempleo a largo plazo, con efectos perjudiciales de largo plazo para la población. Los gobiernos deben tener presente que es preciso adoptar nuevas medidas para reducir al mínimo los efectos perjudiciales de la crisis mundial, y que la creación de empleo debe gozar de la máxima prioridad en sus programas nacionales de desarrollo. La falta de empleo ejercería una presión adicional en la migración, un tema que se analiza en forma más detallada en el capítulo 2 de este informe.

La *formación bruta de capital fijo* en los PMA aumentó ligeramente, pasando del 20,7% del PIB en 2005-2007 al 21,6% en 2008-2010 (gráfico 1). Durante la primera década del siglo XXI, la formación bruta de capital fijo en los PMA aumentó en forma gradual pero sostenida, de modo que en 2010, superaba en 3 puntos porcentuales del PIB la del año 2000. Si bien estos resultados son positivos, la comparación con otros países en desarrollo (OPD) es menos favorable. En 2000, la formación bruta de capital fijo en los OPD ya había alcanzado el 23,4% del PIB. Además, el progreso evidenciado por estos países en los últimos años fue mucho más rápido que en los PMA, alcanzando el 30,1% del PIB en 2010. De esta forma, si las tendencias actuales de inversión se mantienen, es poco probable que los PMA puedan dar alcance a los otros países en desarrollo. De hecho, el nivel de inversión actual está por debajo del 25% del PIB, que es el nivel necesario para alcanzar las tasas de crecimiento del PIB real del 7%, uno de los principales objetivos del Programa de Acción de Estambul para los PMA.

La tasa bruta de ahorro interno ha mostrado una tendencia opuesta durante el mismo período. La tasa de ahorro promedio del grupo de PMA fue del 18,9% del PIB en 2005-2007, y se redujo al 17,7% en 2008-2010. La mayor reducción se produjo en 2009, cuando alcanzó solo el 14,5% del PIB. No obstante, en comparación con la tasa de ahorro de 2000, la mejora sigue siendo significativa, superior a los 5,5 puntos porcentuales del PIB en 2010.

Como resultado de estas tendencias de las tasas de ahorro e inversión, el déficit de recursos, que indica la dependencia de las fuentes externas para financiar la inversión interna, cayó del 6,5% del PIB en 2000 a solo el 3,9% en 2010 para el grupo de los PMA. Sin embargo, el panorama de los PMA

**Gráfico 1. Inversión, ahorro y déficit de recursos en los PMA, 1990-2010**  
(En porcentaje del PIB)



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, a partir de la base de datos UNCTADstat.

no exportadores de petróleo fue el opuesto. En 2000, el déficit de recursos era del 10% del PIB; la cifra rebasó el 13% antes de la crisis y, entre 2008 y 2010, en promedio fue del 14,8%. Por este motivo, la disponibilidad de recursos financieros externos sigue teniendo una importancia crucial para la formación de capital en la mayoría de los PMA. Pero preocupa mucho más aún el hecho de que la dependencia de los recursos externos haya seguido

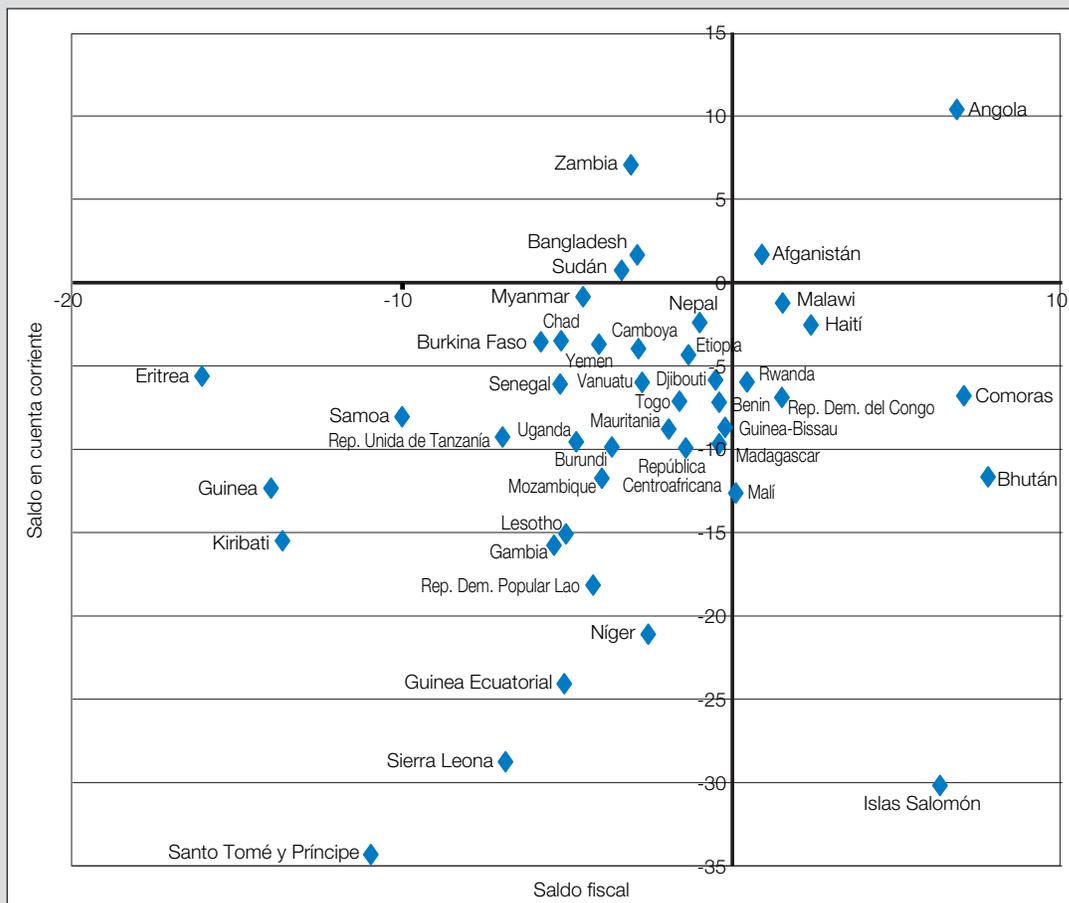
creciendo en muchos PMA, incluso durante el período de auge de 2002-2008. En otras palabras, el progreso alcanzado en materia de movilización de recursos internos no fue suficiente, ni siquiera cuando las tasas de crecimiento anual del PIB superaban el 7%.

Una consecuencia del aumento del déficit de recursos en los PMA no exportadores de petróleo ha sido la creciente vulnerabilidad de la balanza de pagos, que en algunos casos es enorme. En 2011, 13 PMA tuvieron déficits en cuenta corriente superiores al 10% del PIB, y 5 registraron déficits de más del 20% del PIB. En el extremo opuesto, solo 5 PMA registraron superávits en cuenta corriente.

*En 2011, 13 PMA tuvieron déficits en cuenta corriente superiores al 10% del PIB, y 5 registraron déficits de más del 20% del PIB.*

La situación fiscal de los PMA presenta apenas una pequeña mejora. En 2010, solo 10 PMA registraron superávit; el resto tuvo déficits de distinta magnitud. En seis PMA, el déficit fiscal superó el 10% del PIB. Como se observa en el gráfico 2, la mayoría de los PMA presentan “doble déficit”, fiscal y en cuenta corriente, y se ubican en el tercer cuadrante<sup>2</sup>; este último es el más vulnerable frente a las crisis externas, como los cambios abruptos de los precios de los productos básicos. Algunos pequeños PMA insulares (Guinea, Kiribati, Santo Tomé y Príncipe, Tuvalu) registran déficits muy grandes tanto en materia fiscal como en cuenta corriente.

**Gráfico 2. Cuenta corriente y saldos fiscales de cada PMA, 2010**  
(En porcentaje del PIB)



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, sobre la base de datos *Perspectivas de la economía mundial*, Fondo Monetario Internacional, abril de 2012.

## 2. LAS TENDENCIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

La *balanza comercial* del grupo de los PMA muestra que estas economías registran un crecimiento del déficit –de 37.500 millones de dólares en 2010 a 39.800 millones en 2011– como consecuencia del pequeño superávit en el comercio de bienes (2.639 millones de dólares), que en cierta medida pudo contrarrestar el déficit mucho más grande del comercio de servicios (42.460 millones de dólares).

Sin embargo, en términos de porcentaje del PIB, la balanza comercial mostró una cierta mejora: el déficit disminuyó del 6,1% del PIB en 2010 al 5,7% en 2011. Si bien esta cifra sigue siendo un poco más alta que el déficit comercial registrado durante el período de auge, también representa una mejora importante con respecto a 2009, cuando el porcentaje llegó al equivalente del 10,2% del PIB a consecuencia de la abrupta caída de las exportaciones de los PMA.

El valor de las *exportaciones de mercancías* de esos países aumentó un 23% en 2011, superando el nivel anterior a la crisis (cuadro 4 del anexo). El valor total de sus exportaciones de mercancías en 2011 (204.800 millones de dólares de los Estados Unidos) fue el doble de hace cinco años. En 2011, el cambio más grande se registró en los PMA insulares, que expandieron sus exportaciones en un 50,8%. Sin embargo, el factor negativo es que las exportaciones de mercancías del grupo de los PMA siguen estando muy concentradas en unos pocos países: los cinco principales exportadores (Angola, Bangladesh, Guinea Ecuatorial, Yemen y Sudán) representaron el 62% de las exportaciones totales de los PMA.

El valor de las *importaciones de mercancías* también registró un incremento considerable en 2011 (20,6%), y alcanzó los 202.200 millones de dólares. Este valor se ha duplicado en los últimos cinco años. Un análisis de las importaciones de bienes por grupo de países según la especialización de sus exportaciones revela que los PMA exportadores de productos mixtos registraron el incremento más fuerte (36,3%), seguidos por los PMA exportadores de minerales (30,3%) en 2011. En cambio, las importaciones de bienes por parte de los PMA que exportan productos agrícolas y alimenticios aumentaron solo un 11,9%, una pequeña mejoría con respecto a la mejora del 8,6% registrada en 2010.

Las tendencias globales del comercio de mercancías dieron lugar a un superávit de esta balanza comercial en 2011, después de dos años de déficit. Este dato es importante, porque antes de 2006 los PMA habían acusado déficits constantes del comercio de mercancías. Sin embargo, el resultado positivo del grupo esconde una importante heterogeneidad, pues se debe íntegramente a los PMA de África y a su excedente de 21.400 millones de dólares, que a su vez corresponde a unos pocos países, en particular Angola. En cambio, los PMA de Asia acusaron un déficit del comercio de mercancías de 17.500 millones de dólares en 2011, y los PMA insulares, un déficit de 1.200 millones de dólares.

El petróleo ha seguido siendo el producto predominante en las exportaciones de mercancías, con poco más del 46% del total. Dado que, salvo uno, todos los PMA exportadores de petróleo están en África, el excedente comercial global de los PMA también se debe íntegramente a los PMA de ese continente. La lista de los productos que se exportan de los PMA que no son petróleo incluye prendas de vestir (5,5%), vestido y tejidos textiles (5%), cobre (4,1%), gas natural (3,9%) y oro (2,4%).

Las exportaciones de *servicios* de los PMA aumentaron un 14,4% en 2011, y también excedieron el nivel anterior a la crisis. Sin embargo, 25.300 millones

---

*La mayoría de los PMA presentan “doble déficit”, fiscal y en cuenta corriente, que los torna más vulnerables frente a las crisis externas, como los cambios abruptos en los precios de los productos básicos.*

---



---

*El valor de las exportaciones de mercancías de esos países aumentó un 23% en 2011, superando el nivel anterior a la crisis.*

---



---

*Las tendencias globales del comercio de mercancías dieron lugar a un superávit de esta balanza comercial en 2011 para el grupo de PMA, después de dos años de déficit...*

---



---

*... pero se debe íntegramente a los PMA africanos y a su excedente de 21.400 millones de dólares, que a su vez corresponde a unos pocos países, en particular Angola.*

---

de dólares sigue siendo una cifra baja en comparación con las exportaciones de mercancías, y representa solo una novena parte del total de las exportaciones. Las importaciones de servicios crecieron un 15,6% en 2011. El déficit de la balanza de servicios se elevó de 36.500 millones de dólares en 2010 a 42.500 millones en 2011.

---

*Los PMA en conjunto destinaron más del 54% del total de sus exportaciones a otros países en desarrollo en 2011.*

---

En 2011, el cambio gradual en las exportaciones de los PMA en relación con los principales mercados siguió su curso, reflejando la reestructuración a largo plazo de la economía mundial y los resultados económicos deficientes de los principales mercados de destino del Norte (UNCTAD, 2011a). Los PMA en conjunto destinaron más del 54% del total de sus exportaciones a otros países en desarrollo. China importó el 26,4% del total de las exportaciones de los PMA, superando a la Unión Europea (20,4%) y a los Estados Unidos de América (19%). Las importaciones de los PMA muestran tendencias similares: el 67,8% proviene de otros países en desarrollo y solo el 29,8% de los desarrollados. La importancia de China como socio comercial siguió en aumento y actualmente las importaciones de los PMA provenientes de este país ocupan el segundo lugar (16,1% del total), detrás de la Unión Europea (18,5%).

---

*Las importaciones de los PMA muestran tendencias similares: el 67,8% proviene de otros países en desarrollo y solo el 29,8% de los desarrollados.*

---

La mejora de los resultados de exportación de muchos PMA en 2010 y 2011 obedeció en gran parte al alza de los precios de los productos básicos a nivel internacional. Los precios se recuperaron rápidamente de la caída de 2009, alcanzando en algunos casos niveles superiores a los de antes de la crisis. El índice de precios de los minerales, menas y metales, por ejemplo, aumentó un 77% entre 2009 y 2011, luego de haber crecido un 44% con respecto al nivel máximo alcanzado en 2008 (cuadro 2).

Una tendencia similar puede observarse para las materias primas agrícolas, cuyos precios fueron impulsados por el fuerte incremento en los precios del algodón, que aumentaron casi dos veces y media entre 2009 y 2011. Al tiempo que esta situación benefició claramente a los PMA exportadores netos de estos productos, la volatilidad de los precios sigue siendo un gran problema y pone a los exportadores en situación vulnerable. Esto ha quedado reflejado en las últimas dos columnas del cuadro 2 (cambio porcentual y desviación estándar), que muestran la gran fluctuación de precios de la mayoría de los productos básicos primarios de importancia para los PMA.

---

*Tras una leve disminución en 2009, los precios comenzaron a subir nuevamente en 2010 y 2011, hasta alcanzar niveles más altos que los del período previo a la crisis, perjudicando así las perspectivas de seguridad alimentaria en muchos PMA.*

---

El *precio de los alimentos* registró un marcado aumento durante el período de auge y llegó a su nivel máximo en 2008, provocando una escasez de alimentos e incluso disturbios en varios PMA. Tras una leve disminución en 2009, los precios comenzaron a subir nuevamente en 2010 y 2011, hasta alcanzar niveles más altos que los del período previo a la crisis. Por consiguiente, se deterioraron las perspectivas de la seguridad alimentaria en diversos PMA, dado que muchos de ellos son importadores netos de alimentos. La situación en algunas partes del continente africano (principalmente en el Cuerno de África) se tornó crítica cuando la amenaza de hambruna se cernió sobre la vida de cientos de miles de personas.

Si bien los precios de los alimentos disminuyeron algo tras el nivel máximo alcanzado en febrero de 2012, las sequías de la región del Sahel y el Cuerno de África podrían agravar la inseguridad alimentaria. Además, las condiciones climáticas adversas en muchas partes del mundo (la sequía generalizada de los Estados Unidos, el monzón débil de la India, etc.) y las expectativas de reducción de la producción ya dan lugar a nuevos aumentos de los precios, provocando nuevos problemas en los PMA importadores de alimentos. A nivel global siguen faltando políticas que aborden las causas fundamentales de los últimos aumentos repentinos de los precios de los alimentos (especulación financiera, inversión inmobiliaria irresponsable, políticas inadecuadas para crear existencias reguladoras en los países en desarrollo, descuido de los cultivos

**Cuadro 2. Índices de precios de productos básicos primarios seleccionados de importancia para los PMA, 2008-2012 (T1)**  
(Índices de precios 2000 = 100)

	2008	2009	2010	2011	2012 (T1)	Desviación	Cambio
						estándar	porcentual
						2000-2011	2000-2011
<b>Todos los alimentos</b>	<b>236</b>	<b>216</b>	<b>232</b>	<b>273</b>	<b>284</b>	<b>62,3</b>	<b>172,8</b>
Trigo	288	197	204	276	292	63,9	175,6
Arroz	344	289	256	271	257	89,6	170,9
Azúcar	156	222	260	318	348	76,6	217,9
Harina de pescado	274	298	409	372	421	102,8	272,3
Café, arábica	162	167	228	321	322	70,7	209,6
Café, robusta	254	179	200	275	262	69,5	160,5
Cacao en grano	291	325	353	336	377	84,1	235,7
Té	109	127	125	140	141	22,1	39,5
<b>Productos básicos agrícolas</b>	<b>198</b>	<b>163</b>	<b>226</b>	<b>289</b>	<b>315</b>	<b>59,3</b>	<b>189,1</b>
Tabaco	120	142	144	150	147	22,5	49,8
Algodón	121	106	175	258	350	50,4	158,1
Madera, excepto coníferas	154	154	161	158	159	23,9	58,2
<b>Minerales, menas y metales</b>	<b>337<sup>a</sup></b>	<b>274<sup>a</sup></b>	<b>424<sup>a</sup></b>	<b>486<sup>a</sup></b>	<b>435<sup>a</sup></b>	<b>104,9</b>	<b>248,9</b>
Mineral de hierro	494	643	1178	1 348	1 139	431,4	1 247,7
Aluminio	166	107	140	155	161	31,9	54,8
Cobre	384	283	416	487	532	149,7	386,6
Oro	312	349	440	562	496	149,3	462,2
<i>Partidas pro memoria:</i>							
Petróleo crudo	344	219	280	368	353	99,4	268,3
Índice de valor unitario de manufacturas exportadas	131	122	126	138	124 <sup>a</sup>	14,4	37,7

Fuente: UNCTADstat, *Boletín Mensual de Precios de Productos Básicos*; FMI, *Estadísticas financieras internacionales para los precios del mineral de hierro*; Banco Mundial, Grupo sobre perspectivas de desarrollo.

<sup>a</sup> Estimaciones.

de los pequeños propietarios, desatención de los objetivos de la seguridad alimentaria, expansión del cultivo de biocombustible subsidiado, etc.) (Wise y Murphy, 2012). En este contexto, existe la posibilidad de que los precios mundiales de los alimentos vuelvan a aumentar, ocasionando sufrimiento generalizado, e incluso la hambruna.

### 3. TENDENCIAS DE LAS FINANZAS EXTERNAS

Una de las características más arraigadas de los PMA es su dependencia de la financiación externa, como consecuencia del desfase entre la inversión y el ahorro interno. A excepción de los PMA exportadores de petróleo, que tienen un déficit de recursos negativo (invierten menos de lo que ahorran), los PMA necesitan recursos externos equivalentes aproximadamente al 15% de su PIB para financiar sus niveles actuales de inversión. Esta situación los torna vulnerables a los vaivenes de las corrientes de capital privado.

En razón de su variedad, los recursos externos empleados para financiar este déficit de recursos generan efectos económicos muy diversos, por lo que revisten particular interés para los PMA. Las tendencias generales muestran que las corrientes financieras privadas hacia los PMA han continuado decreciendo por tercer año consecutivo; esto se debe, en gran medida, a la disminución de las entradas de inversión extranjera directa (IED), compensadas por un incremento de las corrientes oficiales. No obstante, dentro de las corrientes privadas, las remesas han sido mucho más estables que la inversión extranjera directa, pero al mismo tiempo casi no ha habido corrientes de inversión de cartera destinadas a los PMA. En cambio, las corrientes privadas hacia otros países en desarrollo han recuperado mucho más rápidamente los niveles previos a la crisis (la inversión de cartera y las remesas en 2010, y la inversión extranjera directa en 2011). Asimismo, cabe señalar que la asistencia oficial para

---

*A excepción de los PMA exportadores de petróleo, los PMA necesitan recursos externos equivalentes aproximadamente al 15% de su PIB para financiar sus niveles actuales de inversión.*

---



---

*Las corrientes financieras privadas hacia los PMA han continuado decreciendo por tercer año consecutivo; esto se debe, en gran medida, a la disminución de las corrientes de inversión extranjera directa, compensadas por un incremento de las corrientes oficiales.*

---

el desarrollo representa casi la mitad de la financiación externa total que reciben los PMA, mientras que en otros países en desarrollo no llega al 8% del total.

La UNCTAD ha examinado recientemente los datos sobre las corrientes de *inversión extranjera directa* (IED) hacia los PMA (UNCTAD, 2012a). Los datos revelan que, durante la mayor parte del último decenio, estas corrientes de inversión hacia los PMA han sido muy inferiores a las remesas. Dado que las remesas son uno de los temas principales de este informe, el capítulo 3 ofrece un análisis detallado de la magnitud de estas corrientes. En esta parte del informe basta con resaltar que las remesas siguieron creciendo aun durante la crisis, y que no se prevén modificaciones para esta tendencia en el mediano plazo (Mohapatra y otros, 2011). En cambio, las corrientes de IED hacia los PMA han disminuido durante tres años consecutivos; luego de alcanzar el nivel máximo de poco menos de 19.000 millones de dólares en 2008, en 2011 apenas alcanzaron a los 15.000 millones. El panorama en los otros países en desarrollo es muy distinto, pues desde 2009 registran un crecimiento sostenido de las corrientes de IED (gráfico 3). La disminución reciente de las corrientes de IED en los PMA en conjunto obedece principalmente a las tendencias de desinversión en Angola vinculadas al ciclo de inversiones petroleras en ese país. En los restantes PMA, la IED ha permanecido relativamente estable.

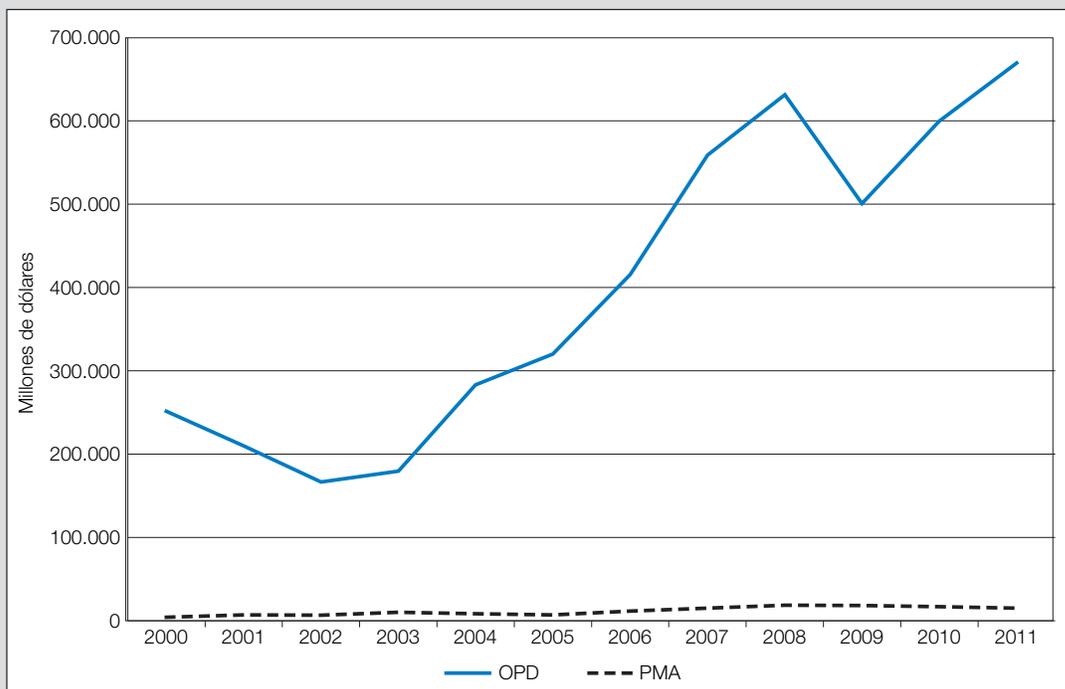
---

*Las corrientes de IED hacia los PMA tras haber alcanzado el nivel máximo de casi 19.000 millones de dólares en 2008, han disminuido durante tres años consecutivos y en 2011 apenas llegaron a los 15.000 millones de dólares.*

---

Si bien las corrientes de IED hacia los PMA se dirigen principalmente a África, en los últimos tiempos se han producido algunos cambios. Del total de corrientes de IED hacia los PMA en 2011, de 15.000 millones de dólares, el 79% fue para África, y representa una pequeña disminución con respecto al año anterior. Mientras tanto, los PMA de Asia recibieron 2.800 millones de dólares en 2011, un crecimiento marginal con respecto al año anterior. La concentración de corrientes de IED pareciera haber disminuido. En 2009, solo cinco países

**Gráfico 3. Corrientes de entrada de inversión extranjera directa en los PMA y en otros países en desarrollo (OPD), 2000-2011**  
(En millones de dólares corrientes)



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, a partir de la base de datos UNCTADstat.

recibieron corrientes que superaban los 1.000 millones de dólares, y solo nueve países lo hicieron en 2011.

El análisis que toma como eje los grupos de países según la especialización de sus exportaciones revela que todos los grupos, excepto el de los PMA exportadores de petróleo, recibieron en 2011 más IED que en 2010. El incremento más alto se registró en los PMA exportadores de minerales, de 6.400 millones de dólares en 2010 a 7.200 millones en 2011. Este grupo recibió la porción más grande del total de la IED, tanto en 2010 como en 2011. Sin embargo, en los años anteriores, los PMA exportadores de petróleo habían sido los más beneficiados con estas corrientes. Esta situación cambió en forma brusca en 2010, cuando recibieron solo 2.100 millones de dólares, y en 2011, la tendencia se acentuó, arrastrando las entradas de IED, que bajaron a 1.800 millones de dólares como resultado de la desinversión.

Una nueva tendencia clave es el crecimiento reciente de los flujos de salida de IED de los PMA, es decir, la decisión de las empresas radicadas en los PMA de invertir en otros países. En 2009, las corrientes de IED que salieron de los PMA sumaron 1.100 millones de dólares; en 2010 llegaron a los 3.100 millones, casi el triple; el crecimiento continuó en 2011, llegando a los 3.300 millones de dólares. No obstante, cabe señalar que solo las corrientes de Angola y Zambia superaron los 1.000 millones de dólares, y representaron las tres cuartas partes de todas las corrientes de IED que salieron de los PMA.

Los datos del Comité de Asistencia para el Desarrollo (CAD) de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) muestran que los desembolsos netos en concepto de *asistencia oficial para el desarrollo* (AOD), junto con el alivio neto de la deuda de esos países por parte de todos los donantes que informan al CAD de la OCDE, alcanzaron el nivel sin precedentes de 44.800 millones de dólares en 2010 (gráfico 4), lo que representa un aumento del 11% con respecto a 2009. En valores nominales, en 2010, las entradas de ayuda a los PMA fueron 3,5 veces superiores a las de 2000. Como se observa en el *Informe sobre los países menos adelantados de 2011*, la AOD ha desempeñado una importante función anticíclica en la crisis mundial, amortiguando el impacto de la retirada de los flujos financieros privados.

Los datos preliminares de la AOD del Comité de Asistencia para el Desarrollo y de otros miembros de la OCDE hacia todos los países en desarrollo muestran una caída de casi el 3% en 2010. Es muy probable que la continuidad de las limitaciones presupuestarias de los países de la OCDE repercuta en los niveles de la ayuda en los próximos años, con efectos adversos sobre la financiación para el desarrollo en los PMA.

El alivio neto de la deuda adicional para los PMA representó casi la mitad del incremento total del desembolso de la AOD en 2010: un 5% del total del desembolso en concepto de AOD en 2010, lo que contrasta con el 1,6% de 2009. Si se excluye el alivio neto de la deuda, las tendencias previas de declinación en la proporción de los préstamos y el incremento de los subsidios se acentuaron en 2010. Los subsidios representaron el 98,7% de la AOD neta en 2010, mientras que los préstamos en condiciones favorables representaron apenas el 1,3%, por debajo del 8,5% de 2009 y del 20% del período 2000-2005.

La *deuda* total de los PMA alcanzó los 161.000 millones de dólares en 2010, cifra ligeramente mayor que la de 2009. Si bien los datos para 2011 no son definitivos, se estima que puede haber aumentado a unos 170.000 millones. El servicio de la deuda de los PMA registró una leve disminución, de 8.200 millones de dólares en 2009 a 7.600 millones en 2010. La deuda externa en relación con el PIB se redujo del 29,9% en 2009 al 26,7% en 2010. Si se compara con la situación existente a comienzos de la década, cuando el coeficiente era del 79,2%, la mejora es sustancial. Sin embargo, sigue excediendo en más

---

*Todos los grupos, excepto el de los PMA exportadores de petróleo, recibieron en 2011 más IED que en 2010.*

---



---

*Los desembolsos netos en concepto de AOD junto con el alivio neto de la deuda de esos países por parte de todos los donantes alcanzaron el nivel sin precedentes de 44.800 millones de dólares en 2010.*

---



---

*Los datos preliminares de la asistencia oficial para el desarrollo del CAD y de otros miembros de la OCDE a todos los países en desarrollo muestran una caída de casi el 3% en 2011.*

---



---

*Si bien los datos de la deuda total de los PMA para 2011 no son definitivos, se estima que puede haber aumentado a unos 170.000 millones.*

---

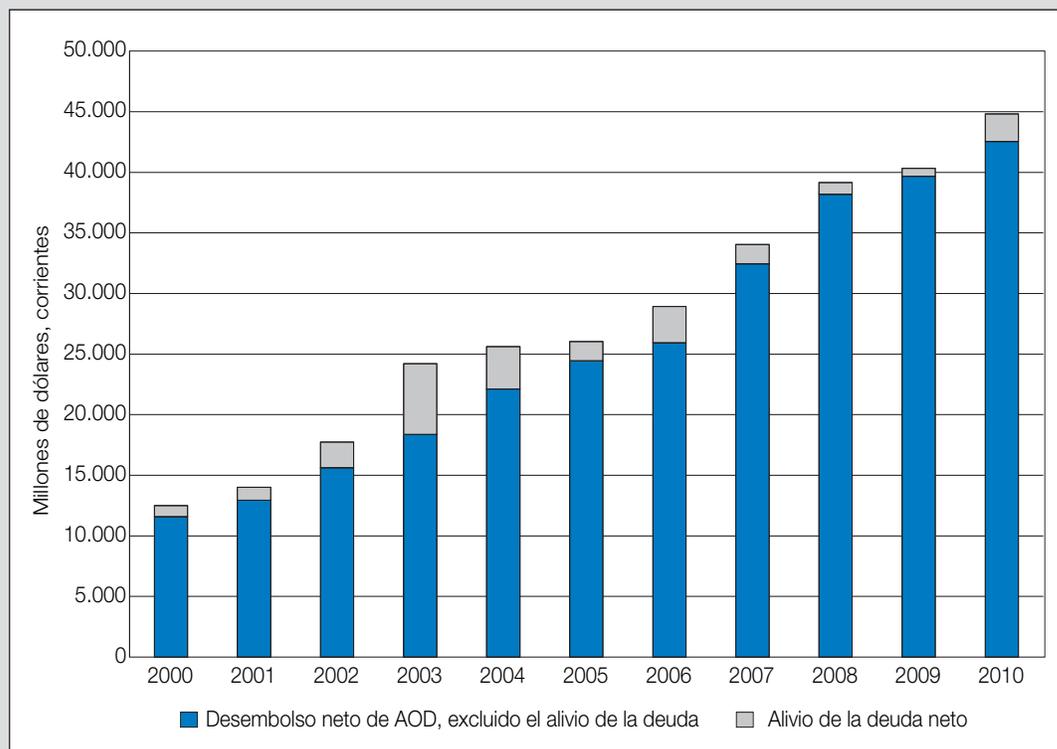
de 8 puntos porcentuales del PIB el promedio de los países en desarrollo. Aunque parte de esta mejora obedece a las distintas iniciativas de alivio de la deuda, la disminución de la relación deuda/PIB se debe, en gran parte, al rápido crecimiento del PIB durante el período de auge. De manera similar, el servicio de la deuda como porcentaje de las exportaciones disminuyó del 13,2% en 2000 al 4,8% en 2010, principalmente como resultado de un fuerte crecimiento de las exportaciones.

A pesar de la mejora gradual que muestran los indicadores de sostenibilidad de la deuda para el grupo de los PMA, en 2011 dieron cuenta de una situación de agobio de la deuda en tres de ellos (Comoras, Guinea y Sudán). Además, el análisis de la sostenibilidad de la deuda revela una situación de elevado riesgo de agobio de la deuda en nueve PMA para 2011. Así pues, el número de PMA en situación de agobio o de elevado riesgo de agobio de la deuda no varió, en términos generales, entre 2010 y 2011.

La experiencia de los PMA en los diez últimos años muestra que la clave de la sostenibilidad de la deuda es el desarrollo de las capacidades productivas. Un crecimiento elevado y sostenible del PIB y la rápida expansión de las exportaciones aumentaron la capacidad de muchos PMA para asumir el servicio de la deuda. Aunque durante la década anterior los PMA han podido disponer de más recursos financieros externos, en particular AOD y remesas, no hay ninguna garantía de que vaya a seguir siendo así. El brusco descenso que ha experimentado recientemente la IED es revelador a este respecto. Así pues, los PMA se enfrentan al considerable desafío de tener que reducir gradualmente el recurso a las fuentes externas de financiación, para dar preferencia a las fuentes internas. Esto reduciría su dependencia externa y su vulnerabilidad a los impactos externos y las incertidumbres.

*El número de PMA en situación de agobio (tres) o de elevado riesgo de agobio de la deuda (nueve) para 2011 no varió con respecto a 2010.*

**Gráfico 4. Asistencia oficial para el desarrollo destinada a los PMA, 2000-2010**  
(En millones de dólares corrientes)



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, a partir de la base de datos de la OCDE-CAD, *International Development Statistics*, en línea, julio de 2012.

## C. Situación económica mundial actual y perspectivas a corto plazo para los PMA

### 1. SITUACIÓN ECONÓMICA MUNDIAL ACTUAL

Los esfuerzos coordinados de los responsables de formular políticas a fin de estimular la economía mundial y evitar una nueva Gran Depresión en 2009 tuvieron un fuerte impacto en el crecimiento del PIB mundial (del 5,3%) en 2010. Sin embargo, esta “recuperación” se debió principalmente a los programas de estímulo fiscal y a la reposición de existencias. En 2011, ya era evidente que las medidas tomadas no eran las adecuadas para mantener la recuperación, y la crisis se extendió a distintos epicentros geográficos, como Europa. En consecuencia, el crecimiento del PIB mundial se desaceleró al 3,9% en 2011.

Si bien las medidas de estímulo lograron compensar las dificultades del sector privado y evitar una recesión más profunda a corto plazo, también crearon nuevas fuentes de fragilidad. En este sentido, la estrategia de pasar al sector público las pérdidas del sector privado (mediante el rescate de las instituciones financieras), junto con el inevitable pero necesario gasto público para compensar el desapalancamiento del sector privado, llegó rápidamente a su límite, especialmente en Europa. El aumento resultante de la deuda soberana ha puesto a algunos países desarrollados al borde del incumplimiento de sus obligaciones. Frente al crecimiento de la deuda soberana, muchos países reaccionaron aplicando medidas de austeridad fiscal que perjudicaron la demanda global y fueron un lastre para el crecimiento económico (UNCTAD, 2011b). Así como en 2009 y comienzos de 2010 el estímulo keynesiano sostenía el crecimiento económico, la austeridad fiscal aplicada a partir de mediados de 2010 actuó en la dirección contraria. En consecuencia, en 2012, varias economías europeas entraron en una segunda recesión.

La crisis que enfrenta el mundo desarrollado en la actualidad es de naturaleza deflacionaria y, por ende, la mayoría de los bancos centrales de los países desarrollados hacen inmensos esfuerzos para contrarrestar estas tendencias a la deflación. Los tipos de interés son históricamente los más bajos, y se han aplicado medidas adicionales de distensión cuantitativa para revertir la situación. Por otro lado, los fondos baratos que inundaron el sector financiero no trajeron aparejado el crecimiento de los préstamos del sector de la economía real. Pareciera que los bancos han utilizado estos fondos baratos para corregir sus balances y deshacerse de los bonos soberanos de las economías europeas en dificultades. Parte de estos fondos baratos también han sido invertidos en actividades especulativas en los mercados de futuros de productos básicos, produciendo una inflación de los precios; de allí que la combinación del alivio de la tensión monetaria con el endurecimiento fiscal no produjo una recuperación sólida y sostenible.

Numerosos indicadores sugieren que la crisis de los países desarrollados dista mucho de alcanzar una resolución. En 2011, la tasa de desempleo promedió el 8,6% en los países de la OCDE, muy por encima del nivel previo a la crisis, del 5,6%. La situación del empleo ha empeorado de manera significativa en 2012. Las tasas de desempleo en algunos países de la OCDE giran en torno al 20% o más, una situación que no se ha visto desde la Gran Depresión. La tasa de desempleo en la eurozona superó el 11%, el nivel más alto desde la introducción del euro. En los últimos cinco años, la tasa de desempleo en los Estados Unidos sigue estancada por encima del 8%, lo cual sugiere que es necesario aplicar una estrategia macroeconómica diferente para volver a los

---

*Los esfuerzos coordinados de los responsables de formular políticas a fin de estimular la economía mundial y evitar una nueva Gran Depresión en 2009 tuvieron un fuerte impacto en el crecimiento del PIB mundial en 2010. Sin embargo, esta “recuperación” se debió principalmente a los programas de estímulo fiscal y a la reposición de existencias.*

---



---

*La combinación del alivio de la tensión monetaria con el endurecimiento fiscal no produjo una recuperación sólida y sostenible, y numerosos indicadores sugieren que la crisis de los países desarrollados dista mucho de alcanzar una resolución.*

---

niveles normales de desempleo. Los únicos que han brillado en la economía mundial en los últimos tres años han sido algunos países en desarrollo. No obstante, posiblemente esta situación no dure demasiado, pues el crecimiento en los países en desarrollo está vinculado en forma intrínseca con el crecimiento y la demanda de los países desarrollados: en efecto, China, el Brasil y la India, entre otros países, ya muestran signos claros de desaceleración del crecimiento.

---

*Dada la fragilidad de la economía mundial, las perspectivas para 2012 y 2013 están teñidas de una gran incertidumbre.*

---

## 2. PERSPECTIVAS PARA LOS PMA

Las previsiones del FMI indican un crecimiento del PIB real en el mundo del 3,5% en 2012, por debajo del 3,9% registrado en 2011. Si los riesgos de regresión económica no se concretan, el PIB real mundial crecería un 4,1% en 2013. Para el grupo de los PMA, el FMI actualmente prevé que el crecimiento sería del 5,1% en 2012 y del 5,5% en 2013. A su vez, los países en desarrollo deberían alcanzar tasas de crecimiento del 5,7% en 2012 y del 6,0% en 2013 (véase nuevamente el cuadro 1).

Sin embargo, dada la fragilidad de la economía mundial, las perspectivas para 2012 y 2013 están teñidas de una gran incertidumbre (UNDESA, 2012a). Los riesgos son numerosos, e incluyen la escalada de la crisis de la deuda en la eurozona, el alza de los precios mundiales de la energía debido a los riesgos geopolíticos actuales, la desaceleración del crecimiento en grandes países en desarrollo y el recorte del gasto público en los Estados Unidos de América, previsto para 2013, que podría tener importantes efectos negativos para el crecimiento en general. Así pues, las previsiones del FMI deberían considerarse la mejor de las hipótesis, y los dirigentes deben estar preparados para un posible deterioro de la situación económica mundial.

---

*Desde mediados de 2012 hay en muchas partes del mundo una desaceleración sincronizada de la actividad económica.*

---

Desde mediados de 2012 hay en muchas partes del mundo una desaceleración sincronizada de la actividad económica. Además de la recesión en la eurozona y el Reino Unido, la actividad económica también está desacelerándose en los Estados Unidos. Las tasas de crecimiento en la India, el Brasil y Sudáfrica han sido más bajas en 2012 que en 2011. Por otra parte, las tasas de crecimiento de la economía china en los últimos ocho trimestres se han desacelerado al decaer el crecimiento impulsado por la inversión<sup>3</sup>.

---

*La reducción de la demanda de bienes de consumo en los países desarrollados se traduce en una caída de las exportaciones de China y otros centros de manufactura de los países en desarrollo, lo que, a su vez, disminuye la demanda de productos básicos.*

---

En muchos círculos se ha interpretado que la divergencia de las tasas de crecimiento durante la crisis financiera y después de este período es un indicador de que las economías del Sur están disociándose de las del Norte. No obstante, esta interpretación pasa por alto las razones que dieron lugar al repunte del crecimiento durante la primera década de 2000. Las condiciones económicas internacionales fueron excepcionalmente propicias para el crecimiento entre 2002 y 2008 (UNCTAD, 2012b). En las economías desarrolladas, el consumo recibió el impulso del crédito barato y los efectos positivos de las burbujas inmobiliarias sobre la riqueza. Esta situación favoreció las condiciones económicas de los países en desarrollo, con un rápido crecimiento de las exportaciones y remesas, y aumentos de las corrientes de capital transformadas en IED, inversiones de cartera y crédito barato. La relación de intercambio de los exportadores de productos básicos también mostró mejoras.

Sin embargo, ese modelo estuvo asociado al aumento de los desequilibrios mundiales, donde los países que tenían una balanza comercial positiva (incluidos varios países en desarrollo) acumularon billones de dólares en reservas, mientras que los países con saldo negativo en la balanza se endeudaron por billones de dólares. La crisis financiera de 2009 redujo esos desequilibrios, que ahora rondan la mitad del nivel máximo alcanzado antes de la crisis (UNDESA, 2012a). Pero uno de los "costos" de esta reducción de los desequilibrios mundiales ha sido el crecimiento menos dinámico del PIB en todo el mundo. La reducción de la demanda de bienes de consumo en los países desarrollados se traduce

en una caída de las exportaciones de China y otros centros de manufactura de los países en desarrollo, lo que, a su vez, disminuye la demanda de productos básicos. La vulnerabilidad de los países en desarrollo a los cambios en las economías desarrolladas sugiere que la teoría de la “disociación” no es tan sólida.

Si se agudiza la tendencia recesiva de la economía mundial, la pregunta clave es qué pueden hacer los dirigentes para contrarrestarla. Es lamentable que, hoy en día, en los países desarrollados y en desarrollo, el espacio para las políticas sea más estrecho que en 2009. El aumento del déficit presupuestario y el incremento de la deuda pública en los países desarrollados han limitado severamente la percepción del alcance de un nuevo plan de estímulo fiscal. Un nuevo uso de la política monetaria estaría restringido por la cercanía de los tipos de interés cero, y de cualquier manera no sería eficaz cuando reina una “trampa de liquidez”. En este contexto, superar los riesgos que plantea la economía mundial requiere políticas contracíclicas coordinadas en todo el mundo y muchas otras reformas más audaces (UNCTAD, 2011b; UNDESA, 2012a).

En estas circunstancias, las perspectivas a corto y mediano plazo para los PMA no son alentadoras. Dada la posibilidad cada vez más presente de que la economía mundial esté entrando en un prolongado lapso de estancamiento y deflación, los PMA tienen que prepararse para un período relativamente largo de incertidumbre, con un posible aumento de las tensiones financieras y un retroceso económico real. El comercio y la inversión de los países en desarrollo, que con frecuencia están intermediados por bancos estadounidenses y europeos, ya han sufrido retrocesos. Los precios de algunos productos básicos han comenzado a declinar –en algunos casos en forma abrupta– en el segundo trimestre de 2012. De persistir esta tendencia actual de desaceleración de la economía, los precios de los productos básicos podrían sufrir una baja pronunciada. El ritmo del crecimiento económico de China influirá particularmente en los precios de muchos productos básicos.

Los países más vulnerables al deterioro de las condiciones económicas externas son los PMA con doble déficit alto (gráfico 2). El déficit de recursos de muchos PMA es tan grande que incluso una desaparición parcial de opciones de financiación representaría una gran conmoción para estas economías. Si a esto se agrega el hecho de que la estructura de las exportaciones depende en gran medida de uno o unos pocos productos básicos, las perspectivas a corto plazo podrían ser particularmente difíciles. Por otro lado, los disturbios políticos en el Norte de África y el Oriente Medio plantean más dificultades, que repercuten en forma directa o indirecta en algunos PMA (Malí, Burkina Faso, Mauritania, Níger y República del Yemen).

La planificación de contingencia en los PMA debería incluir la previsión de las necesidades de financiación de los gobiernos para el año actual y el próximo, si fuera posible, y los preparativos para ofrecer un respaldo de emergencia a los sistemas financieros nacionales, según se necesite. Los préstamos adicionales, como los anunciados por China en la reunión China-África de julio de 2012, podrían ayudar a algunos PMA a hacer frente a este período delicado.

En el caso de las economías que se basan en las exportaciones, podría ser necesario reorientar la demanda interna. Si bien resulta arduo reducir la dependencia de los mercados externos, aun a mediano plazo, esta debería ser una meta concreta de la mayoría de los PMA. Los exportadores de productos básicos necesitan diversificar su producción y sus exportaciones, y desarrollar nuevos productos o mejorar los existentes. Los países con grandes déficits en cuenta corriente deben tratar de reducirlos a proporciones manejables.

---

*En estas circunstancias, las perspectivas a corto y mediano plazo para los PMA no son alentadoras.*

---



---

*El ritmo del crecimiento económico de China influirá particularmente en los precios de muchos productos básicos.*

---



---

*Incluso una desaparición parcial de opciones de financiación representaría una gran conmoción para muchos PMA. Si a esto se agrega el hecho de que la estructura de las exportaciones depende en gran medida de uno o unos pocos productos básicos, las perspectivas a corto plazo podrían ser particularmente difíciles.*

---



---

*La planificación de contingencia en los PMA debería incluir la previsión de las necesidades de financiación de los gobiernos para el año actual y el próximo, si fuera posible.*

---

---

*Es probable que la economía mundial ingrese en una fase más turbulenta e incierta, en la cual los PMA nuevamente quedarán expuestos a las perturbaciones económicas externas y tendrán que hacer frente a una crisis originada en otro lugar. Reconocer esta situación permitirá una preparación más eficaz.*

---

La expansión de los vínculos Sur-Sur y los regímenes de integración regional que favorecen la reorientación de la producción podrían propiciar esta diversificación. Para contrarrestar la reducción de la financiación externa se podrían celebrar acuerdos financieros innovadores, en los que participen los bancos de desarrollo regionales y los fondos soberanos, siguiendo los conceptos desarrollados en el *Informe sobre los Países Menos Adelantados de 2011*. El fortalecimiento de la movilización de recursos internos es otra estrategia importante, a pesar de las restricciones impuestas por la desaceleración del crecimiento del PIB.

En resumen, las perspectivas a corto plazo para los PMA y para la economía mundial en su conjunto son complejas. Es probable que la economía mundial ingrese en una fase más turbulenta e incierta, en la cual los PMA nuevamente quedarán expuestos a las perturbaciones económicas externas y tendrán que hacer frente a una crisis originada en otro lugar. Reconocer esta situación permitirá una preparación más eficaz.

---

## Notas

---

- 1 Las tasas de crecimiento del cuadro 1 del texto y del cuadro 1 del anexo corresponden a información del Fondo Monetario Internacional. En tal sentido, podría haber diferencias, a veces importantes, con las tasas de crecimiento que han comunicado los PMA en forma individual. Se han usado los datos del FMI y no los declarados por los propios países para resguardar la coherencia de los datos de todos los PMA, y presentar las previsiones para cada uno de estos países.
- 2 En el gráfico 2 faltan datos de algunos PMA. Uno de ellos es Somalia, que no figura en la base de datos de *Perspectivas de la Economía Mundial*. Asimismo, se han excluido algunos países con valores extremos para que el panorama sea más fácil de comprender. Por ejemplo, la República Democrática de Timor-Leste ha quedado excluida, pues tenía un superávit fiscal del 50,4% del PIB y un superávit de la balanza comercial del 48,1% del PIB en 2010.
- 3 El estudio de las economías de rápido crecimiento y las desaceleraciones posteriores efectuado por Eichengreen y otros (2011) indica que el rápido crecimiento de la economía china podría llegar a su fin en los próximos tres a cinco años.

## Anexo estadístico

<b>Cuadro 1 del anexo. Tasas de crecimiento del PIB real para cada PMA, años seleccionados</b> (Promedios anuales ponderados, en porcentajes)						
	2002-2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Exportadores de petróleo (combustible)</b>	<b>9,9</b>	<b>3,0</b>	<b>4,6</b>	<b>-1,6</b>	<b>1,8</b>	<b>3,4</b>
Angola	16,6	2,4	3,4	3,4	9,7	6,8
Chad	8,9	-1,2	13,0	1,6	6,9	0,1
Guinea Ecuatorial	15,0	5,7	-0,8	7,1	4,0	6,8
Sudán	7,6	3,0	4,5	-3,9	-7,3	-1,5
Yemen	4,0	3,9	7,7	-10,5	-0,9	2,9
<b>Exportadores de manufacturas</b>	<b>6,2</b>	<b>5,3</b>	<b>5,8</b>	<b>6,0</b>	<b>6,0</b>	<b>6,4</b>
Bangladesh	6,2	5,9	6,4	6,1	5,9	6,4
Bhután	8,5	6,7	10,6	5,9	7,0	9,9
Camboya	10,4	0,1	6,0	6,1	6,2	6,4
Haití	0,9	2,9	-5,4	5,6	7,8	6,9
Lesotho	3,9	3,6	5,7	4,2	5,2	2,2
<b>Exportadores de servicios</b>	<b>6,8</b>	<b>5,6</b>	<b>5,8</b>	<b>5,7</b>	<b>4,8</b>	<b>5,3</b>
Comoras	1,6	1,8	2,1	2,2	2,5	4,0
Djibouti	4,1	5,0	3,5	4,5	4,8	5,0
Eritrea	-0,5	3,9	2,2	8,7	7,5	3,4
Etiopía	10,3	10,0	8,0	7,5	5,0	5,5
Gambia	3,4	6,7	5,5	3,3	-1,7	9,7
Liberia	1,3	2,8	5,0	6,4	8,8	5,1
Madagascar	5,9	-4,1	0,5	0,5	2,9	5,1
Nepal	4,0	4,4	4,6	3,5	4,2	3,8
Rwanda	7,7	4,1	7,5	8,8	7,6	7,0
Samoa	3,9	-5,4	0,2	2,1	1,4	1,9
Santo Tomé y Príncipe	5,8	4,0	4,5	4,9	5,5	6,0
Timor-Leste	5,0	12,8	9,5	10,6	10,0	10,0
Tuvalu	0,9	-1,7	-0,5	0,4	1,5	1,3
Vanuatu	5,7	3,5	2,2	3,3	4,0	4,0
<b>Exportadores de otros productos básicos</b>	<b>6,1</b>	<b>4,6</b>	<b>5,9</b>	<b>5,8</b>	<b>6,3</b>	<b>6,2</b>
<i>Minerales</i>	5,9	4,0	6,1	5,7	7,8	6,9
Guinea	2,6	-0,3	1,9	3,6	4,7	4,8
Mali	4,9	4,5	5,8	2,7	6,0	5,8
Mauritania	5,6	-1,2	5,1	3,6	5,3	6,1
Mozambique	7,8	6,3	6,8	7,1	6,7	7,2
República Democrática del Congo	6,4	2,8	7,0	6,9	6,5	6,7
Sierra Leona	7,2	3,2	5,0	5,3	35,9	9,1
Zambia	5,7	6,4	7,6	6,6	7,7	8,3
<i>Productos agrícolas y alimenticios</i>	6,4	5,6	5,8	5,9	4,3	5,3
Benin	3,8	2,7	2,6	3,1	3,5	4,7
Burkina Faso	5,8	3,2	7,9	5,6	5,0	6,4
Guinea-Bissau	2,8	3,0	3,5	5,3	4,5	4,7
Islas Salomón	7,6	-4,7	7,0	9,3	6,0	4,0
Kiribati	0,6	-2,4	1,4	1,8	2,5	3,0
Malawi	5,1	9,0	6,5	5,5	4,3	4,1
Somalia	..	..	..	..	..	..
Uganda	8,0	7,2	5,9	6,7	4,2	5,4
<b>Exportadores de productos mixtos</b>	<b>9,5</b>	<b>6,6</b>	<b>6,1</b>	<b>5,4</b>	<b>6,4</b>	<b>6,0</b>
Afganistán	7,7 <sup>a</sup>	21,0	8,4	5,7	7,2	5,8
Burundi	4,4	3,5	3,8	4,2	4,8	5,0
Myanmar	12,1	5,1	5,3	5,5	6,0	5,9
Niger	5,2	-0,9	8,0	2,3	14,0	6,6
República Centroafricana	1,6	1,7	3,3	3,1	4,1	4,2
República Democrática Popular Lao	7,5	7,6	7,9	8,3	8,4	7,1
República Unida de Tanzania	7,2	6,7	6,5	6,7	6,4	6,7
Senegal	4,8	2,1	4,1	2,6	3,8	4,5
Togo	2,7	3,4	4,0	4,1	4,4	4,6

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, según la base de datos *Perspectivas de la economía mundial*, Fondo Monetario Internacional, abril de 2012.

Nota: Los datos correspondientes a 2011 son preliminares y los de 2012-2013 son los previstos.

a 2003-2008.

**Cuadro 2 del anexo. Tasas de crecimiento del PIB *per capita* real  
para cada PMA, años seleccionados**  
(Promedios anuales ponderados, en porcentajes)

	2002-2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Exportadores de petróleo (combustible)</b>	<b>7,0</b>	<b>0,3</b>	<b>1,8</b>	<b>-4,2</b>	<b>-0,9</b>	<b>0,7</b>
Angola	13,3	-0,2	0,4	0,4	6,5	3,6
Chad	5,5	-3,6	10,3	-0,8	4,3	-2,3
Guinea Ecuatorial	11,7	2,8	-3,6	4,1	1,1	3,8
Sudán	5,1	0,4	1,9	-6,3	-9,5	-3,9
Yemen	0,8	0,8	4,6	-13,1	-3,8	0,0
<b>Exportadores de manufacturas</b>	<b>4,6</b>	<b>3,8</b>	<b>4,6</b>	<b>4,6</b>	<b>4,6</b>	<b>5,0</b>
Bangladesh	4,6	4,5	4,9	4,6	4,4	4,9
Bhután	6,0	5,2	10,1	5,7	6,9	9,7
Camboya	8,5	-1,6	4,9	5,0	5,2	5,3
Haití	-0,7	1,2	-4,8	3,9	6,2	5,3
Lesotho	4,3	2,9	5,0	3,4	4,4	1,4
<b>Exportadores de servicios</b>	<b>4,3</b>	<b>3,2</b>	<b>3,5</b>	<b>3,4</b>	<b>2,6</b>	<b>3,0</b>
Comoras	-0,5	-0,2	-0,1	0,1	0,4	1,8
Djibouti	2,0	2,4	1,0	1,9	2,2	2,5
Eritrea	-4,1	0,7	-0,9	5,4	4,3	0,4
Etiopía	7,4	7,2	5,5	5,0	2,6	3,0
Gambia	0,4	3,9	2,7	0,5	-4,3	6,8
Liberia	-2,0	-1,4	0,7	3,7	6,1	2,4
Madagascar	3,0	-6,6	-2,0	-2,0	0,3	2,5
Nepal	2,7	3,4	3,5	2,5	3,2	2,8
Rwanda	5,8	2,0	5,3	6,6	5,4	4,8
Samoa	3,5	-5,4	-0,3	1,5	1,4	1,3
Santo Tomé y Príncipe	4,2	2,1	3,2	2,5	3,7	4,2
Timor-Leste	2,4	10,2	6,8	8,0	7,4	7,5
Tuvalu	..	..	..	..	..	..
Vanuatu	3,3	1,2	0,1	0,8	2,0	1,5
<b>Exportadores de otros productos básicos</b>	<b>3,2</b>	<b>1,7</b>	<b>3,0</b>	<b>2,8</b>	<b>3,4</b>	<b>3,3</b>
<i>Minerales</i>	3,1	1,2	3,2	2,9	4,9	4,0
Guinea	0,5	-2,7	-0,6	1,0	2,1	2,3
Malí	1,7	1,3	2,7	-0,4	2,8	2,6
Mauritania	3,2	-3,5	2,6	1,2	2,8	3,6
Mozambique	5,7	4,2	4,7	5,0	4,7	5,1
República Democrática del Congo	3,3	-0,2	3,9	3,8	3,4	3,6
Sierra Leona	3,6	0,7	2,3	2,7	32,4	6,3
Zambia	3,3	3,8	5,0	4,0	5,1	5,7
<i>Productos agrícolas y alimenticios</i>	3,4	2,5	2,7	2,7	1,2	2,2
Benin	0,7	-0,1	-0,2	0,3	0,7	1,9
Burkina Faso	3,2	0,8	5,5	3,2	2,6	4,0
Guinea-Bissau	0,5	0,7	1,3	3,0	2,2	2,5
Islas Salomón	5,4	-7,0	4,6	6,8	3,5	1,7
Kiribati	-1,3	-5,3	-0,6	-0,1	1,5	1,1
Malawi	2,6	6,0	3,5	2,5	1,4	1,2
Somalia	..	..	..	..	..	..
Uganda	4,5	3,5	2,2	3,0	0,5	1,7
<b>Exportadores de productos mixtos</b>	<b>6,9</b>	<b>4,2</b>	<b>3,6</b>	<b>3,1</b>	<b>4,0</b>	<b>3,6</b>
Afganistán	4,0 <sup>a</sup>	17,3	5,2	2,7	4,0	2,7
Burundi	2,3	1,4	1,7	2,2	2,7	3,0
Myanmar	9,9	3,1	3,3	3,4	3,9	3,8
Níger	2,0	-3,9	4,7	-0,8	10,6	3,4
República Centroafricana	-0,4	-1,9	0,8	0,6	1,5	1,7
República Democrática Popular Lao	5,6	5,6	6,0	6,3	6,4	5,1
República Unida de Tanzania	5,1	4,6	4,5	4,6	4,3	4,6
Senegal	2,3	-0,3	1,7	0,2	1,4	2,1
Togo	0,1	0,9	1,5	1,6	1,8	2,0

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, según la base de datos *Perspectivas de la economía mundial*, Fondo Monetario Internacional, abril de 2012.

Nota: Los datos correspondientes a 2011 son preliminares y los de 2012-2013 son los previstos.  
a 2003-2008.

**Cuadro 3 del anexo. Formación bruta de capital fijo en los PMA: porcentaje del PIB y tasa media de crecimiento anual**  
(En porcentaje)

País	Porcentaje del PIB (dólares corrientes)						Tasa media de crecimiento anual (dólares constantes de 2005)					
	1980	1990	2000	2008	2009	2010	1980-1990	1990-2000	2000-2009	2008	2009	2010
Afganistán	13,2	13,4	14,3	27,6	17,5	26,5	-1,6	-3,0	11,3	-5,5	-0,2	-7,3
Angola	22,8	11,7	11,7	15,8	17,1	10,3	-4,0	8,9	16,1	67,2	-15,8	-22,9
Bangladesh	21,3	20,2	23,0	24,2	24,4	24,9	3,1	9,2	7,6	1,8	6,2	5,8
Benin	21,9	13,4	18,0	20,3	21,0	20,5	-4,7	6,3	4,9	8,3	2,7	-5,9
Bhután	32,5	31,8	50,0	38,7	41,3	42,3	6,5	9,5	-0,1	-3,9	24,0	-0,5
Burkina Faso	19,2	17,7	21,2	20,4	22,0	27,1	4,9	4,2	8,7	8,2	11,0	8,3
Burundi	17,0	21,8	13,2	14,4	14,4	13,4	4,9	-10,5	3,1	0,2	3,4	-3,1
Camboya	9,3	8,3	18,3	17,3	20,1	16,0	5,5	15,3	12,9	15,9	18,8	-10,8
Chad	8,1	7,2	15,2	15,1	21,4	22,5	6,1	4,4	8,4	-4,7	27,6	34,0
Comoras	28,5	12,2	10,1	13,7	11,9	16,5	-6,6	-1,6	5,1	29,1	-11,6	42,0
Djibouti	12,9	27,2	12,2	16,9	17,7	17,3	3,1	-9,4	23,8	16,4	-15,2	-26,3
Eritrea <sup>a</sup>	-	-	22,0	12,7	9,1	12,3	-	14,1	-20,9	-0,5	-37,0	92,9
Etiopía <sup>b</sup>	-	-	20,3	22,4	22,7	22,3	-	5,7	10,5	15,7	15,0	-0,5
Etiopía (datos anteriores a 1992)	10,0	12,5	..	..	..	..	4,2	..	..	..	..	..
Gambia	14,4	18,0	4,6	29,1	28,3	27,5	-3,4	2,3	23,2	4,5	-0,8	3,0
Guinea	20,1	34,3	35,4	21,3	16,4	18,0	8,1	2,3	14,4	34,5	19,9	11,1
Guinea-Bissau	25,1	14,7	11,3	8,6	8,4	7,2	1,7	-10,4	3,3	-13,4	7,0	-15,9
Guinea Ecuatorial	13,0	58,1	61,9	30,5	70,5	61,1	11,6	54,3	16,4	28,2	38,7	-14,0
Haití	17,9	14,3	14,3	15,1	14,3	13,1	-0,1	5,6	1,2	2,8	3,2	-6,5
Islas Salomón	22,0	17,4	18,3	18,3	18,1	19,3	1,9	0,7	21,2	14,2	-12,6	169,9
Kiribati	44,0	55,9	33,2	57,8	57,6	58,6	2,6	-0,4	8,5	3,1	-2,7	1,3
Lesotho	40,3	53,0	43,2	28,5	27,8	29,9	3,8	1,5	1,4	18,0	-5,0	10,1
Liberia	21,4	10,5	7,3	20,0	20,0	20,0	-11,7	2,2	17,6	7,1	4,5	5,2
Madagascar	22,8	17,0	16,2	40,3	31,7	18,8	4,9	3,4	11,3	52,8	-26,1	-12,6
Malawi	31,6	24,4	17,5	22,6	22,6	22,3	-3,3	-4,2	18,4	23,6	9,0	26,8
Malí	17,4	20,0	18,9	18,3	20,4	21,2	4,2	2,1	7,0	-0,8	13,3	7,7
Mauritania	18,7	13,6	16,2	25,5	28,4	30,6	-3,3	2,2	17,6	-6,8	13,3	28,5
Mozambique	7,6	14,7	31,0	16,5	16,5	21,9	2,3	10,1	6,2	17,8	5,4	38,0
Myanmar	18,7	14,7	11,8	15,7	19,3	22,8	-2,7	14,5	24,0	19,6	36,7	31,7
Nepal	15,9	16,6	19,5	21,9	21,4	20,2	4,5	6,4	4,1	1,9	0,5	5,3
Niger	25,3	12,8	15,1	30,9	32,9	40,2	-10,1	3,0	11,3	19,8	5,2	32,6
República Centroafricana	6,9	11,8	11,1	11,6	11,3	11,4	7,0	-1,5	4,9	24,9	5,3	8,9
República Democrática del Congo	20,0	12,8	3,5	21,5	19,1	26,4	0,0	-8,7	14,3	6,4	2,1	7,2
República Democrática Popular Lao	7,4	11,3	28,3	37,1	31,1	37,1	10,7	14,8	13,3	-2,7	-11,6	33,7
República Unida de Tanzania	22,0	41,1	16,3	29,0	28,2	27,7	1,1	-1,2	12,6	7,4	10,0	8,3
Rwanda	10,8	10,9	14,2	22,7	21,6	21,0	5,0	1,1	15,3	32,1	2,6	7,3
Samoa	25,9	22,4	13,9	8,5	9,0	8,8	0,3	-4,6	-2,5	-8,5	4,3	-0,7
Santo Tomé y Príncipe	11,4	31,3	35,8	26,7	23,4	26,1	3,1	3,6	4,3	4,1	-8,4	16,6
Senegal	16,3	16,1	22,4	27,1	23,7	27,3	4,3	6,2	6,3	7,8	-7,4	12,0
Sierra Leona	14,0	9,6	6,9	6,2	6,2	8,1	-3,7	-11,6	15,0	-3,5	4,4	25,0
Somalia	9,8	23,0	20,4	20,1	20,0	19,9	4,7	-4,7	1,6	2,2	3,3	2,3
Sudán	19,3	16,1	9,7	18,4	18,8	18,5	-5,3	21,8	16,7	-0,3	19,8	3,2
Timor-Leste <sup>c</sup>	..	..	..	23,5	21,6	21,9	..	..	-0,9	26,2	3,5	7,9
Togo	29,4	14,5	15,1	14,3	16,7	17,7	-1,3	0,3	5,5	12,2	21,8	9,6
Tuvalu	74,9	68,6	11,7	77,3	76,6	77,4	6,5	-6,4	11,9	-6,7	0,6	2,7
Uganda	6,9	13,5	17,8	20,1	21,0	21,4	7,4	9,5	11,5	6,7	5,8	5,2
Vanuatu	23,7	32,3	24,6	33,0	27,0	27,8	6,2	4,2	11,2	48,6	-15,0	8,1
Yemen <sup>d</sup>	31,1	11,8	16,7	19,5	20,9	17,9	-6,8	14,1	0,6	-6,2	-8,0	-7,4
Zambia	18,2	13,5	17,2	19,7	20,2	22,5	-9,0	21,0	11,7	12,1	-0,6	9,8
<b>Todos los países en desarrollo</b>	<b>24,9</b>	<b>22,8</b>	<b>23,3</b>	<b>28,0</b>	<b>29,7</b>	<b>29,8</b>	<b>1,8</b>	<b>6,0</b>	<b>9,0</b>	<b>6,8</b>	<b>5,8</b>	<b>10,4</b>
<b>Otros países en desarrollo</b>	<b>25,1</b>	<b>23,0</b>	<b>23,4</b>	<b>28,2</b>	<b>29,9</b>	<b>30,1</b>	<b>1,8</b>	<b>6,0</b>	<b>9,0</b>	<b>6,6</b>	<b>5,8</b>	<b>10,5</b>
<b>PMA</b>	<b>18,6</b>	<b>17,0</b>	<b>18,5</b>	<b>21,1</b>	<b>22,0</b>	<b>21,6</b>	<b>0,6</b>	<b>6,5</b>	<b>10,2</b>	<b>12,4</b>	<b>5,1</b>	<b>3,7</b>
<i>PMA de África y Haití</i>	18,0	16,7	16,9	20,5	21,7	20,5	0,5	5,1	11,6	18,8	4,2	1,8
<i>PMA de Asia</i>	20,1	17,5	20,5	22,3	22,4	23,2	0,7	8,9	8,1	2,2	6,8	6,8
<i>PMA insulares</i>	24,5	23,6	19,4	22,2	20,3	21,8	0,8	0,2	10,7	20,3	-7,6	35,3

Fuente: UNCTAD, base de datos UNCTADstat, julio de 2012.

a Eritrea, datos a partir de 1992.

b Etiopía, datos a partir de 1992.

c Timor-Leste, datos a partir de 2003.

d Yemen: los datos anteriores a 1990 incluyen: Yemen (ex República Árabe) y Yemen (ex República Democrática Popular).

**Cuadro 4 del anexo. Exportaciones e importaciones de mercancías y servicios de los PMA, por grupos (geográficos) de países, 2006-2011**  
(En millones de dólares y variaciones porcentuales)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Variación en 2010 (en porcentaje)	Variación en 2011 (en porcentaje)
<b>Exportaciones de mercancías</b>								
<i>Países menos adelantados</i>	102 351	128 318	169 315	130 871	166 586	204 834	27,3	23,0
PMA de África y Haití	72 901	95 045	130 618	94 654	119 445	145 490	26,2	21,8
PMA de Asia	29 181	32 930	38 317	35 902	46 755	58 762	30,2	25,7
PMA insulares	269	343	379	314	386	582	22,7	50,8
<b>Importaciones de mercancías</b>								
<i>Países menos adelantados</i>	101 183	123 768	161 095	153 052	167 628	202 195	9,5	20,6
PMA de África y Haití	64 454	80 179	107 030	101 857	105 099	124 089	3,2	18,1
PMA de Asia	35 652	42 348	52 504	49 784	60 881	76 273	22,3	25,3
PMA insulares	1 077	1 242	1 561	1 410	1 648	1 833	16,9	11,2
<b>Balanza comercial de mercancías</b>								
<i>Países menos adelantados</i>	1 168	4 550	8 219	-22 181	-1 042	2 639	95,3	353,2
PMA de África y Haití	8 448	14 866	23 588	-7 203	14 346	21 402	299,2	49,2
PMA de Asia	-6 471	-9 418	-14 187	-13 882	-14 126	-17 512	-1,8	-24,0
PMA insulares	-809	-898	-1 182	-1 096	-1 262	-1 252	-15,2	0,9
<b>Exportaciones de servicios</b>								
<i>Países menos adelantados</i>	13 283	16 562	20 811	19 748	22 141	25 338	12,1	14,4
PMA de África y Haití	8 773	10 896	13 839	12 772	13 786	15 985	7,9	15,9
PMA de Asia	4 077	5 152	6 439	6 408	7 508	8 391	17,2	11,8
PMA insulares	433	514	534	568	848	962	49,3	13,5
<b>Importaciones de servicios</b>								
<i>Países menos adelantados</i>	33 281	43 095	58 824	53 373	58 638	67 798	9,9	15,6
PMA de África y Haití	26 494	35 140	49 065	44 057	47 634	55 035	8,1	15,5
PMA de Asia	6 240	7 237	8 811	8 303	9 917	11 536	19,4	16,3
PMA insulares	547	718	949	1 012	1 088	1 227	7,5	12,8
<b>Balanza comercial de servicios</b>								
<i>Países menos adelantados</i>	-19 998	-26 533	-38 013	-33 624	-36 497	-42 460	-8,5	-16,3
PMA de África y Haití	-17 721	-24 244	-35 226	-31 285	-33 848	-39 050	-8,2	-15,4
PMA de Asia	-2 163	-2 085	-2 372	-1 895	-2 409	-3 145	-27,1	-30,6
PMA insulares	-114	-204	-414	-444	-240	-265	46,0	-10,2

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, a partir de la base de datos UNCTADstat, agosto de 2012.

**Cuadro 5 del anexo. Exportaciones e importaciones de mercancías y servicios de los PMA, por grupos (exportaciones) de países, 2006-2011**  
(En millones de dólares y variaciones porcentuales)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Variación en 2010 (en porcentaje)	Variación en 2011 (en porcentaje)
<b>Exportaciones de mercancías</b>								
PMA exportadores de petróleo	54 776	72 327	102 267	68 069	85 130	105 631	25,1	24,1
PMA exportadores de manufacturas	16 870	19 201	22 488	21 907	27 975	35 899	27,7	28,3
PMA exportadores de servicios	3 447	4 168	5 010	4 237	5 069	6 563	19,6	29,5
PMA exportadores de productos de mixtos	10 678	13 090	15 878	15 242	19 268	21 985	26,4	14,1
PMA exportadores de otros productos básicos primarios	16 580	19 531	23 671	21 415	29 145	34 756	36,1	19,3
PMA exportadores de minerales	12 915	14 372	17 344	14 384	21 492	26 287	49,4	22,3
PMA exportadores de productos agrícolas y alimenticios	3 665	5 159	6 327	7 031	7 653	8 469	8,8	10,7
<b>Importaciones de mercancías</b>								
PMA exportadores de petróleo	27 073	35 452	46 646	48 742	44 237	47 267	-9,2	6,8
PMA exportadores de manufacturas	24 099	26 980	34 012	31 188	39 361	50 274	26,2	27,7
PMA exportadores de servicios	12 330	14 732	20 772	19 798	20 925	23 013	5,7	10,0
PMA exportadores de productos mixtos	17 001	20 921	26 126	24 936	29 417	40 084	18,0	36,3
PMA exportadores de otros productos básicos primarios	20 680	25 683	33 539	28 388	33 687	41 556	18,7	23,4
PMA exportadores de minerales	13 073	15 800	20 573	16 706	21 003	27 358	25,7	30,3
PMA exportadores de productos agrícolas y alimenticios	7 606	9 883	12 966	11 682	12 684	14 198	8,6	11,9
<b>Balanza comercial de mercancías</b>								
PMA exportadores de petróleo	27 703	36 876	55 621	19 327	40 893	58 364	111,6	42,7
PMA exportadores de manufacturas	-7 230	-7 779	-11 524	-9 281	-11 386	-14 376	-22,7	-26,3
PMA exportadores de servicios	-8 883	-10 564	-15 761	-15 560	-15 856	-16 450	-1,9	-3,7
PMA exportadores de productos mixtos	-6 323	-7 831	-10 248	-9 693	-10 150	-18 100	-4,7	-78,3
PMA exportadores de otros productos básicos primarios	-4 100	-6 152	-9 868	-6 973	-4 543	-6 800	34,9	-49,7
PMA exportadores de minerales	-159	-1 428	-3 229	-2 322	489	-1 070	121,0	-319,1
PMA exportadores de productos agrícolas y alimenticios	-3 941	-4 724	-6 639	-4 651	-5 031	-5 729	-8,2	-13,9
<b>Exportaciones de servicios</b>								
PMA exportadores de petróleo	1 039	1 683	2 336	2 758	3 162	3 597	14,6	13,8
PMA exportadores de manufacturas	2 914	3 521	4 078	4 077	4 517	5 294	10,8	17,2
PMA exportadores de servicios	3 525	4 340	5 917	5 125	5 521	6 690	7,7	21,2
PMA exportadores de productos mixtos	3 319	4 178	4 669	4 190	4 728	5 339	12,8	12,9
PMA exportadores de otros productos básicos primarios	2 484	2 835	3 826	3 633	4 322	4 797	19,0	11,0
PMA exportadores de minerales	1 505	1 626	2 314	2 037	1 972	2 257	-3,2	14,5
PMA exportadores de productos agrícolas y alimenticios	980	1 210	1 511	1 596	2 350	2 540	47,3	8,1
<b>Importaciones de servicios</b>								
PMA exportadores de petróleo	15 183	20 325	30 637	27 105	27 489	32 517	1,4	18,3
PMA exportadores de manufacturas	4 151	4 921	5 922	5 647	7 365	8 481	30,4	15,1
PMA exportadores de servicios	4 622	5 969	7 831	7 052	7 135	8 170	1,2	14,5
PMA exportadores de productos mixtos	3 687	4 437	5 259	5 134	5 710	6 505	11,2	13,9
PMA exportadores de otros productos básicos primarios	5 633	7 436	9 213	8 435	10 881	12 738	29,0	17,1
PMA exportadores de minerales	3 717	5 068	6 332	5 473	7 026	8 265	28,4	17,6
PMA exportadores de productos agrícolas y alimenticios	1 915	2 368	2 881	2 961	3 854	4 473	30,2	16,0
<b>Balanza comercial de servicios</b>								
PMA exportadores de petróleo	-14 144	-18 641	-28 301	-24 347	-24 328	-28 919	0,1	-18,9
PMA exportadores de manufacturas	-1 237	-1 400	-1 843	-1 570	-2 848	-3 187	-81,4	-11,9
PMA exportadores de servicios	-1 097	-1 629	-1 914	-1 927	-1 614	-1 479	16,3	8,3
PMA exportadores de productos mixtos	-368	-259	-590	-944	-982	-1 166	-4,0	-18,7
PMA exportadores de otros productos básicos primarios	-3 148	-4 600	-5 387	-4 801	-6 559	-7 942	-36,6	-21,1
PMA exportadores de minerales	-2 212	-3 442	-4 018	-3 436	-5 055	-6 009	-47,1	-18,9
PMA exportadores de productos agrícolas y alimenticios	-936	-1 159	-1 370	-1 365	-1 504	-1 933	-10,2	-28,5

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, a partir de la base de datos UNCTADstat, agosto de 2012.

**Cuadro 6 del anexo. Corrientes de inversión extranjera directa hacia los PMA, años seleccionados**  
(En millones de dólares corrientes)

País	1985	1990	2000	2009	2010	2011
Afganistán	..	..	0,2	75,7	211,3	83,4
Angola	278,0	-334,5	878,6	2 205,3	-3 227,2	-5 585,5
Bangladesh	-6,7	3,2	578,6	700,2	913,3	1 136,4
Benin	-0,1	62,4	59,7	134,3	176,8	118,5
Bhután	..	1,6	0,0	18,3	16,3	13,9
Burkina Faso	-1,4	0,5	23,1	100,9	34,6	7,4
Burundi	1,6	1,3	11,7	0,3	0,8	1,7
Camboya	0,0	0,0	148,5	539,1	782,6	891,7
Chad	53,7	9,4	115,2	1 105,5	1 939,7	1 855,0
Comoras	..	0,4	0,1	13,8	3,9	6,8
Djibouti	0,2	0,1	3,3	99,6	26,8	78,0
Eritrea	..	..	27,9	0,0	55,6	18,5
Etiopía	0,2	12,0	134,6	221,5	288,3	206,1
Gambia	-0,5	14,1	43,5	39,6	37,2	36,0
Guinea	1,1	17,9	9,9	140,9	101,4	1 210,8
Guinea-Bissau	1,4	2,0	0,7	17,6	33,2	19,4
Guinea Ecuatorial	2,4	11,1	154,5	1 636,2	1 369,0	737,1
Haití	4,9	8,0	13,3	38,0	150,0	181,0
Islas Salomón	0,7	10,4	13,0	119,8	237,9	146,4
Kiribati	0,2	0,3	0,7	3,2	3,7	3,9
Lesotho	4,8	16,1	31,5	48,0	54,7	52,0
Liberia	-16,2	225,2	20,8	217,8	450,0	508,0
Madagascar	-0,2	22,4	83,0	1 066,1	860,4	907,4
Malawi	0,5	23,3	39,6	54,7	58,2	56,3
Malí	2,9	5,7	82,4	748,3	405,9	177,8
Mauritania	7,0	6,7	40,1	-3,1	130,5	45,2
Mozambique	0,3	9,2	139,3	892,5	989,0	2 093,5
Myanmar	0,0	225,1	208,0	963,3	450,2	850,0
Nepal	0,7	5,9	-0,5	38,6	86,7	95,5
Níger	-9,4	40,8	8,4	790,8	940,3	1 013,6
República Centroafricana	3,0	0,7	0,9	120,5	91,7	109,2
República Democrática del Congo	69,2	-14,5	72,0	663,8	2 939,3	1 686,9
República Democrática Popular Lao	-1,6	6,0	33,9	318,6	332,6	450,0
República Unida de Tanzania	14,5	0,0	282,0	952,6	1 022,8	1 095,4
Rwanda	14,6	7,7	8,1	118,7	42,3	106,0
Samoa	0,4	6,6	-1,2	9,6	1,1	12,0
Santo Tomé y Príncipe	..	0,0	3,8	15,5	24,6	18,0
Senegal	-18,9	56,9	62,9	320,0	266,1	286,1
Sierra Leona	-31,0	32,4	38,9	74,3	86,6	48,7
Somalia	-0,7	5,6	0,3	108,0	112,0	102,0
Sudán	-3,0	-31,1	392,2	1 816,2	2 063,7	1 936,0
Timor-Leste	0,0	0,0	0,0	49,9	26,9	20,0
Togo	16,3	22,7	41,5	48,5	85,8	53,8
Tuvalu	0,0	0,0	-0,9	2,2	1,5	1,8
Uganda	-4,0	-5,9	180,8	841,6	543,9	792,3
Vanuatu	4,6	13,1	20,3	31,7	41,1	58,2
Yemen	3,2	-130,9	6,4	129,2	-93,3	-712,8
Zambia	51,5	202,8	121,7	694,8	1 729,3	1 981,7
<b>PMA</b>	<b>444,3</b>	<b>572,8</b>	<b>4 133,3</b>	<b>18 342,5</b>	<b>16 899,2</b>	<b>15 010,9</b>
PMA de África y Haití	442,8	431,0	3 122,4	15 313,8	13 858,8	11 935,7
PMA de Asia	-4,4	111,0	975,1	2 783,0	2 699,6	2 808,1
PMA insulares	6,0	30,8	35,8	245,7	340,8	267,1
<b>Otros países en desarrollo</b>	<b>13 548,7</b>	<b>34 570,1</b>	<b>248 516,7</b>	<b>456 513,8</b>	<b>547 002,5</b>	<b>629 911,3</b>
<b>Todas las economías en desarrollo</b>	<b>13 993,1</b>	<b>35 142,9</b>	<b>252 650,0</b>	<b>474 856,3</b>	<b>563 901,7</b>	<b>644 922,2</b>

Fuente: UNCTAD, Informe sobre las inversiones en el mundo 2012, julio de 2012.

**Cuadro 7 del anexo. Salidas de inversión extranjera directa desde los PMA, años seleccionados**  
(En millones de dólares corrientes)

<b>País</b>	<b>1985</b>	<b>1990</b>	<b>2000</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Afganistán	..	..	..	..	..	..
Angola	..	0,9	..	6,8	1 340,4	1 300,0
Bangladesh	..	0,5	2,0	29,3	15,4	9,2
Benin	..	0,3	3,6	31,2	-17,9	2,9
Bhután	..	..	..	..	..	..
Burkina Faso	0,0	-0,6	0,2	8,5	-3,5	4,1
Burundi	-1,1	0,0	0,0	..	..	..
Camboya	..	..	6,6	18,9	20,6	23,6
Chad	0,3	0,1	..	..	..	..
Comoras	..	1,1	..	..	..	..
Djibouti	..	..	..	..	..	..
Eritrea	-	-	..	..	..	..
Etiopía	..	..	..	..	..	..
Gambia	..	..	..	..	..	..
Guinea	0,0	0,1	..	..	..	5,2
Guinea-Bissau	..	..	..	-2,5	5,5	1,1
Guinea Ecuatorial	..	0,1	-3,6	..	..	..
Haití	..	-8,0	..	..	..	..
Islas Salomón	..	..	0,1	3,0	2,3	3,6
Kiribati	..	..	0,1	0,2	0,3	0,5
Lesotho	..	..	..	..	..	..
Liberia	255,0	5,9	779,9	363,6	369,4	371,7
Madagascar	..	1,3	..	..	..	..
Malawi	..	..	-0,6	..	..	..
Malí	..	0,2	4,0	-1,0	7,4	2,4
Mauritania	..	..	..	4,3	4,1	4,2
Mozambique	..	..	0,2	-2,8	0,8	-3,4
Myanmar	..	..	..	..	..	..
Nepal	..	..	..	..	..	..
Níger	1,9	0,0	-0,6	59,3	59,7	48,4
República Centroafricana	0,6	3,8	..	..	..	..
República Democrática del Congo	..	..	-1,8	34,8	7,2	90,9
República Democrática Popular Lao	-0,2	0,2	9,9	1,3	5,7	7,0
República Unida de Tanzania	..	..	..	..	..	..
Rwanda	..	..	..	..	..	..
Samoa	..	..	..	-1,1	..	-0,6
Santo Tomé y Príncipe	..	..	..	0,2	0,1	0,1
Senegal	3,1	-9,5	0,6	77,1	2,2	66,4
Sierra Leona	..	0,1	..	..	5,0	..
Somalia	..	..	..	..	..	..
Sudán	..	..	..	89,2	66,1	84,5
Timor-Leste	-	-	-	..	..	..
Togo	..	..	0,4	37,4	37,2	20,4
Tuvalu	..	..	..	..	..	..
Uganda	..	..	..	..	-3,4	..
Vanuatu	..	..	..	1,2	1,2	0,9
Yemen	0,5	..	-8,8	66,4	70,3	76,6
Zambia	..	..	..	269,6	1 095,4	1 150,2
<b>PMA</b>	<b>260,1</b>	<b>-3,4</b>	<b>792,3</b>	<b>1 094,8</b>	<b>3 091,3</b>	<b>3 270,0</b>
<i>PMA de África y Haití</i>	259,8	-5,2	782,4	975,4	2 975,5	3 149,1
<i>PMA de Asia</i>	0,3	0,7	9,7	115,9	112,0	116,3
<i>PMA insulares</i>	..	1,1	0,2	3,5	3,8	4,6
<b>Otros países en desarrollo</b>	<b>3 660,5</b>	<b>13 685,8</b>	<b>92 627,0</b>	<b>232 373,5</b>	<b>331 771,7</b>	<b>324 223,1</b>
<b>Todas las economías en desarrollo</b>	<b>3 920,6</b>	<b>13 682,4</b>	<b>93 419,4</b>	<b>233 468,3</b>	<b>334 863,0</b>	<b>327 493,1</b>

Fuente: UNCTAD, Informe sobre las inversiones en el mundo 2012, julio de 2012.

**Cuadro 8 del anexo. Deuda externa total y pagos del servicio de la deuda de cada PMA, años seleccionados**  
(En millones de dólares)

País	Deuda externa <sup>a</sup>						Servicio de la deuda <sup>b</sup>					
	1990	2000	2005	2008	2009	2010	1990	2000	2005	2008	2009	2010
Afganistán	..	..	..	2 088,9	2 222,6	2 297,2	..	..	..	7,7	10,2	9,2
Angola	8 592,0	9 407,8	11 833,8	15 100,5	16 616,2	18 562,0	325,9	1 705,3	2 602,1	1 640,6	3 553,7	2 309,0
Bangladesh	12 285,3	15 534,7	18 381,5	22 879,8	23 801,6	24 962,6	735,5	766,5	799,5	888,3	954,4	1 012,7
Benin	1 119,7	1 387,8	1 537,7	916,8	1 072,4	1 221,3	37,1	74,3	47,3	58,3	36,9	42,5
Bhután	83,5	203,8	649,2	685,5	751,9	898,2	5,2	6,7	6,8	81,5	75,5	84,2
Burkina Faso	832,0	1 422,2	1 994,2	1 669,8	1 821,6	2 053,3	34,3	46,5	45,3	45,0	42,4	50,6
Burundi	906,9	1 108,0	1 321,8	1 438,2	512,7	537,1	42,4	21,9	39,3	19,5	19,5	3,4
Camboya	1 845,0	2 627,9	3 515,3	4 215,0	4 364,0	4 676,1	30,0	31,5	31,0	42,1	49,5	62,2
Chad	514,2	1 088,4	1 584,1	1 750,1	1 746,0	1 733,5	11,8	24,4	54,2	137,2	78,4	73,2
Comoras	187,8	226,1	278,8	279,4	277,6	485,4	1,1	3,2	4,0	12,3	11,8	4,3
Djibouti	155,3	258,1	406,4	698,5	755,3	751,3	11,0	13,3	15,6	29,6	35,0	33,9
Eritrea	-	299,9	724,5	961,4	1 018,9	1 009,8	0,0	3,0	20,2	15,6	21,6	22,4
Etiopía <sup>c</sup>	8 645,2	5 494,9	6 208,1	2 879,0	5 029,5	7 147,1	236,2	137,9	93,4	111,4	103,2	191,9
Gambia	369,1	483,4	659,8	365,1	459,6	470,2	37,7	21,5	28,5	17,0	18,8	19,6
Guinea	2 478,3	3 066,4	2 898,3	3 093,7	2 915,7	2 923,0	168,3	156,7	163,5	140,6	127,1	87,4
Guinea-Bissau	694,5	947,3	1 013,0	1 085,6	1 117,6	1 094,6	8,4	5,2	6,3	9,6	10,0	17,3
Guinea Ecuatorial	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Haití	916,8	1 172,7	1 327,0	1 950,9	1 325,2	491,8	36,1	44,3	57,2	57,8	44,7	130,9
Islas Salomón	120,5	155,4	166,5	165,9	155,9	215,5	11,6	9,1	14,0	15,1	10,0	20,7
Kiribati	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Lesotho	395,6	671,8	662,0	688,8	704,8	725,9	23,3	61,5	79,5	37,5	38,1	34,5
Liberia	2 055,6	2 792,1	3 897,6	3 128,1	1 655,6	228,0	3,2	0,7	0,9	934,4	64,0	5,5
Madagascar	3 688,9	4 691,2	3 493,5	2 075,6	2 203,2	2 295,2	222,7	116,7	78,8	32,8	50,2	55,8
Malawi	1 556,8	2 704,9	3 183,2	893,7	1 033,3	921,6	132,6	62,9	75,7	31,9	35,7	18,7
Malí	2 468,0	2 960,4	3 200,8	2 031,3	2 070,7	2 326,4	67,8	92,8	99,3	69,0	68,2	61,1
Mauritania	2 113,3	2 377,7	2 308,0	1 985,6	2 047,6	2 461,3	145,7	83,1	65,1	63,2	77,6	109,1
Mozambique	4 600,3	7 205,2	4 152,9	3 392,5	4 045,7	4 123,8	78,5	95,9	78,6	37,3	43,3	89,8
Myanmar	4 695,0	5 974,9	7 013,9	8 001,7	8 185,9	6 351,8	60,4	36,1	71,2	33,3	28,8	687,1
Nepal	1 626,9	2 867,3	3 179,6	3 685,2	3 683,0	3 702,3	67,8	101,7	117,4	161,9	176,6	186,9
Níger	1 757,6	1 708,4	2 017,4	1 002,1	1 102,7	1 126,8	98,7	26,0	40,3	29,5	45,3	27,0
Rep. Centroafricana	698,5	860,0	1 019,6	954,0	394,1	384,8	29,1	14,1	6,5	25,7	31,2	2,3
Rep. Dem. del Congo	10 258,6	11 692,4	10 600,3	12 210,5	12 276,0	5 773,7	348,1	24,8	214,2	591,9	622,9	267,6
Rep. Dem. Popular Lao	1 766,0	2 501,3	2 843,8	5 008,2	5 458,1	5 558,8	8,9	40,1	132,3	207,4	219,8	305,2
Rep. Unida de Tanzania	6 446,1	7 142,0	8 354,9	5 963,5	7 323,9	8 664,1	179,0	166,6	131,8	64,6	164,2	198,7
Rwanda	708,0	1 270,3	1 508,9	662,8	748,9	794,6	19,8	35,6	27,6	14,3	11,3	14,5
Samoa	91,8	137,7	167,5	205,6	235,5	308,0	5,4	5,5	5,8	8,0	8,5	10,6
Santo Tomé y Príncipe	150,0	304,0	334,7	130,8	148,8	170,2	2,8	4,3	6,6	2,3	2,1	1,6
Senegal	3 753,9	3 621,6	3 830,5	2 819,6	3 499,0	3 676,9	324,1	224,3	202,5	180,1	199,6	301,8
Sierra Leona	1 176,4	1 189,8	1 750,8	607,1	701,0	778,0	21,1	46,7	17,6	5,7	7,9	11,1
Somalia	2 370,3	2 547,9	2 730,3	2 921,6	2 943,7	2 942,4	10,7	0,0	0,1	1,7	0,0	0,0
Sudán	14 762,0	15 983,0	17 474,2	20 105,9	20 746,3	21 845,9	49,7	244,7	398,1	368,1	490,7	492,2
Timor-Leste	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Togo	1 280,6	1 429,6	1 673,3	1 627,3	1 632,9	1 727,8	85,7	29,8	20,8	196,3	55,3	35,1
Tuvalu	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Uganda	2 605,8	3 496,8	4 394,7	2 221,4	2 465,2	2 993,7	144,7	74,0	170,4	73,7	71,1	64,2
Vanuatu	38,2	74,5	82,1	125,8	129,8	148,3	2,4	1,9	2,6	4,5	5,6	5,9
Yemen	6 354,0	5 125,0	5 459,5	6 274,4	6 370,1	6 324,0	169,1	243,3	212,2	284,1	262,7	259,5
Zambia	6 904,8	5 722,5	5 373,2	2 974,5	3 038,9	3 688,8	200,7	185,4	281,4	166,3	169,1	147,4
<b>PMA<sup>d</sup></b>	<b>124 069,3</b>	<b>141 937,0</b>	<b>155 207,0</b>	<b>153 921,4</b>	<b>160 808,6</b>	<b>161 572,8</b>	<b>4 234,9</b>	<b>5 089,9</b>	<b>6 565,6</b>	<b>6 954,9</b>	<b>8 152,5</b>	<b>7 568,5</b>
<i>PMA de África y Haití<sup>d</sup></i>	94 825,1	106 204,5	113 134,9	100 175,4	105 024,0	105 474,5	3 134,6	3 840,0	5 162,2	5 206,3	6 337,1	4 918,5
<i>PMA de Asia<sup>d</sup></i>	28 655,8	34 834,9	41 042,7	52 838,6	54 837,0	54 771,0	1 076,9	1 225,9	1 370,3	1 706,3	1 777,5	2 607,1
<i>PMA insulares<sup>d</sup></i>	588,3	897,6	1 029,5	907,4	947,6	1 327,3	23,4	24,0	33,1	42,4	38,0	43,0

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, a partir de la base de datos *World Development Indicators*, en línea, julio de 2012.

a Las cifras de la deuda externa abarcan la deuda a largo plazo, la deuda a corto plazo y el uso de crédito del FMI.

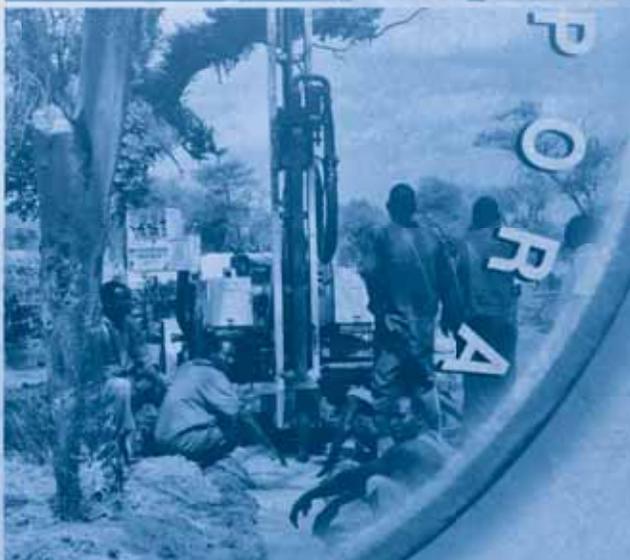
b Las cifras del servicio de la deuda se calculan sobre el total de la deuda externa.

c Etiopía incluye Eritrea hasta 1992.

d Las cifras agregadas de los PMA no incluyen la información faltante de Guinea Ecuatorial, Kiribati, Timor-Leste y Tuvalu, y del Afganistán de 1990 a 2005.

# CAPÍTULO 2

## UTILIZACIÓN DE LAS REMESAS Y LOS CONOCIMIENTOS DE LA DIÁSPORA PARA CREAR CAPACIDADES PRODUCTIVAS EN LOS PAÍSES MENOS ADELANTADOS



## A. Fundamentos para abordar las cuestiones de las remesas y la diáspora

---

*Existe un consenso cada vez mayor en cuanto a que las remesas constituyen una fuente importante de financiación externa para los países en desarrollo con escasez de capital, especialmente aquellos que tienen mayores diásporas.*

---

Las remesas son objeto de una atención creciente en el mundo internacional, debido en parte al importante aumento que han registrado en la última década (Ratha, 2003; Solimano, 2005; CEPA, 2007; DAES, 2012b; PNUD, 2009). Existe un consenso cada vez mayor en cuanto a que las remesas constituyen una fuente importante de financiación externa cuya disponibilidad, si se administra con las políticas adecuadas, podría resultar particularmente útil para los países en desarrollo con escasez de capital (especialmente aquellos que tienen mayores diásporas). Todavía no se ha llegado a conclusiones definitivas sobre si las remesas son o no la fuente más estable y predecible de financiación del desarrollo. Aunque subsisten algunos interrogantes en cuanto a su impacto macroeconómico, hay abundantes pruebas de que las remesas contribuyen a la reducción de la pobreza y a la mejora de la atención sanitaria y la salud.

---

*Suscita un interés creciente el papel que los migrantes pueden desempeñar como “agentes de desarrollo” que sirvan de enlace entre los países de origen y los países de destino.*

---

Asimismo, suscita un interés creciente el papel que los migrantes pueden desempeñar como “agentes de desarrollo”, vinculando los países de origen y los de destino (Melde y Ionesco, 2010; Banco Mundial, 2011a). Aunque la preocupación por los efectos desfavorables del “éxodo intelectual” sigue estando justificada, el debate reciente se ha desplazado hasta cierto punto al tema de cómo utilizar la diáspora y obtener su máxima contribución potencial al desarrollo, para “convertir el éxodo intelectual en un proceso de recuperación intelectual”. A este respecto, se hace hincapié no solo en el potencial de ahorro e inversión de los miembros de la diáspora sino también en su posible papel como “intermediarios del conocimiento”, que podrían facilitar la creación de nuevas estructuras comerciales, la transferencia de tecnología y los intercambios de técnicas y conocimientos.

En este contexto, se abordan tres cuestiones principales en el resto del informe:

- Primero, se lleva a cabo una evaluación de referencia de las características actuales de las migraciones y las remesas que se envían a los PMA, analizando la importancia y relevancia económica, los costos de transacción derivados, y las oportunidades y dificultades asociadas.
- Segundo, se analiza la participación de la diáspora en los PMA en relación con el proceso de adquisición y difusión de conocimientos, echando luz no solo sobre los riesgos que conlleva el éxodo intelectual sino también sobre las oportunidades potenciales de una mayor circulación de conocimientos.
- Por último, se incluyen propuestas de política específicas orientadas a mejorar la movilización de las remesas y la participación de las comunidades de la diáspora para el desarrollo de las capacidades productivas de los PMA.

---

*El Programa de Acción de Estambul en favor de los PMA señaló la “movilización de recursos financieros para el desarrollo y el aumento de la capacidad” como una de las esferas de acción prioritarias para el decenio 2011-2020.*

---

El Programa de Acción de Estambul en favor de los PMA señaló la “movilización de recursos financieros para el desarrollo y el aumento de la capacidad” como una de las esferas de acción prioritarias para los PMA en la segunda década, de 2011 a 2020. El programa hace hincapié en que “Las remesas constituyen una fuente importante de recursos financieros privados para los hogares en los países de origen de los migrantes. Es necesario que se haga un mayor esfuerzo por disminuir los costos de transacción de las remesas y crear oportunidades para realizar inversiones orientadas al desarrollo, teniendo presente que las remesas no pueden considerarse un sustituto de la inversión extranjera directa, la AOD, el alivio de la deuda u otras fuentes públicas de financiación para el desarrollo” (párr. 126)<sup>1</sup>.

Teniendo esto en cuenta, resulta útil abordar estas cuestiones desde la perspectiva de las deficiencias estructurales de larga data, ya que son la razón de ser de la categoría de los PMA. La discusión en torno a las remesas (y los ahorros de la diáspora) puede relacionarse, para mayor claridad, con dos limitaciones macroeconómicas clave que impiden la expansión de las capacidades productivas de los PMA: el bajo nivel de inversión y la vulnerabilidad persistente de la balanza de pagos<sup>2</sup>. De hecho, hace tiempo que los PMA necesitan fortalecer la formación de competencias y la creación de conocimientos, y este aspecto ofrece el punto de partida más apropiado para analizar las múltiples funciones que cumplen las diásporas en la catalización de la circulación de conocimientos y la transferencia de tecnología.

La acumulación de capital en los PMA continuó a un ritmo más pausado en términos comparativos, a pesar de la aceleración del crecimiento en la última década. Debido a que la tasa promedio de inversión fue del 21% del PIB durante dicho período —en comparación con el 26% de los otros países en desarrollo—, es posible que las deficiencias de larga data en materia de infraestructura y productividad de los PMA persistan o incluso se amplíen<sup>3</sup>. De igual modo, desde la adopción de la Declaración del Milenio, la mayoría de los PMA registraron mejoras tangibles en términos de tasas de alfabetismo y matriculación escolar primaria, pero aun así siguen estando muy a la zaga de los demás países en desarrollo en términos de matriculación secundaria y terciaria<sup>4</sup>. Por otro lado, la limitada movilización de inversiones en capital físico y recursos humanos se ha visto agravada históricamente por las estructuras asimétricas de producción, que se centran principalmente en las actividades relacionadas con productos primarios y de bajo valor agregado. Habitualmente esto aumenta la dependencia de las exportaciones de los productos básicos y de la importación de manufacturas y bienes de capital de origen extranjero, y —salvo en algunos casos excepcionales— produce déficits crónicos de cuenta corriente y fuerte dependencia del ahorro externo para financiar la acumulación de capital<sup>5</sup>.

Por otro lado, aun a comienzos y mediados de la década de 2000, cuando las restricciones derivadas de la falta de inversión y divisas se moderaron, el crecimiento apenas se plasmó en el desarrollo de las capacidades productivas de los PMA, por lo que sus beneficios duraron poco. El crecimiento de muchos PMA (entre ellos algunos de crecimiento muy rápido) se vio acompañado por una diversificación limitada o nula de la economía, y una creación de empleo insuficiente fuera de los sectores tradicionales. A su vez, esto impidió la aparición de actividades de alto valor agregado, porque una gran cantidad de trabajadores continuaron en empleos de baja productividad, en los sectores agrícola e informal. Por ende, en la mayoría de los PMA, la mayor parte de los beneficios potenciales para una población muy joven y con más educación no se hicieron realidad (Valensisi y Davis, 2011).

Así pues, para los países más pobres del mundo siguen suponiendo grandes retos la mejora de la financiación para el desarrollo y la diversificación económica, orientadas a las actividades de alto valor agregado. Para lograr esos objetivos, es preciso movilizar todas las fuentes de financiación para el desarrollo, ya sean tradicionales o emergentes, privadas o públicas, para sostener la expansión y diversificación de las capacidades productivas de los PMA. Asimismo, es esencial que las estrategias de desarrollo de los PMA comiencen a reconocer el potencial de desarrollo fundamental que tienen la migración y las remesas (como ha sucedido con la IED, la ayuda y otras corrientes de financiación del exterior que suelen recibir una mayor atención). El aprovechamiento de las remesas para mejorar las capacidades productivas, presupone considerar estos recursos desde un punto de vista pragmático, reconociendo que, en definitiva, son recursos privados, y prestando atención a los aspectos específicos de cada país, pero también evitando caracterizar este fenómeno como una “maldición”

---

*Todas las fuentes de financiación para el desarrollo, ya sean tradicionales o emergentes, privadas o públicas, deben movilizarse para sostener la expansión y diversificación de las capacidades productivas de los PMA.*

---



---

*Las estrategias de desarrollo de los PMA comienzan a tomar en cuenta el potencial de desarrollo de la migración y las remesas.*

---

---

*Sin embargo, la atención que concitan cada vez más las remesas no debe ocultar el hecho de que, por su misma naturaleza, no pueden considerarse un sustituto de la inversión extranjera directa, la AOD, el alivio de la deuda, la movilización de recursos internos u otras fuentes de financiación para el desarrollo.*

---



---

*Cuando se envían por canales formales, las remesas ofrecen más oportunidades para promover la profundización financiera.*

---



---

*Es necesario un enfoque pragmático de las políticas orientadas a la participación de la diáspora, que sea específico al contexto.*

---



---

*La diáspora debe verse como un complemento potencial importante de la estrategia de desarrollo de un país, que puede movilizarse estratégicamente en un marco de iniciativas normativas más amplias en apoyo al desarrollo de capacidades productivas.*

---

o un “nuevo mantra del desarrollo” (Kapur, 2004; De Haas, 2005)<sup>6</sup>. Las remesas deben ser consideradas como un aspecto más dentro del conjunto de medidas tendientes a movilizar las fuentes adecuadas para financiar el desarrollo, como las entradas de financiación que pueden transformarse en un factor crítico en tiempos de incertidumbre y aumento de la volatilidad de la economía mundial.

Por otro lado, como se afirmó en el Programa de Acción de Estambul, la atención que concitan cada vez más las remesas no debe ocultar el hecho de que, por su misma naturaleza, no pueden considerarse un sustituto de la inversión extranjera directa, la AOD, el alivio de la deuda, la movilización de recursos internos u otras fuentes de financiación para el desarrollo. A diferencia de otros tipos de corrientes de capital privado, las remesas, al parecer, responden a motivos altruistas o solidarios, o a contratos implícitos con los familiares que residen en el país de origen (Solimano, 2005; Grabel, 2008)<sup>7</sup>. Las remesas no originan deuda externa y, a diferencia de la IED o las inversiones de cartera, no están sujetas a la repatriación de ganancias ni suelen liquidarse en forma brusca en tiempos de crisis. Por otro lado, otro aspecto que las diferencia de otras fuentes públicas de financiación para el desarrollo es que son un conjunto de innumerables transferencias (de montos reducidos) entre hogares, que suelen realizarse a través de canales informales o parcialmente informales. No obstante, las corrientes de remesas no escapan a los problemas o riesgos potenciales que se analizan en el capítulo 3 (por ejemplo, el llamado “síndrome holandés”).

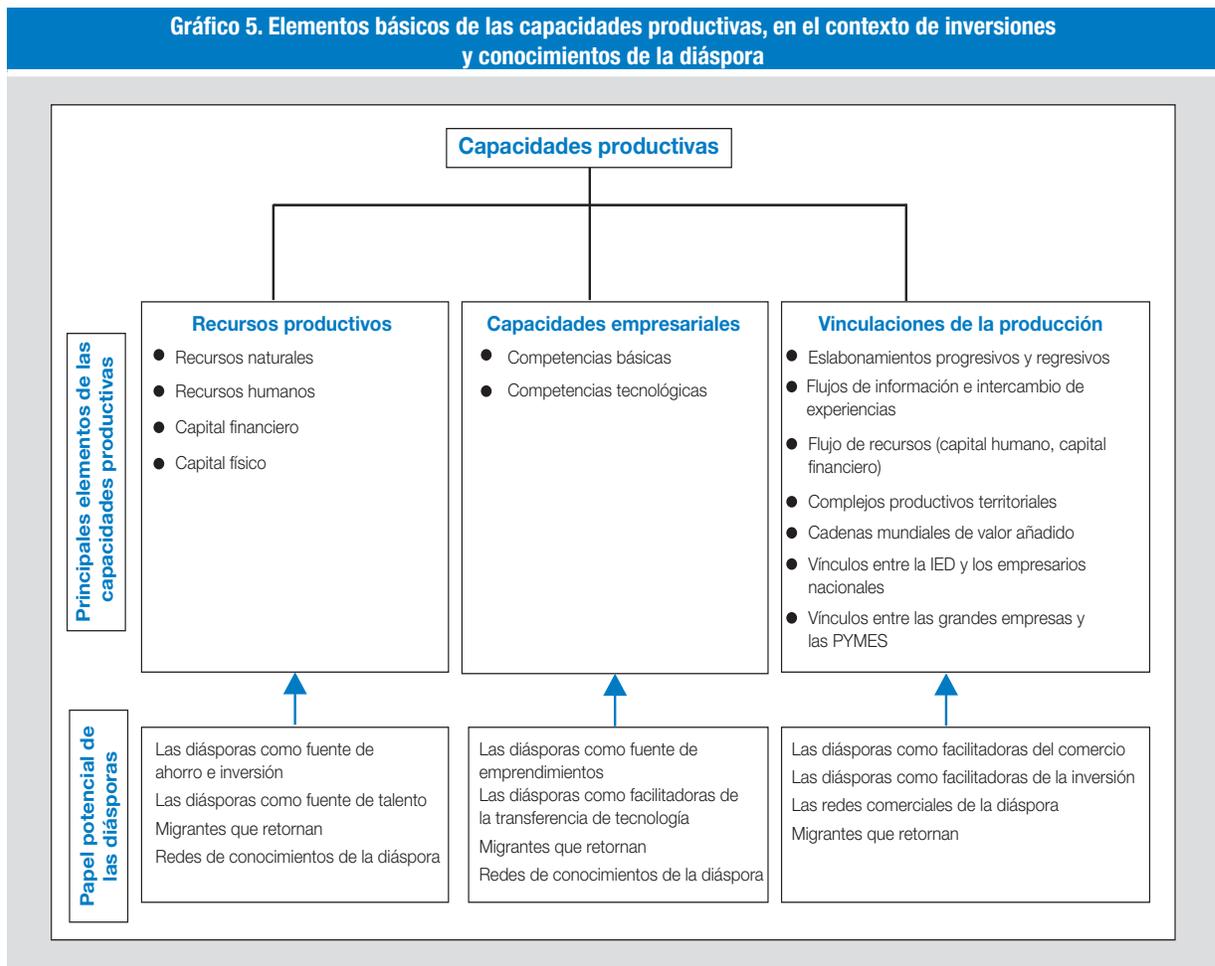
Desde el punto de vista de las políticas, por sus características específicas, las remesas ofrecen oportunidades potenciales a los países que necesitan capital, pero no es fácil lograr su movilización para fines productivos. De ordinario, los gobiernos tienen poco margen político para asignar directamente los ingresos derivados de las remesas, ya que la fiscalidad y las prescripciones obligatorias en materia de remesas no han sido nunca muy eficaces (Lucas, 2008). Por ello, para que estos recursos adicionales se transformen en inversión, es esencial que el Estado propicie un entorno institucional y macroeconómico sustentable y favorable al desarrollo que atraiga la inversión privada (incluidos los beneficiarios de las remesas).

Cuando se envían por canales formales, las remesas ofrecen más oportunidades para promover la profundización financiera, complementando, a la vez, la disponibilidad de fondos del sistema financiero e incorporando al sector financiero a los hogares que, de otra forma, están excluidos del sistema bancario. A pesar de ello, muchos migrantes recurren a canales informales justamente como una reacción a la falta de confianza en el sector financiero y los costos a menudo excesivos que imponen los proveedores de servicios formales. El predominio de los sistemas informales de remesas limita la capacidad de los países receptores para aprovechar de la mejor manera estas divisas fuertes adicionales que provienen de los migrantes que viven en el exterior, y pueden tener efectos adversos para las variables monetaria y cambiaria.

Es necesario un enfoque normativo pragmático de las políticas orientadas a la participación de la diáspora, que sea específico al contexto. Si bien es cierto que el “éxodo intelectual” priva a los países más pobres del mundo de capital humano y profesionales capacitados, que tanta falta hacen, una abrumadora mayoría de los migrantes de los PMA no cuentan con educación superior y suelen radicarse en países vecinos con un nivel de desarrollo similar al de su país de origen. Así las cosas, resulta evidente que la tarea de transferir conocimientos y tecnologías especializados, destinados a los sectores de alta productividad y de alto valor agregado, no debe ser de responsabilidad exclusiva de la diáspora, sino que esta debe verse como un complemento potencial importante de la estrategia de desarrollo de un país, que puede movilizarse estratégicamente en un marco de iniciativas normativas más amplias en apoyo al desarrollo de capacidades productivas.

A este respecto, los migrantes que residen en el exterior pueden cumplir múltiples funciones en relación con su país de origen. En el gráfico 5 se representan en forma esquemática las posibilidades y la multiplicidad de funciones de las diásporas en términos de contribución a las capacidades productivas del país de origen. Por ejemplo, en relación con la expansión de los recursos productivos, los emigrantes pueden aportar capital físico o financiero adicional, o utilizar sus conocimientos y talentos para fortalecer la acumulación de conocimiento en el país de origen. Este último aspecto puede resultar muy importante en los países que cuentan con un grupo grande de profesionales especializados en el exterior, y puede compensar, en parte, las pérdidas que conlleva el éxodo intelectual. Por otro lado, las comunidades de la diáspora pueden contribuir a mejorar las capacidades empresariales del país de origen apoyando activamente la transferencia de tecnología, y la circulación y difusión de conocimientos, a través de su retorno virtual, temporal o definitivo. Por último, gracias a su conocimiento más acabado de los mercados y las prácticas comerciales del exterior, los migrantes están en condiciones de contribuir al establecimiento de nuevos vínculos comerciales y productivos internacionales. Mediante sus redes, pueden reducir efectivamente los costos de investigación del mercado y los análisis de costos en los mercados extranjeros, integrando las empresas locales a las redes comerciales internacionales.

En vista de los altos costos de coordinación que implica la colaboración con organizaciones de pequeña escala del exterior, la movilización efectiva de una diáspora para el desarrollo suele depender de la existencia de una masa crítica



Fuente: Adaptación de UNCTAD (2006), gráfico 8.

de migrantes en un destino particular. Por otra parte, las políticas dirigidas a fomentar la participación de las diásporas deben también tener en cuenta las características específicas de la emigración de cada país, tanto en términos temporales (migración estacional, temporal, circular o definitiva) como en cuanto al perfil de la formación de los migrantes, a los grupos etarios específicos (por ejemplo, los estudiantes en el extranjero con estudios avanzados, los profesionales o los pensionistas), etc. Las políticas de participación de las diásporas pueden tornarse más prometedoras si adoptan un enfoque estratégico que apoye los objetivos de desarrollo generales del país.

---

*Tanto la movilización efectiva de las remesas como la participación exitosa de las diásporas en el desarrollo de las capacidades productivas requieren un marco de política coherente y la creación de alianzas estratégicas para lograr la participación de las diásporas en la promoción de vínculos comerciales, de la transferencia de tecnología y de la circulación de técnicas y conocimientos.*

---

En general, tanto la efectiva movilización de las remesas como la participación exitosa de las diásporas en el desarrollo de las capacidades productivas requieren una combinación de políticas en niveles múltiples. Estas políticas abarcan tanto las medidas macroeconómicas “favorables al desarrollo”, orientadas a estimular un mayor uso de las remesas con fines productivos y a ampliar el alcance de las transferencias positivas de conocimientos y tecnología, como las reformas prudenciales, financieras y normativas, tendientes a reducir los costos de transacción de las remesas y a proveer contextos financieros estables y seguros, y las políticas a nivel mesoeconómico tendientes a promover la innovación en los sectores productivos. Todas estas medidas requieren, a su vez, un marco de política coherente sobre los asuntos de la migración y las remesas, y la creación de alianzas estratégicas para lograr que las diásporas participen en la promoción de vínculos comerciales, en la transferencia de tecnología y en la circulación de técnicas y conocimientos.

En lo que resta de este capítulo se aborda el análisis de las remesas y las diásporas, para lo cual se examinará brevemente la evolución de las migraciones de los PMA. Es importante destacar que el principal objeto del presente informe no es la migración en sí misma, sino el impacto económico potencial de los migrantes y las políticas o medidas que los países de origen pueden introducir para transformar este potencial en beneficios económicos concretos para toda la sociedad.

---

## B. Panorama de la migración en los PMA

---

No existe una definición universalmente aceptada de migración internacional. A los efectos de este informe, se entiende que migración internacional (IOM, 2008) es el movimiento de personas que abandonan su país de origen, o país de residencia habitual, para vivir en otro país en forma temporal o definitiva<sup>8</sup>. En esta sección se analizan la naturaleza y el alcance de los modelos migratorios contemporáneos de los PMA, en especial aquellos vinculados a los factores económicos.

La migración Sur-Norte es el movimiento de migración internacional definitiva de más rápido crecimiento en el mundo, tanto en términos absolutos como relativos<sup>9</sup>. Los Estados Unidos siguen siendo el país de destino más importante: reciben a una quinta parte de todos los migrantes, y son el principal destino de los migrantes de 60 países. La migración hacia Europa Occidental sigue viniendo principalmente de otros países europeos. Los Estados del Golfo ricos en petróleo se convirtieron en destinos destacados para los migrantes del Oriente Medio, el Norte de África, el Asia Meridional y el Asia Sudoriental.

Aunque a menudo se supone que la migración de los PMA es un fenómeno Sur-Norte, en los últimos decenios ha comenzado a adquirir una dimensión Sur-Sur. En 2010, solo el 20% de los migrantes de los PMA emigraron a los países de altos ingresos de la OCDE (es decir, de América del Norte y Europa); cerca del 80% de ellos lo hicieron a otro país del Sur (véase el gráfico 8). Si bien la migración de los PMA de África es un fenómeno mayormente intrarregional y

---

*Aunque a menudo se supone que la migración de los PMA es un fenómeno Sur-Norte, en los últimos decenios ha comenzado a adquirir una dimensión Sur-Sur.*

---

suele ser forzada, en el caso de los PMA de Asia, los motivos económicos son más importantes, y los migrantes eligen como destino la India y los Estados del Golfo.

La migración de los PMA puede contribuir al bienestar general de los migrantes y sus países de origen, y a reducir la pobreza (Ratha, 2006). Los beneficios para los países de origen radican principalmente en las remesas que envían los migrantes a sus hogares. En el presente informe se afirma que existen grandes posibilidades, aún sin explotar, de utilizar las remesas y otros recursos de la diáspora en beneficio de los países de origen. Sin embargo, la migración no debe considerarse un sustituto del crecimiento económico y la creación de empleo en el país de origen. De hecho, la migración internacional entraña potenciales costos socioeconómicos, tanto para el país de origen (por ejemplo, la posible pérdida de capital humano cualificado, también denominada “éxodo intelectual”) como para el país de destino (por ejemplo, la cohesión social). Por otro lado, los migrantes de los PMA están adoptando estrategias cada vez más riesgosas para desplazarse, que implican explorar destinos nuevos y diversos mediante canales formales e informales, como la trata de seres humanos (Adepoju, 2009; Hammar y otros, 1997).

En 2010, los 48 PMA tenían una población total de 832,6 millones, casi el 14% de la población mundial. Cerca del 63% de la población de los PMA vive en África (526 millones); el 36%, en Asia (303 millones); y el 0,4%, en PMA insulares (3,4 millones).

## 1. PRINCIPALES TIPOS DE MIGRACIÓN DE LOS PMA Y DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

En el cuadro 3 se enumeran algunos de los términos genéricos y las definiciones que se utilizan en el ámbito de la migración y específicamente en este informe, junto con sus definiciones. Los tipos de migración pueden definirse por el lugar, el tipo de migración y los migrantes. En varios estudios se hace hincapié en el carácter estacional y circular de la migración de los PMA (Russell, 1990; Ratha y Shaw, 2007; Vertovec, 2007; Cali, 2010). Los movimientos estacionales suelen tener como protagonistas a los hombres adultos que buscan trabajo fuera de temporada (es decir, después de terminada una cosecha). La migración circular es el movimiento de personas que migran con el fin de mejorar los ingresos del hogar con la clara intención de regresar a su país de origen. Una interesante diferencia se observa entre los movimientos estacionales y la trashumancia<sup>10</sup>. Trashumar significa establecer hogares en dos sitios, y tener acceso a la tierra y a otros activos rurales productivos tanto en uno como en otro. La migración estacional implica el traslado con fines laborales en relación de dependencia, donde el principal activo es la mano de obra. En algunos PMA se contrata a migrantes para trabajar en el exterior; los contratos que rigen este tipo de migración prevén la obligación de regresar al país de origen al finalizar la relación contractual. Algunos ejemplos son el Programa de trabajadores agrícolas temporales del Canadá (para México y las Indias Occidentales) y la emigración de los PMA al Sur de África, con contratos que obligan a los migrantes a regresar al país de origen luego de dos años de trabajo en las minas; este proceso suele repetirse por varios años si continúa la demanda de mano de obra (Tati, 2008). No obstante, resulta difícil estimar el alcance de la migración temporal o diferenciarla de la migración definitiva debido a la escasez de datos. La mayoría de los cálculos se elaboran compilando los datos de las encuestas de hogares que se realizan principalmente en las aldeas, pero de todas maneras, la diferenciación resulta útil a efectos de las políticas de los PMA. Por ejemplo, los incentivos para el desarrollo de aptitudes y las corrientes de remesas no serían los mismos para la migración temporal y la permanente.

---

*En 2010, los países de altos ingresos de la OCDE absorbían el 20% de la población de emigrantes de los PMA.*

---



---

*Alrededor del 80% de los migrantes de los PMA migran de un país a otro del Sur.*

---

Cuadro 3. Definiciones de términos habituales asociados a la migración

Término	Definición	Tipo de migrante
<b>Rural</b>	Que vive en el campo, característico del campo; zonas donde los asentamientos humanos no son la principal característica del paisaje.	Trabajador no cualificado
<b>Urbano</b>	Se refiere a una zona densamente poblada, donde predominan los edificios, las calles y demás infraestructura. En términos poblacionales, urbano puede definirse por el tamaño del asentamiento contiguo. Periurbano: zona cercana o circundante a la urbana.	Principalmente varones jóvenes Mano de obra cualificada y no cualificada "Éxodo intelectual" de profesionales
<b>Migración circular</b>	Migración temporal que no depende de los factores estacionales de la producción agrícola (Ellis, 1998). Implica que el migrante regresa a la zona de origen. El período de migración puede ser breve o prolongado.	Trabajador invitado Empleado transferido por la empresa
<b>Migración estacional</b>	Migración temporal que suele producirse en temporada baja o fuera de la temporada de trabajo rural. La migración se extiende por unos pocos meses.	
<b>Migración escalonada</b>	Los migrantes se trasladan a un punto intermedio para luego mudarse a un lugar más lejano. Por ejemplo, el traslado de una aldea a una ciudad pequeña, luego a una ciudad grande y finalmente a un destino internacional.	
<b>Migración en cadena</b>	Migración donde un miembro de la familia se muda primero y luego se unen los demás.	Trabajador invitado Empleado transferido por la empresa donde trabaja
<b>Familias con dos o más residencias</b>	Familia que tiene asentamientos en dos o más lugares. Una parte de la familia puede vivir en una zona rural (por ejemplo, la esposa y los hijos) y los otros miembros (por ejemplo, el esposo), en una ciudad de la región o en un país extranjero. Se pone el acento en la interacción y la movilidad entre ambas zonas.	
<b>Migración interna e internacional</b>	La migración interna hace referencia a las personas que se mudan dentro del país; la internacional, a quienes cruzan una frontera internacional reconocida.	
<b>Migración forzada</b>	Se refiere a los refugiados, que son los desplazados internos y solicitantes de asilo. La condición de refugiado se otorga a los migrantes internacionales cuando reúnen un conjunto de condiciones asociadas a la opresión y al miedo a la persecución en el país de origen. Los solicitantes de asilo son quienes están a la espera de ser reconocidos como refugiados.	Refugiados

Fuente: Adaptado de Toit, 1990; McDowell y de Haan, 1997; Widgren y Martin, 2002.

*Dada la estructura demográfica juvenil de la mayoría de los PMA, los adultos jóvenes suelen desplazarse más que los adultos de mayor edad.*

Es difícil hacer comparaciones por la variedad de definiciones que se utilizan en los numerosos trabajos de investigación y los estudios empíricos sobre la migración, pero una cosa es cierta: en los PMA, la migración transfronteriza es una importante estrategia de subsistencia para muchas familias (Ratha, Mohapatra y Saheja, 2011). Hay diversos ejemplos de diferentes tipos de migración de los PMA; no obstante, pueden identificarse ciertas tendencias generales. En primer lugar, dada la estructura demográfica juvenil de la mayoría de los PMA, los adultos jóvenes suelen desplazarse más que los adultos de mayor edad (véase el recuadro 2). Esto se debe en parte a las diferencias en los ciclos vitales de los distintos grupos de edad, y a los niveles de educación (véase Leliveld, 1997).

*En los PMA (y en particular en los de Asia), los hombres migran más que las mujeres por término medio, por los papeles específicos que se siguen atribuyendo a los géneros en la mayoría de las sociedades rurales, donde las mujeres se encargan primordialmente del cuidado de los hijos y las tareas domésticas.*

En segundo lugar, en los PMA (y en particular en los de Asia), los hombres migran más que las mujeres por término medio, por los papeles específicos que se siguen atribuyendo a los géneros en la mayoría de las sociedades rurales, donde las mujeres se encargan primordialmente del cuidado de los hijos y las tareas domésticas. Esto limita a menudo las oportunidades de migrar de las mujeres, con la posible excepción de las solteras jóvenes de hogares de los que pueden ausentarse (por ejemplo, hogares donde residen ya varias mujeres de más edad), o las mujeres que emigran para unirse a su pareja en el lugar de destino. No obstante, la migración femenina ha ido en aumento recientemente (Ghosh, 2009). Las mujeres que emigran suelen trabajar en actividades de servicios (incluida la economía asistencial), mientras que los hombres migrantes se encuentran con mayor probabilidad en los sectores de la producción manufacturera y la construcción, además de algunos servicios.

En tercer lugar, la migración de los PMA es una importante estrategia de subsistencia que en gran parte opera en un contexto de migración temporal. El migrante sigue formando parte del hogar, y se esperan sus remesas. En cuarto lugar, algunas migraciones constituyen una estrategia de supervivencia, mientras que otras obedecen a una estrategia racional de obtención del máximo de ingresos para aprovechar las diferencias salariales regionales o internacionales, independientemente de las condiciones prevalecientes en el hogar. Los estudios cursados y los conocimientos técnicos adquiridos hacen que esta migración sea más viable para los jóvenes. De hecho, los diferentes tipos de migración coexisten en el mismo lugar, por ejemplo en el caso de los jóvenes con buena educación que se mudan a centros urbanos con empleos bien pagados, y el de los trabajadores no cualificados que buscan cualquier tipo de empleo, ya sea en una zona rural o en un área urbana (Thakur, 1999; Hammar y otros, 1997).

---

*La migración es una importante estrategia de subsistencia que en gran parte opera en un contexto de migración temporal.*

---

## 2. MIGRACIÓN HACIA LOS PMA

Las matrices mundiales de población migratoria internacional correspondientes al período 1960-2010, desglosadas por género y, principalmente, basadas en el concepto de nacido en el extranjero (Naciones Unidas, 2011)<sup>11</sup>, son la mayor fuente de información de migración internacional comparable a escala mundial. Estos datos dan cuenta de la población migratoria que vive en un determinado país extranjero, pero son solo una medida de la inmigración (a diferencia de una medida de emigración, que comprende datos correspondientes tanto al origen como al destino y se basa exclusivamente en los cálculos del Banco Mundial (2011), agrupados en una matriz bilateral de 212 países)<sup>12</sup>. La población migratoria internacional se incrementó de 92 millones en 1960 a cerca de 214 millones en 2010. De dicha población, los PMA actualmente albergan cerca del 5% del total de los migrantes internacionales.

Entre 1990 y 2010, la población migratoria internacional dentro de los PMA tuvo un incremento muy moderado. En este lapso, la cantidad de migrantes en los PMA aumentó un 4%, mientras que la media mundial fue del 27%, y los aumentos fueron del 20% en los otros países en desarrollo y del 55% en los desarrollados.

Los refugiados constituyen un porcentaje significativo aunque decreciente del total de inmigrantes que residen en los PMA. En 2010, el número de refugiados en todo el mundo era de 16,3 millones, cerca del 8% del total de los migrantes internacionales. Los refugiados representaban la mayor parte de la población migrante internacional de los PMA: en 1995 esta población alcanzó un máximo del 44%, y a partir de entonces tuvo una rápida disminución, como consecuencia de las mejores estructuras de gobernanza en muchos países africanos, y de la reducción del nivel de conflictos y la inestabilidad política. La población de refugiados por país o territorio de asilo en los PMA era de 2,1 millones en 2010 (véase el gráfico 6), lo que representa el 18% de los inmigrantes de los PMA.

---

*Los refugiados constituyen un porcentaje significativo aunque decreciente del total de inmigrantes que residen en los PMA. El porcentaje de refugiados en el total de la población migrante de los PMA alcanzó un máximo del 44% en 1995, y a partir de entonces tuvo una rápida disminución.*

---

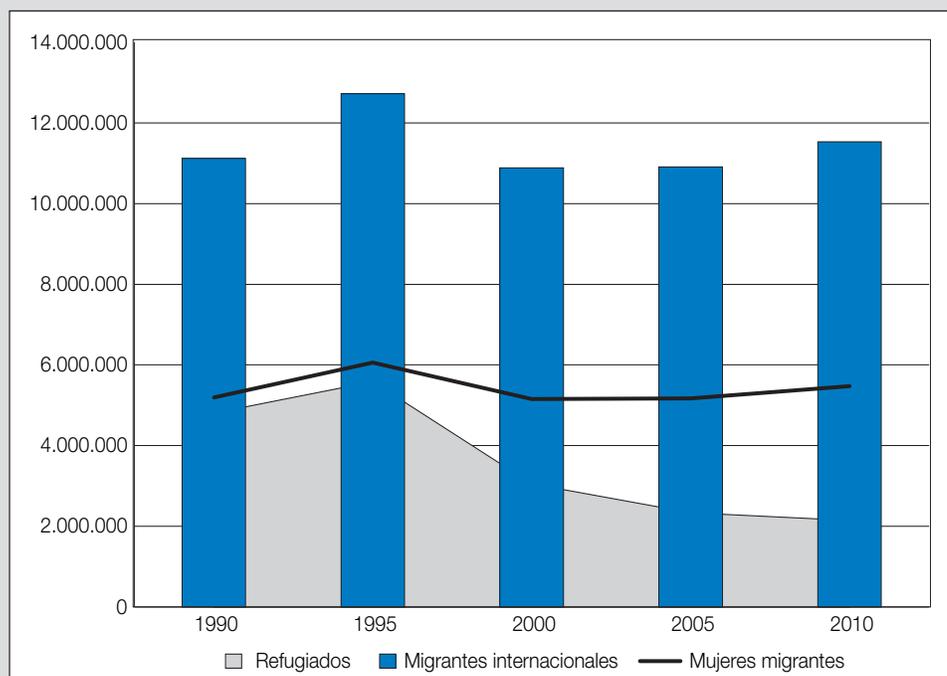
Las mujeres representan casi la mitad de la población migrante mundial. Esta proporción se ha mantenido relativamente estable en el tiempo. En comparación con la distribución mundial (49%), el porcentaje de migrantes femeninas residentes en los PMA está apenas un poco más bajo, pero se mantuvo en 5,4 millones (47,6%) en la última década (véase el gráfico 6). El número de mujeres migrantes residentes en los PMA se incrementó en un 5% durante el período 2000-2010. También se advierte que la migración femenina está cambiando, ya que muchas mujeres comienzan a emigrar solas, en lugar de hacerlo como dependientes de los hombres migrantes (Naciones Unidas, 2008). El tema del género y la migración de los PMA también se analiza en el recuadro 1.

---

*La migración femenina está cambiando, ya que muchas mujeres comienzan a emigrar solas, en lugar de hacerlo como dependientes de los hombres migrantes.*

---

Gráfico 6. Población migrante internacional residente en los PMA, 1990-2010



Fuente: Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, División de Población (2011), *Trends in International Migrant Stock: Migrants by Age and Sex* (base de datos de las Naciones Unidas, POP/DB/MIG/Stock/Rev.2011).

### Recuadro 1. Género y migración de los PMA

La migración femenina aumentó principalmente debido a factores de atracción, en especial la mayor demanda de mano de obra femenina en los países de altos ingresos. Este fenómeno está asociado a la globalización, en particular a la globalización de la economía asistencial (que incluye el trabajo doméstico y los servicios de salud), a través de la reestructuración de la fuerza laboral y la creación de oportunidades de empleo, especialmente para las trabajadoras migrantes. En Europa y América del Norte, muchas mujeres migrantes encuentran empleo en el sector de trabajo doméstico o de servicios. Otras, lo hacen en el sector del espectáculo, que abarca el comercio sexual (Ehrenreich y Hochschild, 2003). En 2007, la mayoría de las familias de países de altos ingresos contaban con dos ingresos (cerca del 65%), y se estima que seis de cada diez mujeres con niños a cargo de entre 0 y 16 años tenían empleos remunerados (OCDE, 2011a). Esta situación propició el incremento de la contratación del trabajo doméstico, y de las oportunidades de empleo para las migrantes de los PMA como niñeras y amas de llaves. El envejecimiento de la población de Europa y América del Norte crea una mayor demanda de servicios vinculados a la salud y el cuidado de las personas mayores, que se cubre —cada vez más— con mano de obra migrante femenina (Pessar y Mahler, 2003; Mahler y Pessar, 2001). Un elemento característico de esta migración femenina es la denominada “crianza compartida”, es decir, la aparición de familias transnacionales y de posibles deficiencias de cuidado y crianza en los PMA debido a la separación de las madres y esposas de sus familias; suele encargarse del cuidado y la crianza de sus hijos otra mujer de la familia extendida (madre, hermana, hija mayor, etc.) (Jones, 2008).

La migración ofrece a las mujeres oportunidades laborales y la posibilidad de mejorar su calidad de vida en el país de origen. Por ejemplo, Goldstein y otros (2000) y Essim y otros (2004) concluyeron que, en Etiopía, las mujeres migran más que los hombres, principalmente por razones laborales (y sobre todo para emplearse en el trabajo doméstico). La migración también brinda a las mujeres oportunidades profesionales y educativas que no suelen encontrar en sus países de origen (Ghosh, 2009).

Como se ha señalado anteriormente, en los PMA (y en particular en los de Asia) los hombres migran más que las mujeres por término medio, por los papeles específicos que se siguen atribuyendo a los géneros en la mayoría de las sociedades, en las que las mujeres se encargan primordialmente del cuidado de los hijos y las tareas domésticas. Esto limita a menudo las oportunidades de migrar de las mujeres, con la posible excepción de las solteras jóvenes de hogares de los que pueden ausentarse (por ejemplo, hogares donde residen ya varias mujeres de más edad), o las mujeres que emigran para unirse a su pareja en el lugar de destino. La mayoría de las migrantes trabaja en sectores de bajo salario, por ejemplo, en actividades relacionadas con el cuidado, la salud y el armado de manufacturas livianas.

**Recuadro 2. Migración del campo a la ciudad y factores demográficos que contribuyen a la migración de los PMA**

Las olas migratorias más importantes son las que se dirigen de las zonas rurales a las urbanas y, desde el siglo pasado, la migración interna ha sido uno de los temas centrales de las políticas de desarrollo. Algunos de los países más poblados del mundo, como la India y los PMA, siguen contando con mayor población rural que urbana, pero esta tendencia se está revirtiendo al acelerarse la urbanización.

Según las proyecciones, la población de los PMA crecerá rápidamente, de 850 millones en 2011 a 1.200 millones en 2030 (Naciones Unidas, 2011). También se prevé que la población económicamente activa (de 15 a 64 años) llegará casi a duplicarse entre 2011 y 2030. Como resultado de ello, se estima que será necesario crear 170 millones de empleos en los PMA para absorber a los trabajadores que se incorporen al mercado de aquí al año 2030. Esta tarea encierra un gran reto: si bien el PIB creció en los PMA a una tasa cercana al 7% anual durante la primera década de este siglo, la tasa de creación de empleo fue apenas del 2,9% (OIT, 2011). Durante esta década, la mayoría de los PMA registraron un crecimiento sin empleo, con tasas de desempleo manifiesto del 6% (OIT, 2011).

La dinámica demográfica de los PMA parece ser lenta, y la estructura de la población joven tiende a mantenerse en el mediano plazo (Valensisi y Davis, 2011). Es probable que esta dinámica, junto con las tasas altas de participación en la fuerza laboral, impongan más presión sobre los mercados laborales nacionales. La mayoría de los PMA sigue caracterizándose por tener una población rural numerosa, con la notable excepción de algunos pocos países pequeños como Angola, Djibouti, Gambia, Liberia, y Santo Tomé y Príncipe. En 2010, menos de un tercio de la población de los PMA vivía en zonas urbanas.

Con respecto a la población total, la proporción de la población rural disminuyó en forma constante en los PMA a partir de 1980; en Asia se observó un descenso particularmente brusco desde 1995. En promedio, el crecimiento anual de la población urbana durante el período 2000-2010 fue del 4% en todos los PMA, frente al 1,7% de la población rural. En África, las cifras fueron del 4,3% y del 2,1%, respectivamente, contra el 3,6% y el 1,1% de Asia.

En los lugares donde existen registros de las migraciones, los datos indican que la migración es muy común, y que en un 10% al 50% de los hogares encuestados hay un adulto migrante (Banco Mundial, 2011b). Los migrantes suelen ser los varones jóvenes, más que los adultos y las mujeres. Los niveles de migración tienden a ser más altos en áreas de bajo potencial agrícola, pero también dependen mucho de las oportunidades de desplazarse y del conocimiento de las posibilidades, así como de las redes sociales y otros factores propicios (Naciones Unidas, 2008; McDowell y de Haan, 1997). La migración no siempre implica una separación definitiva, ya que las personas suelen partir en el marco de una estrategia de subsistencia familiar que implica el retorno de muchos de estos migrantes.

### 3. CARACTERÍSTICAS DE LA EMIGRACIÓN DE LOS PMA

Como se indica en párrafos anteriores, las principales razones de la emigración de los PMA se pueden clasificar en factores de empuje por agobio y factores de atracción por demanda. La emigración impulsada por los primeros puede describirse como aquella que se origina por presiones como la degradación ambiental, la pobreza, los desplazamientos y los conflictos; la impulsada por los factores de atracción se funda en el deseo de explorar nuevas oportunidades económicas, como las diferencias salariales y las perspectivas laborales.

En el gráfico 7 se muestra que el número de emigrantes de los PMA creció rápidamente en el período 1990-2010. En 2010, con 27,5 millones en conjunto, los PMA representaron el 13% de la emigración mundial y el 3,3% aproximadamente de su propia población (cuadro 4). Entre 2000 y 2010, los PMA de África registraron un mayor aumento de la emigración.

Las regiones de los PMA donde hay mayor proporción de emigrantes son las del Pacífico insular con el 13%, y Haití, en América, con el 10%. Se observa que los habitantes de los PMA insulares tienen una mayor propensión a emigrar que los del resto de los PMA y los países en desarrollo; en la mayoría de los casos se trata de una migración temporal con fines laborales (gráfico 7). El destino de estos migrantes suele ser Australia y Nueva Zelanda, que cuentan con programas para trabajadores estacionales que los atraen.

El destino de los emigrantes de los PMA varía según la región (gráfico 8a). La mayoría se dirige al Asia Meridional, el Oriente Medio y África. La elevada migración del África Subsahariana refleja probablemente el hecho de que: a) gran parte de la migración africana es forzada (flujos de refugiados) y está compuesta de pobres, por lo cual la proximidad es fundamental; y b) en

---

*El número de emigrantes de los PMA creció rápidamente en el período 1990-2010. En 2010, los PMA en conjunto representaron el 13% de la emigración mundial y el 3,3% aproximadamente de la población de esos países.*

---

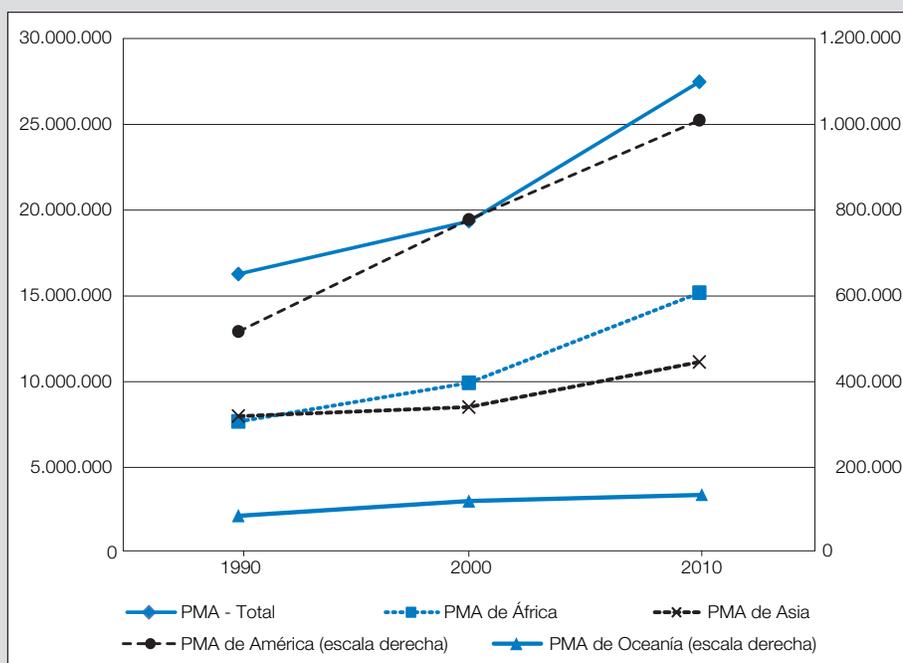


---

*El destino de los emigrantes de los PMA varía según la región. Entre las regiones de altos ingresos, solo los Estados del Golfo tienen una elevada proporción de migrantes del Asia Meridional, y en ningún país hay una proporción elevada de migrantes africanos.*

---

Gráfico 7. Corrientes de emigrantes de los PMA, 1990-2010



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, basados en Ratha y Shaw (2007), actualizados con datos adicionales para 71 países de destino según el Banco Mundial (2011b).

Cuadro 4. Emigrantes de los PMA, por región, 1990-2010

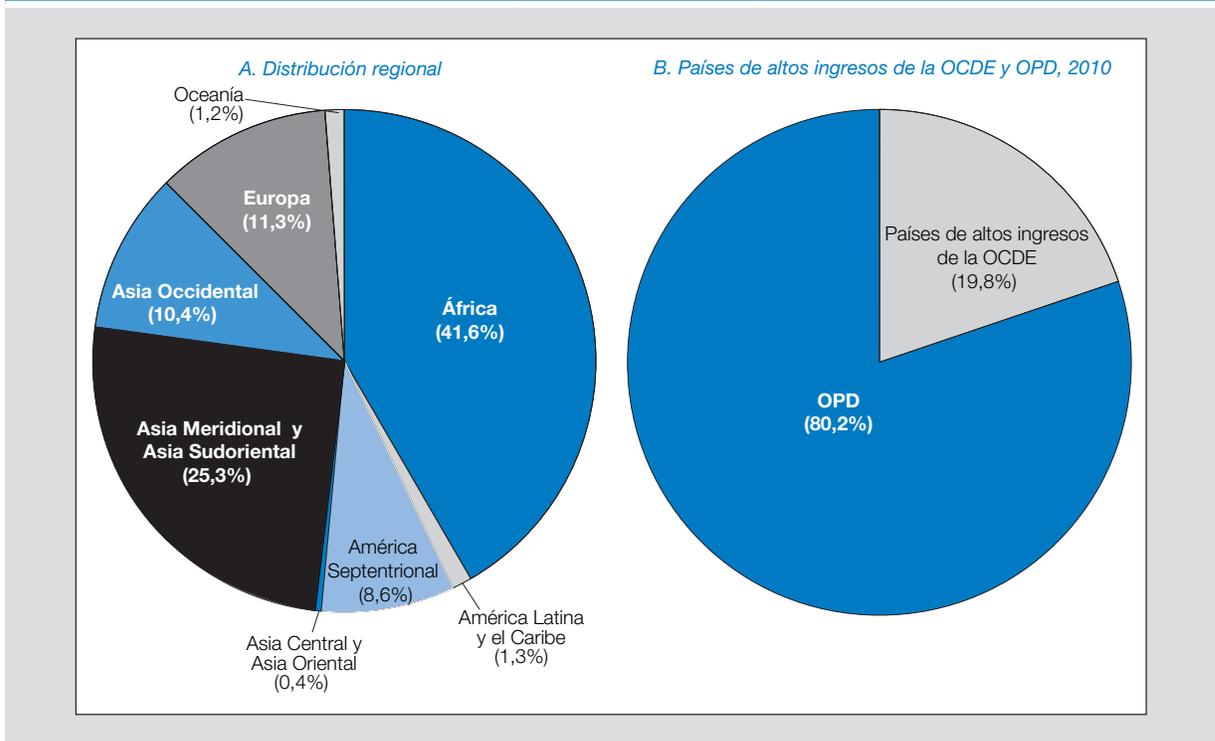
Regiones de los PMA	Número de emigrantes			Proporción regional de la población de emigrantes total de los PMA (en porcentaje)			Emigrantes regionales como proporción de la población total (en porcentaje)			Cambio porcentual en la población de emigrantes (en porcentaje)
	1990	2000	2010	1990	2000	2010	1990	2000	2010	2000-2010
PMA de África	7 676 309	9 934 059	15 183 115	47	51	55	3	3	3	53
PMA de las Américas	516 979	777 935	1 009 751	3	4	4	7	9	10	30
PMA de Asia	7 991 115	8 521 202	11 147 518	49	44	41	4	3	4	31
PMA del Pacífico	87 379	121 642	136 124	1	1	0	13	14	13	12
Total de los PMA	16 271 782	19 354 838	27 476 508				3,2	2,9	3,3	42

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, basados en datos de Ratha y Shaw (2007), actualizados con datos adicionales de 71 países de destino, según describe el Banco Mundial (2011b).

general los africanos tienen grandes dificultades para entrar en otros países. Entre las regiones de altos ingresos, solo los Estados del Golfo tienen una elevada proporción de migrantes del Asia Meridional, y en ningún país hay una proporción elevada de migrantes africanos. En el gráfico 8b, los datos muestran que alrededor del 80% de los migrantes de los PMA migran de un país al otro del Sur, de resultados de lo cual los PMA y los otros países en desarrollo son importantes países de destino.

En el ámbito mundial, los países desarrollados tienden a aceptar inmigrantes cualificados, pero establecen cada vez más obstáculos para excluir a los inmigrantes no cualificados, salvo que exista una fuerte demanda de esta mano de obra en determinados sectores, como la agricultura o la construcción (PNUD, 2009). Los migrantes procedentes de los PMA suelen ser más jóvenes que los procedentes de otros países; su edad media es de 29 años (34 años en los otros países en

**Gráfico 8. Destino de los emigrantes procedentes de los PMA: a) distribución por región, b) países de altos ingresos de la OCDE y OPD, 2010**



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, basados en Ratha y Shaw (2007), actualizados con datos adicionales para 71 países de destino según el Banco Mundial (2011b).

Nota: La categoría Países de altos ingresos de la OCDE comprende los Estados Unidos de América, el Canadá y Europa.

desarrollo y 43 años en los países desarrollados) (Valensisi y Davis, 2011; Melde y Ionesco, 2010). Esto se relaciona estrechamente con el nivel educativo, ya que la mayoría de los emigrantes con educación terciaria suelen migrar a países desarrollados (Naciones Unidas, 2010b). Las tasas más altas de emigración de personas con educación terciaria de los PMA se registran en Haití (83%), Samoa (76%), Gambia (63%) y Sierra Leona (53%)<sup>13</sup> (Banco Mundial, 2011a). Los principales corredores de emigración de los PMA están situados en el Sur (gráfico 9). En 2010, los principales países de emigración fueron Bangladesh, con 4,9 millones de emigrantes, y el Afganistán, con 2 millones.

Los principales determinantes de la emigración de los PMA parecen ser la situación socioeconómica; las diferencias salariales (rurales frente a las urbanas e internacionales); los conflictos armados y la inestabilidad política; y los desastres naturales y problemas climáticos. No obstante, a pesar de la falta relativa de capacidades productivas de los PMA y las altas tasas medias de pobreza, cuentan con una tasa de emigración similar a la media mundial del 3%, que es incluso inferior a la tasa de emigración de América del Sur.

La mayor parte de la migración Sur-Sur de los PMA tiende a producirse entre países vecinos, con diferencias salariales mucho menores en general que en la migración Sur-Norte (véase el gráfico 9). De todas maneras, a pesar de las diferencias salariales, las ventajas en términos de bienestar e ingreso derivadas de este modelo de migración son muy significativas (Ratha, 2006; Ratha y Shaw, 2007)<sup>14</sup>.

Los habitantes de los PMA asiáticos y del Pacífico parecen más propensos a emigrar a países no pertenecientes al grupo de los PMA que los de los PMA africanos, que en 2010 registraron la proporción más alta de inmigrantes residentes en otros PMA. En el gráfico 10 se ilustra que las principales fuentes de

---

*Los principales determinantes de la emigración de los PMA parecen ser la situación socioeconómica; las diferencias salariales (rurales frente a las urbanas e internacionales); los conflictos armados y la inestabilidad política; y los desastres naturales y problemas climáticos.*

---



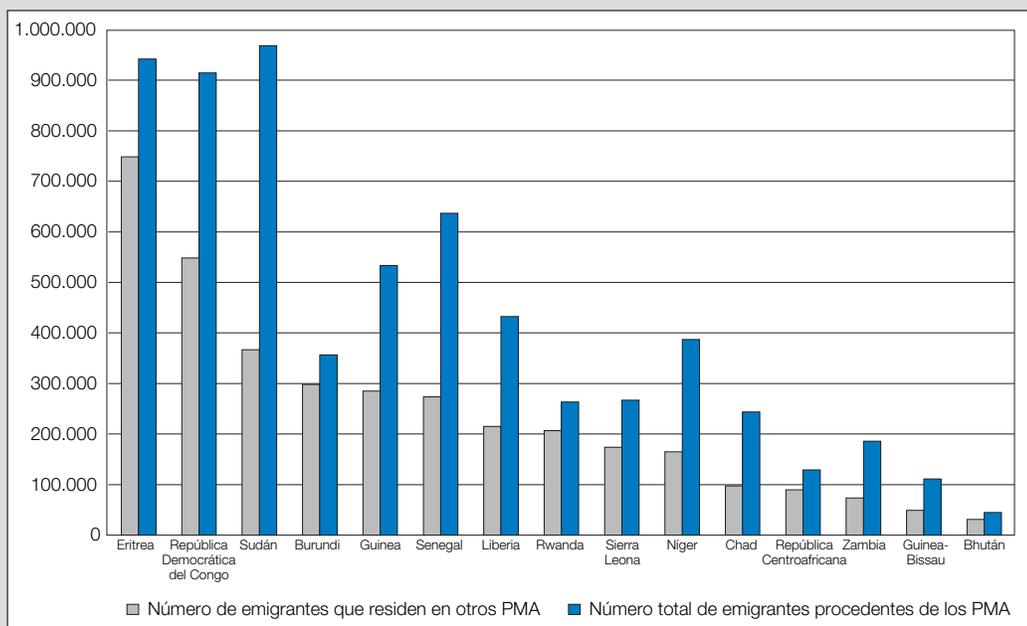
---

*Los habitantes de los PMA asiáticos y del Pacífico parecen ser más propensos a emigrar a países no pertenecientes al grupo de PMA que los de los PMA africanos.*

---



**Gráfico 10. Los PMA con mayor número de emigrantes que residen en otros PMA, 2010**



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, basados en Ratha y Shaw (2007), actualizados con datos adicionales para 71 países de destino, según el Banco Mundial (2011b).

migración entre PMA en 2010 estaban en el África Subsahariana, en particular Eritrea, la República Democrática del Congo y el Sudán.

En 2010, los PMA con mayor proporción de emigrantes, en porcentaje de la población emigrante total de los PMA fueron Bangladesh (19%), el Afganistán (8%), Burkina Faso (6%) y Mozambique (4%). Estos países formaban parte también de los principales corredores de emigración: Bangladesh-India, Afganistán-Irán, Burkina Faso-Côte d'Ivoire, Yemen-Arabia Saudita y Nepal-India (cuadro 5). Los emigrantes de los PMA asiáticos como Bangladesh, el Afganistán, el Yemen y Nepal tienden a elegir la India o el Oriente Medio como primer o segundo lugar de destino. Para los PMA africanos, los principales corredores de la emigración se encuentran dentro de África, aunque el 34% de los emigrantes del Sudán emigran hacia el Oriente Medio, principalmente la Arabia Saudita y el Yemen. La mayoría de los haitianos emigran a los Estados Unidos (54%) y la República Dominicana (28%).

*Para los PMA africanos, los principales corredores de la emigración se encuentran dentro de África.*

## 4. CONCLUSIONES

Al comienzo de este capítulo, analizamos las principales formas de migración, entre ellas las denominadas circular, temporal, definitiva, escalonada, en cadena y forzada. En el contexto de los PMA, la migración circular es la modalidad más común e implica movimientos temporales (generalmente estacionales) dentro de las fronteras del país y entre las fronteras de los países de destino y de origen.

Cabe destacar que la gran mayoría de los habitantes de los PMA no migran. Los datos presentados en este capítulo revelan que solo el 3% de la población mundial y el 3,3% de la población de los PMA migra de sus países natales a países extranjeros (véase también Ratha y Shaw, 2007). Se señaló que los datos muestran que alrededor del 80% de los migrantes de los PMA migran de un

Cuadro 5. Los 15 principales corredores de emigración de los PMA, 2010

País de origen	Primer corredor de emigración en importancia			Segundo corredor de emigración en importancia			Tercer corredor de emigración en importancia			Importancia acumulada de los tres principales corredores de emigración (en porcentaje)	Número total de emigrantes
	Principal corredor de emigración <sup>a</sup>	Importancia del principal corredor <sup>b</sup> (en porcentaje)	Primer país de destino	Segundo corredor de emigración <sup>a</sup>	Importancia del segundo corredor <sup>b</sup> (en porcentaje)	Segundo país de destino	Tercer corredor de emigración <sup>a</sup>	Importancia del tercer corredor <sup>b</sup> (en porcentaje)	Tercer país de destino		
Bangladesh	3 299 268	61	India	447 055	8	Arabia Saudita	422 325	8	Otro país del Sur	77	5 384 706
Afganistán	1 704 199	72	Irán (República Islámica del)	215 649	9	Otro país del Sur	79 444	3	Alemania	85	2 350 633
Burkina Faso	1 310 892	83	Côte d'Ivoire	167 834	11	Otro país del Sur	29 881	2	Niger	96	1 578 254
Mozambique	454 548	39	Sudáfrica	159 945	14	Malawi	158 722	13	Zimbabue	66	1 179 776
Yemen	894 109	80	Arabia Saudita	60 401	5	Emiratos Árabes Unidos	58 342	5	Estados Unidos	90	1 124 505
Malí	440 960	43	Côte d'Ivoire	133 464	13	Nigeria	98 799	10	Otro país del Sur	66	1 013 721
Haití	545 437	54	Estados Unidos	279 216	28	República Dominicana	73 753	7	Canadá	89	1 009 432
Nepal	564 906	57	India	175 454	18	Qatar	73 154	7	Otro país del Sur	83	983 156
Sudán	279 409	29	Arabia Saudita	191 103	20	Uganda	126 109	13	Yemen	62	967 980
Eritrea	458 042	49	Sudán	290 383	31	Etiopía	90 688	10	Otro país del Sur	89	942 232
Rep. Dem. del Congo	372 964	41	Rwanda	85 476	9	Uganda	78 458	9	Congo	59	914 685
Somalia	161 179	20	Etiopía	110 326	14	Reino Unido	109 618	13	Estados Unidos	47	813 218
Uganda	531 218	70	Kenya	70 733	9	Otro país del Sur	54 122	7	Reino Unido	87	758 227
Senegal	177 306	28	Gambia	91 446	14	Francia	81 424	13	Italia	55	636 476
Etiopía	152 094	25	Sudán	139 693	23	Estados Unidos	87 556	14	Israel	61	620 147

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, basados en datos de Raitha y Shaw (2007), actualizados con datos adicionales de 71 países de destino, según se describe en el *Migration and Remittances Factbook, 2011*.

<sup>a</sup> Indica el número de emigrantes del país de origen a un país de destino particular, cada uno ordenado según la importancia como destino de emigración.

<sup>b</sup> Indica el porcentaje de emigrantes del país de origen en un determinado país de destino, cada uno ordenado según la importancia como destino de emigración.

país al otro del Sur, lo que convierte a los PMA y los otros países en desarrollo en importantes países de destino. Por otro lado, en lo que respecta a los PMA, la migración transfronteriza es una importante estrategia de subsistencia para muchas familias (Ratha y otros, 2011). Por ejemplo, la migración entre los PMA africanos es importante en cuanto a escala, y deberá considerarse como un aspecto destacado en la elaboración de la política de la Unión Africana sobre mercados laborales, migración y gestión de refugiados.

La migración, en algunos casos, es una meditada decisión familiar de efectuar el trabajo donde genera mayores ingresos netos; algunas de estas corrientes logran superar las limitaciones de los mercados de seguros y de capital nacionales. En general, las motivaciones económicas son un gran determinante de la migración; sin embargo es importante destacar que la migración está muy influenciada por la información sobre las oportunidades, las redes y las relaciones sociales que la facilitan.

En párrafos anteriores se observa que, debido a las tasas elevadas de crecimiento demográfico y de la fuerza laboral, como también a la disminución de la productividad agrícola, la migración del campo a la ciudad puede continuar superando la capacidad de las ciudades para absorber los grandes flujos de nueva mano de obra. Esto puede generar una mayor emigración hacia el exterior, en especial de los jóvenes. De hecho, se podría afirmar que, ante la falta de oportunidades laborales (que la OIT denomina “déficit de trabajo decente”) en los PMA, la emigración de los jóvenes ha contribuido a elevar los niveles de migración internacional irregular e indocumentada (OIM, 2008). En consecuencia, para los PMA, es esencial poner un mayor énfasis en la creación de empleo en el ámbito nacional y en oportunidades de educación que propicien mejorar el nivel de capacitación a fin de revertir la creciente tendencia de la migración irregular.

La migración, sin embargo, se ha transformado rápidamente en un fenómeno que los PMA no pueden seguir ignorando. La migración Sur-Sur también está cobrando más importancia para los PMA, y en la migración internacional de la mayoría de estos países, en particular los africanos, predominan los movimientos intrarregionales; por lo general, se trata de refugiados y trabajadores estacionales que suelen ser indocumentados. La migración femenina también está en crecimiento, y la diversificación de los destinos migratorios es cada vez más amplia.

Una alta proporción de migrantes de los PMA (especialmente los de África) suelen ser refugiados, lo que es prueba de migración forzada. Como ocurre con la migración económica tradicional, las migraciones masivas forzadas provocan una fuerte pérdida de capitales humanos y financieros, así como de mano de obra y trabajadores cualificados, en el país de origen. En el caso de los PMA, la mayor parte de la migración forzada tiende a producirse entre países vecinos, y a corto plazo puede tener consecuencias adversas, tales como una gran presión sobre los recursos del país de acogida (Lucas, 2008; Wahba y Zenou, 2011; Banco Mundial, 2011a). A pesar de la tendencia en baja, todavía uno de cada cinco refugiados del mundo recibe asilo en un PMA; esto representa una carga desproporcionada para los presupuestos nacionales y el desarrollo económico, que debería estar mejor repartida con los países más desarrollados.

La migración adquiere una prioridad creciente en la política internacional de los PMA, así como de los otros países en desarrollo y los países de altos ingresos de la OCDE, debido a los problemas de índole social y económica que conlleva la gestión de los flujos de trabajadores migrantes y de los refugiados. En el contexto africano, por ejemplo, en julio de 2001, el Consejo de Ministros de la Unión Africana se reunió en Lusaka con miras a analizar los nuevos modelos migratorios y asegurar que se incorporen la migración y los problemas asociados a los programas nacionales y regionales de seguridad, estabilidad,

---

*La migración entre los PMA africanos es importante en cuanto a escala, y deberá considerarse como un aspecto destacado en la elaboración de la política de la Unión Africana sobre mercados laborales, migración y gestión de refugiados.*

---



---

*Para los PMA, es esencial poner un mayor énfasis en la creación de empleo en el ámbito nacional y en oportunidades de educación que propicien mejorar el nivel de capacitación a fin de revertir la creciente tendencia de la migración irregular.*

---



---

*A pesar de la tendencia en baja, uno de cada cinco refugiados del mundo sigue recibiendo asilo en un PMA; esto representa una carga desproporcionada para los presupuestos nacionales y el desarrollo económico, que debería estar mejor repartida con los países más desarrollados.*

---



---

*La migración adquiere una prioridad creciente en la política internacional de los PMA, así como de los otros países en desarrollo y los países de altos ingresos de la OCDE, debido a los problemas de índole social y económica que conlleva la gestión de los flujos de trabajadores migrantes y de los refugiados.*

---

desarrollo y cooperación. En la reunión también se acordó trabajar en pos de la libre circulación de personas y el fortalecimiento de la cooperación intrarregional e interregional en materia de migraciones (Unión Africana, 2006; Comisión de la Unión Africana, 2004). A partir de 1996, tanto la Comunidad Económica de los Estados de África Occidental como la Comunidad de África Oriental adoptaron con éxito convenios de trabajo de libre desplazamiento.

En el ámbito mundial también han surgido diversas iniciativas y políticas internacionales en torno a la necesidad de formular políticas eficaces de migración. El Foro Mundial sobre la Migración y el Desarrollo ha contribuido en cierta medida a promover el diálogo internacional. De igual manera, el Grupo Mundial sobre Migración (GMM)<sup>15</sup> ha jugado un papel importante promoviendo una mejor coordinación y apoyando las actividades de los Estados miembros (por ejemplo, la colaboración entre el ACNUR y la Organización Internacional para las Migraciones, en 2011, para evacuar a los trabajadores extranjeros de Libia).

Es preciso mejorar la cooperación internacional en materia de migración y desarrollo de los PMA para optimizar la contribución de los migrantes a todos los niveles. Así pues, es necesario seguir avanzando a los niveles bilateral y regional para reforzar la cooperación internacional.

## Notas

- 1 Por el contrario, en los primeros años de la década de 2000, las remesas y la participación de las diásporas no fueron incluidas en el Programa de Acción de Bruselas para los PMA de 2001, y apenas fueron mencionadas en el documento final del Consenso de Monterrey sobre la Financiación para el Desarrollo de 2002.
- 2 Para más información sobre el análisis del modelo de desarrollo económico desde el punto de vista de las economías limitadas por la balanza de pagos, véanse, entre otros, Thirlwall, 2011, 1979; Chenery y Bruno, 1962; y UNCTAD, 2006.
- 3 En el período 2000-2010, la tasa de inversión apenas alcanzó al 20% del PIB, tanto en la mediana de los PMA como en la media ponderada de este grupo de países.
- 4 En 2010, las tasas de matriculación escolar primaria, secundaria y terciaria fueron del 85%, el 32% y el 6% respectivamente en los PMA, mientras que fueron del 87%, el 54% y el 20% en los otros países en desarrollo.
- 5 Sin perjuicio del auge reciente de los productos básicos (2002-2008), durante la última década, los déficits de cuenta corriente en la mediana de los PMA promediaron el 6,5% del PIB, y el grupo en su conjunto tuvo un saldo más pequeño, pero negativo, del 2,8%.
- 6 Ambas expresiones fueron tomadas respectivamente de Abdih y otros (2012) y Kapur (2004).
- 7 El comportamiento asociado a las remesas puede definirse como un acuerdo contractual implícito intertemporal entre miembros de una familia, y puede explicarse de la siguiente manera (Poirine, 1997; Brown, 1997): en la primera etapa, los familiares apoyan al futuro migrante cubriendo los gastos derivados de la migración (y tal vez de la acumulación de capital humano específico); estos gastos se suelen pagar por adelantado y posiblemente representen una parte importante del ingreso. En general, la “decisión de inversión” que corresponde a la familia puede derivar de la expectativa de un ingreso mayor una vez que el migrante encuentre trabajo en el exterior, o del deseo de diversificar las fuentes de ingreso familiar. En cualquiera de los dos casos, luego de que el migrante se establece en el nuevo lugar con un empleo, devolverá el préstamo implícito mediante transferencias de recursos a su familia en forma de remesas. El cumplimiento del contrato implícito suele fundarse en la confianza de la familia, la solidaridad, y el costo de las represalias de la familia y los miembros de la comunidad si el contrato no se cumple.
- 8 La importancia del concepto de migración circular es clara, ya que ofrece a los países de destino la dotación estable necesaria de trabajadores cualificados y no cualificados sin los requisitos de la integración de largo plazo. Los modelos de migración circular

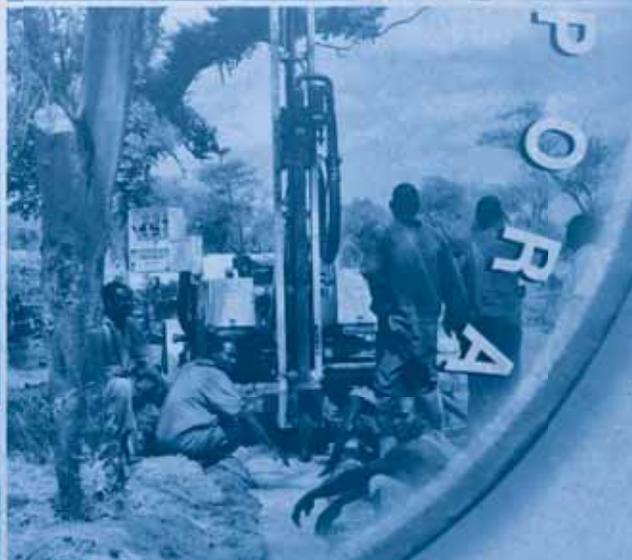
pueden proporcionar beneficios a ambas partes, tanto al país de origen (que se beneficia con la entrada de remesas mientras los migrantes permanecen en el exterior, y de sus inversiones y conocimientos adquiridos, al regreso) como al país de destino (que se beneficia de la migración legal segura).

- 9 También puede ocurrir que la migración temporal sea más rápida en la relación Sur-Sur (OIM, 2008).
- 10 La trashumancia es el desplazamiento estacional de las personas con su ganado, entre zonas fijas de pasturas de verano y de invierno. El término también se utiliza para referirse al pastoreo nómada, la migración de personas y ganado a través de distancias más grandes.
- 11 Para la mayoría de los países (cerca del 80%), la población migrante internacional son los residentes nacidos en el exterior; en otros países (cerca del 20%), el concepto se aplica a la población de nacionales extranjeros, lo que incluye a los refugiados. Los datos utilizados para calcular la población migrante internacional en un momento determinado se obtienen principalmente de los censos de población. Las estimaciones derivan de la información sobre la población nacida en el extranjero: las personas que tienen residencia en un país, pero nacieron en otro. No da cuenta de la totalidad de los migrantes internacionales, pues muchos son indocumentados (ilegales) y no se incluyen en los datos presentados (Naciones Unidas, 2011).
- 12 El conjunto de datos del Banco Mundial, sobre más de 1.000 registros de censos y archivos de población, se combina para construir matrices decenales correspondientes a los últimos cinco series de censos. Así se obtiene un panorama amplio de la migración mundial bilateral (es decir, el volumen y la tasa de emigración entre países) desde 1960. Como se ha indicado, estos datos son solo decenales.
- 13 En este informe, definimos la tasa de emigración de un país como el número total de emigrantes, expresado como proporción de la población total.
- 14 A los efectos de evaluar los potenciales beneficios de la migración para los países en desarrollo, y de ilustrar los canales principales mediante los cuales la migración afecta el bienestar, Ratha y Shaw (2007) elaboraron un modelo simulado de cuál sería el impacto económico si se aumentara la mano de obra de los países industriales un 3% por efecto de la migración proveniente de países en desarrollo. Este incremento supuesto, a grandes rasgos de un octavo de un punto porcentual por año, se acerca al observado durante el período 1970-2000. Ese incremento hipotético de la migración —pequeño en relación con la fuerza de trabajo en países de altos ingresos, pero grande en relación con la población migrante existente— podría generar un gran aumento del bienestar mundial. Los ingresos reales de los migrantes prácticamente se triplicarían, y los habitantes de los países industriales y los que permanecen en sus países de origen obtendrían ganancias modestas. Por el contrario, los migrantes que viven en países industriales sufrirían pérdidas importantes, ya que se presupone que son sustitutos relativamente cercanos de los nuevos migrantes (Ratha y Sawh, 2007).
- 15 El Grupo Mundial sobre Migración (GMM) es un grupo interinstitucional integrado por jefes de organizaciones, que tiene como objetivo promover una aplicación más amplia de todos los instrumentos y las normas internacionales pertinentes relativos a la migración, y fomentar la adopción de enfoques más coherentes, integrales y mejor coordinados frente a la cuestión de la migración internacional.



# CAPÍTULO 3

## LAS REMESAS Y LOS PAÍSES MENOS ADELANTADOS: MAGNITUD, EFECTOS Y COSTOS



## A. Introducción

*Las remesas pueden tener efectos multifacéticos y significativos en los hogares receptores, y también en el ámbito regional y macroeconómico.*

*Por lo tanto, deben considerarse como una faceta adicional de los múltiples esfuerzos de los PMA a fin de movilizar los recursos adecuados para la financiación del desarrollo.*

*En el debate internacional se reconoce cada vez más que las remesas constituyen una fuente considerable y relativamente estable de financiación externa, cuya disponibilidad podría ser particularmente valiosa para los países en desarrollo.*

*El valor de las remesas a escala mundial se duplicó entre 1990 y 2000, y luego se triplicó nuevamente en la década siguiente, alcanzando los 489.000 millones de dólares en 2011.*

En años recientes, las remesas como fuente potencial de financiación para el desarrollo han concitado una mayor atención por parte de los responsables de las políticas internacionales. Asimismo, cada vez hay más investigaciones económicas y sociales que ponen de relieve los determinantes, los efectos y la importancia de las remesas en los países en desarrollo. Al abordar estas cuestiones en el contexto de los países menos adelantados (PMA), el presente capítulo parte de la perspectiva de que las remesas pueden tener efectos multifacéticos y significativos en los hogares receptores, y también en el ámbito regional y macroeconómico. Por lo tanto, deben considerarse como una faceta adicional de los múltiples esfuerzos de los PMA a fin de movilizar los recursos adecuados para la financiación del desarrollo.

Diversos estudios empíricos han demostrado que muchos de los efectos de las remesas —sean estos positivos o negativos— dependen de las condiciones financieras, institucionales y macroeconómicas de los países receptores. Por ende, las políticas pueden cumplir un papel fundamental para ampliar el impacto de las remesas en el desarrollo y aprovechar los recursos para la transformación estructural.

En este contexto, el objetivo primario del presente capítulo es proporcionar una evaluación basada en datos objetivos de: a) las características de las remesas enviadas a los PMA; b) su importancia para las economías de los PMA receptores, y las oportunidades y dificultades de desarrollo asociadas; y c) los costos de transacción del envío de remesas a dichos países. Por último, en el capítulo se describen algunas cuestiones normativas clave relacionadas con las remesas, que se considerarán en mayor detalle en el capítulo 4.

## B. La magnitud de las remesas para los PMA

### 1. Los PMA DESDE UNA PERSPECTIVA MUNDIAL

Antes de abordar un examen detallado de las corrientes de remesas, es necesario formular algunas observaciones sobre los datos utilizados en este informe. La falta de datos confiables y sistemáticos limita invariablemente el análisis de la migración y las remesas internacionales, tal como lo admiten abiertamente distintas publicaciones (Banco Mundial, 2006a; Grabel, 2008; PNUD, 2009; Melde y Ionesco, 2010; entre otras). Dichas limitaciones de los datos, que se presentan particularmente en el contexto de los PMA, se explican en mayor detalle en el recuadro 3.

Aun con la salvedad de los problemas de los datos, en el debate internacional se reconoce cada vez más que las remesas constituyen una fuente considerable y relativamente estable de financiación externa, cuya disponibilidad podría ser particularmente valiosa para los países en desarrollo. Después de la inversión extranjera directa (IED), las remesas registradas ocupan el segundo lugar en importancia como flujo financiero externo hacia los países en desarrollo, y su valor supera por lejos el total de la asistencia oficial para el desarrollo (AOD), aunque, a diferencia de esta última, no se dirigen necesariamente de países ricos a países pobres.

La expansión del valor de las remesas a escala mundial se aceleró en forma notable a comienzos y a mediados de la década de 2000. Tras haberse prácticamente duplicado entre 1990 y 2000 (gráfico 11), en la década llegaron a casi el triple, alcanzando los 489.000 millones de dólares en 2011, a pesar de

### Recuadro 3. Remesas, cuestiones conceptuales y limitaciones de los datos

Según el “Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional” del FMI, las remesas representan una fuente de ingresos familiares de origen extranjero que surge de la migración temporal o permanente de personas hacia economías foráneas (FMI, 2010). Conforme a la práctica común, a menos que se especifique de otro modo, en este capítulo las remesas se conciben como la suma de tres partidas diferentes que se registran en la balanza de pagos:

- a) *Remesas de trabajadores*, que se registran bajo el encabezado “transferencias corrientes” en la cuenta corriente y que consisten en “todas las transferencias corrientes en efectivo o en especie que los hogares residentes efectúan a favor de hogares no residentes o que reciben de hogares no residentes” (FMI 2011, A5.7 pág. 273)<sup>1</sup>;
- b) *Remuneración de empleados*, registrada bajo la subcategoría “ingreso primario” de la cuenta corriente, y que se refiere a “el ingreso de trabajadores fronterizos, de temporada y otros empleados temporales que están empleados en una economía de la cual no son residentes, y de residentes empleados por entidades no residentes” (FMI 2011, A5. 6 pág. 272);
- c) *Transferencias de capital entre hogares* que se declaran en la cuenta de capital.

A pesar de que algunos estudios empíricos se centran solo en la partida “remesas de trabajadores”, se considera que la definición más amplia aplicada en el presente, que corresponde al concepto de “remesas personales” del FMI (FMI 2011), toma en forma más adecuada el volumen de las remesas de los trabajadores.

Más allá de las definiciones, hay tres conjuntos importantes de problemas que limitan la calidad general de las estadísticas sobre remesas actuales, tal como se admite abiertamente en la bibliografía (Banco Mundial, 2006a; Grabel, 2008; PNUD, 2009; Melde y Ionesco, 2010; entre otros). En primer lugar, son varios los países que no dan información sobre las remesas, reduciendo la cobertura estadística, independientemente de la definición de remesas que se aplique. Ejemplos de esta situación son países como, por ejemplo, la República Centroafricana, la República Democrática del Congo y Somalia, que se presume reciben flujos significativos de remesas. Tal como se señala en Kapur 2004, dichas lagunas de datos afectan, en muchos casos, a países tales como el Afganistán o Somalia, donde, en virtud de las dificultades económicas persistentes, las remesas pueden ser todavía más esenciales para la subsistencia de los hogares y la actividad económica.

En segundo lugar, en algunos casos, la información que presentan los países no se ajusta a los estándares y las pautas del FMI con respecto a la clasificación de los flujos de remesas. Este último problema surge principalmente con la distinción entre “remesas de trabajadores” y “remuneración de empleados”. A pesar de que en la última década mejoraron considerablemente tanto la cobertura como la capacidad de comparación de los datos, la persistencia de estas limitaciones hace que los datos estén incompletos, en especial los vinculados a los PMA. Otro ejemplo claro de la calidad deficiente de los datos es el hecho de que, a escala mundial, la suma de las entradas de remesas no coincide con la suma de las salidas de remesas: en 2009, dichas sumas fueron de 416.000 millones de dólares y 282.000 millones de dólares respectivamente (Banco Mundial, 2011)<sup>2</sup>.

En tercer lugar, las estadísticas oficiales solamente registran las sumas que circulan a través de intermediarios formales (bancos, casas de cambio, empresas de transferencias monetarias, etc.), y no las transferencias en especie u otros canales informales tales como los sistemas paralelos de transferencia de fondos (*hawala*)<sup>3</sup>. En este sentido, las estimaciones del Banco Mundial sugieren que los envíos informales podrían significar, por lo menos, un 50% más que los flujos de remesas declarados, con variaciones considerables entre una y otra región (Maimbo y otros, 2003 y Banco Mundial, 2006a). Es probable que este problema de medición se agudice en el caso de los PMA, debido a que los cauces informales tienden a utilizarse en forma desproporcionada cuando el sector financiero está ausente (como en países en conflicto o que han pasado por situaciones de conflicto) o, por lo menos, se ha debilitado (Banco Mundial, 2006a). Por ejemplo, según Freund y Spatafora (2005), las remesas informales representaron el 54% del total en Bangladesh, y un asombroso 80% del total en Uganda. En la misma línea, Maimbo y otros (2003) señalan que la porción de las remesas no declaradas en el Sudán y Tanzania alcanzan a un 55% y un 58%, respectivamente.

<sup>1</sup> Según el Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional 2011 del FMI (6ª edición), la denominación tradicional de “remesas de trabajadores” será reemplazada por “transferencias personales” (A5.7 pág. 294).

<sup>2</sup> En el texto que sigue, a menos que se especifique lo contrario, el término “remesas” se utiliza para referirse a “entradas de remesas”.

<sup>3</sup> Si bien históricamente han estado asociados con el Oriente Medio y el Sur de Asia, los sistemas informales de transferencias de fondos ahora están muy difundidos en todos los países en desarrollo. Se identifican bajo nombres diferentes en las diversas regiones: *Hawala* en los países árabes, *Fei-Ch'ien* en China, *Padala* en las Filipinas, *Hundi* en la India, *Hui Kuan* en Hong Kong, y *Phei Kwan* en Tailandia.

la crisis financiera mundial. El ritmo de este crecimiento sobrepasa aun si se lo compara con las tendencias correspondientes de otras corrientes financieras<sup>1</sup>. Además, con la tasa de emigración, que ha rondado el 3% a nivel mundial durante los últimos 25 años, un incremento similar en las remesas registradas refleja no solo el aumento de la población migrante, que progresa en línea con la dinámica demográfica, sino también un fuerte aumento del monto promedio remitido por migrante<sup>2</sup>.

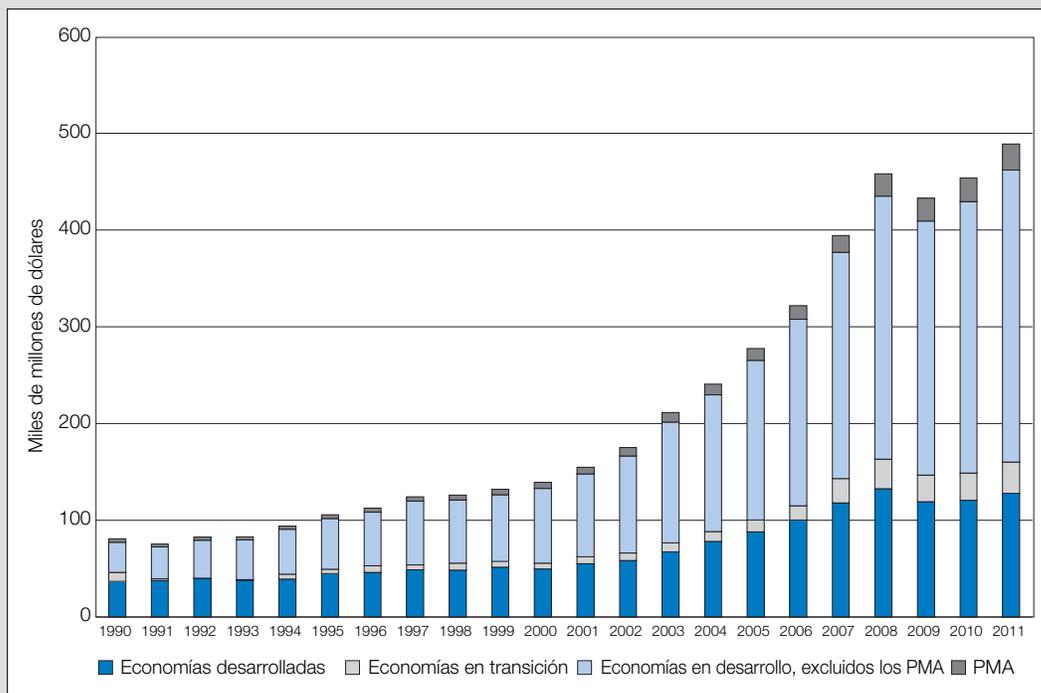
De hecho, en todas las regiones del mundo se ha registrado un importante incremento de los ingresos derivados de las remesas (gráfico 12), con una aceleración generalizada en la última década<sup>3</sup>. El aumento de las remesas mundiales está basado principalmente en el repunte de las entradas en los

---

*El aumento de las remesas mundiales está basado principalmente en el repunte de las entradas en los países en desarrollo. Las secuelas de la crisis financiera mundial parecen haber intensificado su importancia.*

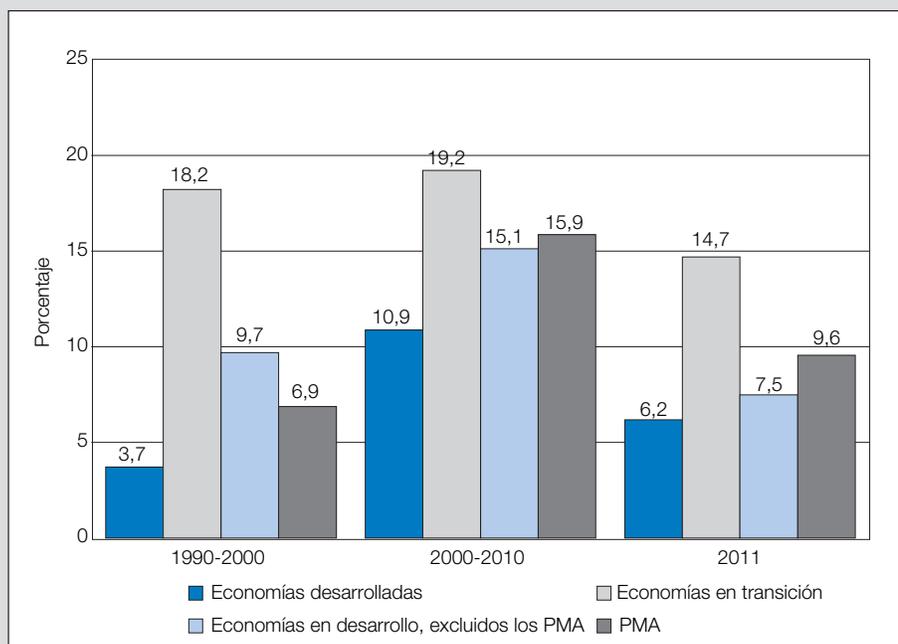
---

**Gráfico 11. Corrientes de remesas de migrantes, por región, 1990-2011**  
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, a partir de la base de datos UNCTADstat.

**Gráfico 12. Tasa de crecimiento de los ingresos de remesas, por década y región**  
(En porcentaje)



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, a partir de la base de datos UNCTADstat.

países en desarrollo, entre los que se incluyen algunos de los mayores receptores de remesas del mundo. En efecto, debido a que las entradas de remesas en las economías en transición y los países en desarrollo —sean o no PMA— han crecido más rápidamente durante las dos últimas décadas que las dirigidas a las economías desarrolladas, la porción de las remesas mundiales correspondiente a las economías desarrolladas ha declinado en forma sostenida (gráfico 13). Actualmente, los países desarrollados reciben alrededor del 25% del total de las remesas del mundo, mientras que a principios de los años noventa recibían el 50% del total. En cambio, los países en desarrollo —excepto los PMA— reciben más del 60% del total, mientras que los PMA y las economías en transición reciben apenas un 6%.

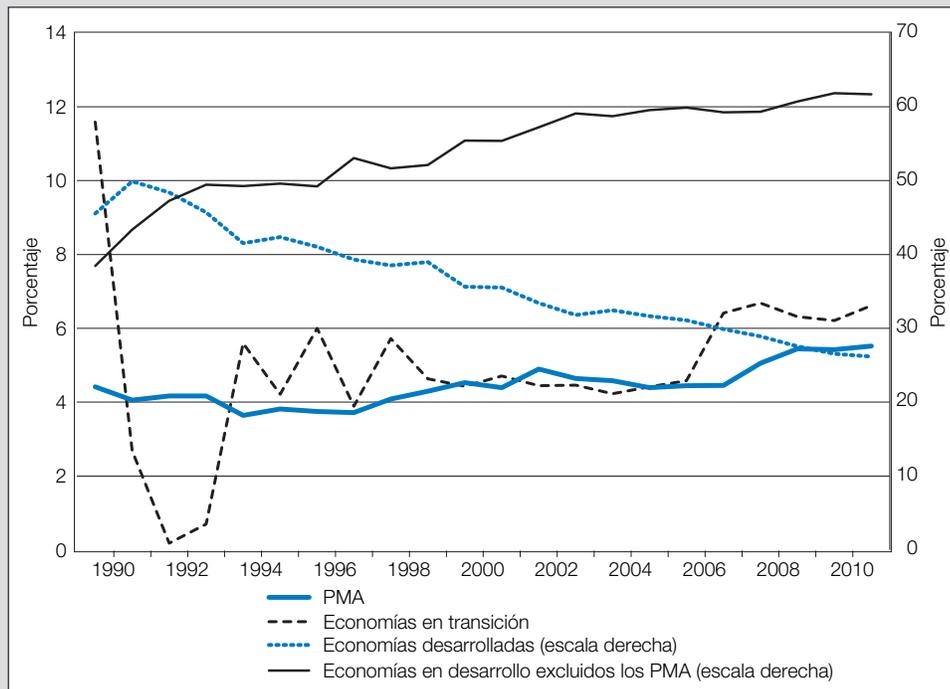
Las secuelas de la crisis financiera mundial parecieran haber intensificado la importancia de los países en desarrollo. Las remesas a los PMA continúan su tendencia alcista a pesar de la recesión mundial, aunque a un ritmo mucho más lento, en tanto que las entradas a otros países en desarrollo, como también a las economías en transición, se desplomaron en 2009 pero se recuperaron rápidamente. A la inversa, tres años después del surgimiento de la crisis, las entradas de remesas a las economías desarrolladas se mantienen en un nivel muy inferior al máximo registrado antes de la crisis.

Además, es probable que la creciente importancia de los países en desarrollo con respecto a las remesas mundiales sea todavía mayor de lo que indican las cifras oficiales. Las proyecciones del Banco Mundial sugieren que los flujos informales podrían incrementar, por lo menos, en un 50% los flujos de remesas declarados, y es probable que los países en desarrollo sean los destinatarios de la mayor parte de tales transferencias no declaradas (Banco Mundial, 2006a).

En los PMA, los ingresos derivados de las remesas crecieron de 3.500 millones de dólares en 1990 a 6.300 millones en 2000; posteriormente este

*En los PMA, los ingresos derivados de las remesas crecieron de 3.500 millones de dólares en 1990 a 6.300 millones en 2000; posteriormente este crecimiento se aceleró hasta alcanzar casi los 27.000 millones de dólares en 2011.*

**Gráfico 13. Remesas de migrantes, 1990-2010**  
(Proporción del total de las remesas mundiales por región)



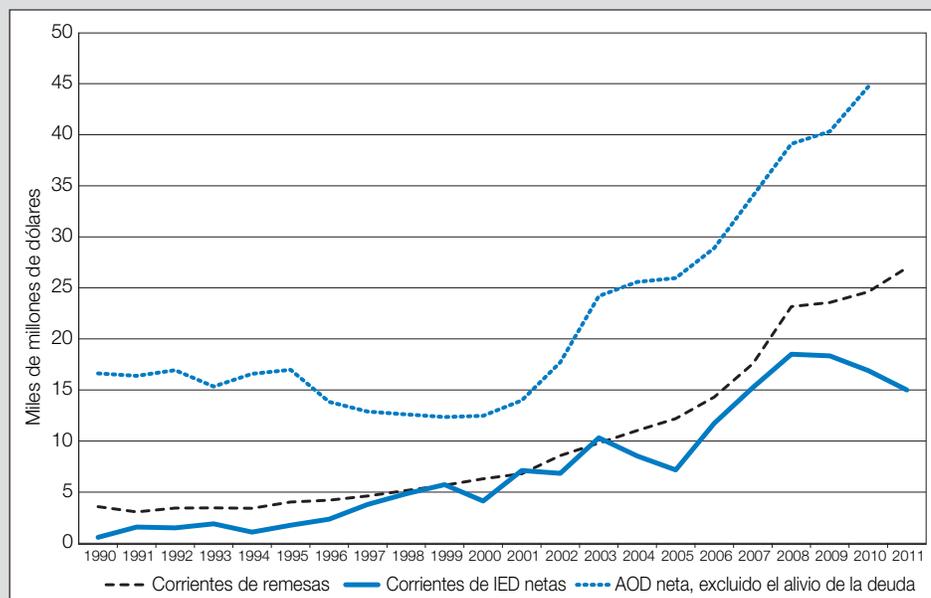
Fuente: Cálculos de la secretaria de la UNCTAD, a partir de la base de datos UNCTADstat.

*Desde 2004 —y durante la mayor parte del período aquí considerado—, las remesas representaron constantemente la segunda fuente de financiación extranjera para los PMA.*

crecimiento se aceleró hasta alcanzar casi los 27.000 millones de dólares en 2011. Hay ciertos factores concurrentes que explican ese aumento tan rápido, en especial si se toman en cuenta las notables limitaciones de los datos relativos a las remesas (véase el recuadro 2). El auge de las remesas dirigidas a los PMA refleja, en parte, el crecimiento constante de la población de emigrantes de estos países, de 16 millones de personas en 1990 a 19 millones en 2000, y a 27 millones en 2010 (es decir, un aumento del 42% de las personas que han emigrado de los PMA durante la última década). Es posible que esto también se deba en parte a la importancia que ha ido cobrando la “migración económica” (en especial hacia los países en desarrollo de rápido crecimiento) y, a partir de 1995, a la correspondiente disminución en la cantidad de refugiados y migrantes forzosos, que tienden a remitir sumas mucho más pequeñas. Además de los factores mencionados, debido a que el número de PMA que presenta informes sobre las remesas creció de 22 en el año 1980 a 39 a partir de 2006, el aumento del total de las remesas también se asocia —al menos en cierta medida— a una mejor calidad de los datos<sup>4</sup>. No obstante, aparentemente, el monto promedio remitido por cada emigrante de un PMA también aumentó durante el período considerado. Por un lado, es posible que el mejoramiento gradual de los ingresos de los migrantes se refleje en el aumento de los envíos de remesas. No obstante, también es probable que el aumento se deba a un mayor uso de los cauces formales para las transferencias de fondos, que ha sido impulsado por la ampliación de los servicios prestados, la lenta pero constante reducción de los costos asociados, y el ajuste de los controles financieros internacionales<sup>5</sup>.

La magnitud de las entradas de remesas en los PMA es particularmente notoria en comparación con otras corrientes financieras<sup>6</sup>. Sin duda alguna, los desembolsos netos de AOD (excluido el alivio de la deuda) siguen representando la principal fuente de financiación externa para los países más pobres del mundo; dichos desembolsos alcanzaron aproximadamente a los 42.000 millones de dólares en 2010 (gráfico 14). Aun así, desde 2004 —y durante la mayor parte

**Gráfico 14. Remesas, corrientes de IED y AOD hacia los PMA**  
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, a partir de las bases de datos en línea UNCTADstat, *Indicadores del Desarrollo Mundial* y OCDE-DAC.

del período aquí considerado—, las remesas representaron constantemente la segunda fuente de financiación extranjera para los PMA. Los datos preliminares del año 2011 sugieren que totalizaron 26.000 millones de dólares, es decir, 1,8 veces el valor correspondiente a las entradas de IED (15.000 millones de dólares). Además, mientras se debilita la recuperación mundial y la austeridad se apodera de los países donantes, es muy probable que las remesas demuestren ser más resistentes que otros flujos de capital.

El valor de las remesas en relación con el PIB ha sido históricamente mucho más alto en los PMA que en otras regiones, ya sean desarrolladas o en desarrollo (gráfico 15). En 2010, las remesas enviadas a los PMA llegaron a equivaler al 4,4% del PIB global, es decir, 3 veces más que el porcentaje de otros países en desarrollo y 14 veces más que en las economías desarrolladas. Cabe destacar que dicha proporción se mantuvo elevada durante la década de 2000, cuando casi todos los PMA experimentaron un crecimiento del PIB<sup>7</sup> sin precedentes.

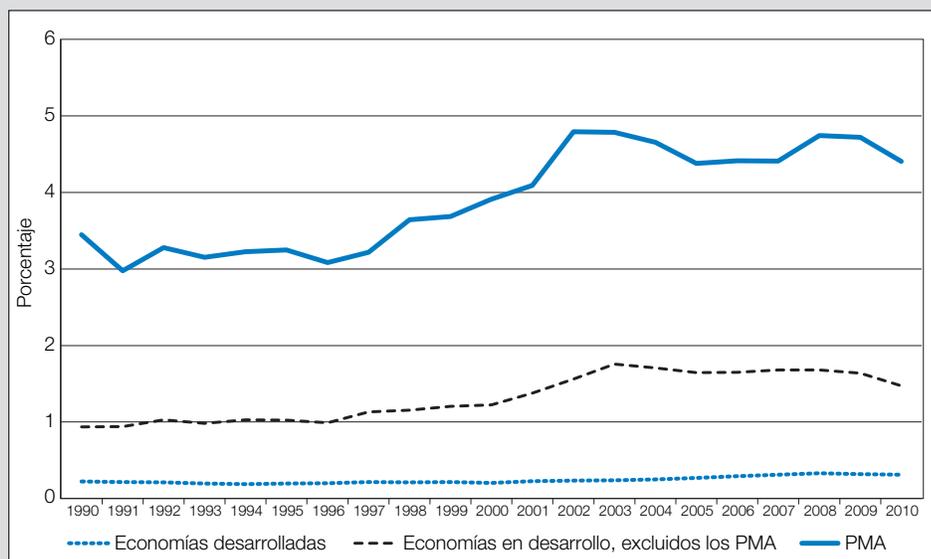
Análogamente, en 2011, las remesas enviadas a los PMA equivalieron a casi el 15% de los ingresos totales de exportación, es decir, más de tres veces el porcentaje de otros países en desarrollo (gráfico 16). La tendencia a la baja que registraron los PMA tuvo lugar, principalmente, en la década de 1990, en tanto que la relación entre las remesas y los ingresos totales por exportación se mantuvo constante, en un sentido amplio, en la década de 2000. Por consiguiente, la dinámica reciente de las remesas registradas se ha mantenido aproximadamente a la par de la de las exportaciones de bienes y servicios, independientemente del reconocido “auge de los productos básicos” y el surgimiento de la crisis mundial.

A pesar de que las remesas que reciben los PMA representan un porcentaje relativamente pequeño del total a escala mundial, la función que cumplen tiene una importancia desproporcionada en los PMA en comparación con otras economías (Ratha 2003, FMI 2005). Las remesas se transformaron en un medio importante de integración de los PMA a la economía mundial, incluso durante el período en que fueron relativamente marginadas en términos del comercio

*El valor de las remesas en relación con el PIB ha sido históricamente mucho más alto en los PMA que en otras regiones, ya sean desarrolladas o en desarrollo.*

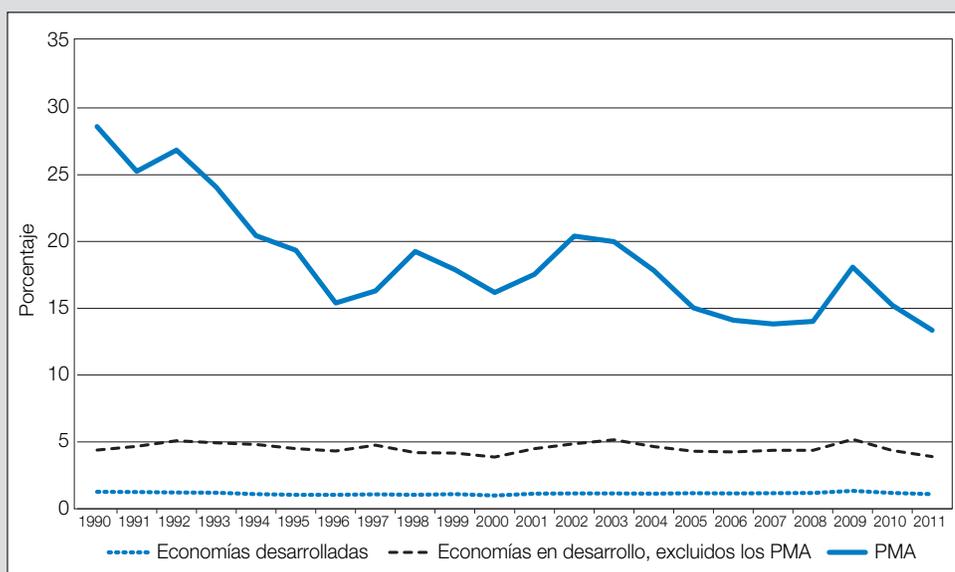
*En 2011, las remesas a los PMA equivalieron a casi el 15% de los ingresos totales de exportación, es decir, más de tres veces el porcentaje de otros países en desarrollo.*

**Gráfico 15. Remesas de migrantes como porcentaje del PIB, 1990-2010**  
(En porcentaje)



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, a partir de la base de datos UNCTADstat.

**Gráfico 16. Remesas de migrantes como porcentaje del total de exportaciones de bienes y servicios, 1990-2011**  
(En porcentaje)



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, a partir de la base de datos UNCTADstat.

mundial y las corrientes de inversión. En la actualidad, en tanto que los PMA representan el 12% de la población mundial, su contribución al PIB y a las exportaciones mundiales solo llega al 1%, y su participación en las entradas mundiales de IED equivale a poco menos del 3%. Sin embargo, representan el 6% de las remesas transfronterizas mundiales.

## 2. LAS REMESAS EN LAS ECONOMÍAS DE LOS PMA

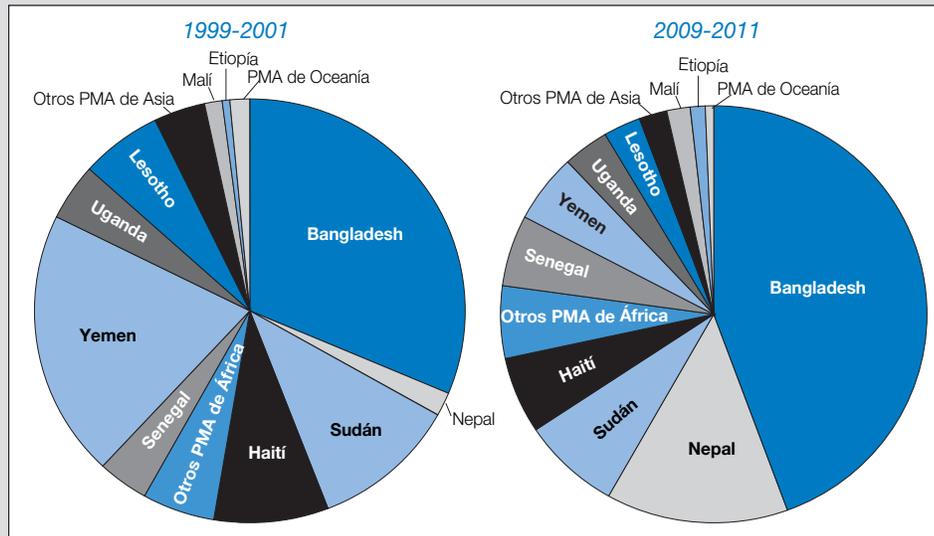
*Durante la última década, la distribución de las entradas de remesas en los PMA fue muy desigual, más todavía que las corrientes de IED y los ingresos de exportación. En los principales tres PMA receptores (Bangladesh, Nepal y Sudán), la proporción de entradas totales —con respecto a todos los PMA— también aumentó del 44% al 66%.*

Los PMA se caracterizan por una gran heterogeneidad en términos de población, tamaño de la economía, atributos estructurales, geografía y legados históricos; en consecuencia, cabe esperar también un alto grado de heterogeneidad en lo relativo a las remesas. El grupo de los PMA incluye algunos de los mayores receptores de remesas del mundo (ya sea en valor nominal o en relación con el PIB), como así también países para los cuales las remesas son insignificantes. En tal contexto, esta sección ofrece una evaluación desglosada de la magnitud de las remesas en los diversos PMA, a fin de aclarar en qué medida las características propias de cada país influyen en la importancia de las remesas para la economía receptora.

Durante la última década, la distribución de las entradas de remesas en los PMA fue muy desigual, más todavía que las corrientes de IED y los ingresos de exportación. El gráfico 17 muestra la persistencia e intensificación de un sesgo en la distribución a lo largo de la última década. Durante este período, el principal receptor, Bangladesh, aumentó su participación en el total de entradas de remesas de los PMA del 31% al 44%. Los tres PMA receptores más importantes —Bangladesh, Nepal y Sudán— también mostraron un aumento de la participación en el total de entradas de remesas, del 44% al 66%. Además de estos grandes receptores conocidos, hay otros PMA que también obtienen sumas considerables en concepto de remesas: Camboya, Etiopía, Haití, Lesotho, Malí, Senegal, Togo, Uganda y Yemen.

Independientemente de la distribución desigual, el sostenido dinamismo de las entradas de remesas en los PMA fue un fenómeno bastante generalizado.

Gráfico 17. Distribución de los flujos de remesas en los PMA, 1999-2001 y 2009-2011



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, a partir de la base de datos UNCTADstat.

En todos los PMA para los cuales se dispone de datos, excepto unos pocos, las entradas de remesas aumentaron mucho en el último decenio, con un crecimiento anual medio del 15% en la mediana de los PMA (gráfico 18). Es cierto que, a raíz de la crisis financiera mundial de 2009, los ingresos de remesas perdieron ritmo en la mayoría de los PMA, pero han seguido aumentando con unas pocas excepciones (véase el recuadro 4 a continuación).

Como se mencionó anteriormente, el auge sostenido en las corrientes de remesas a los PMA debe interpretarse con prudencia en virtud de las limitaciones de los datos<sup>8</sup>. Sin embargo, cabe destacar que las remesas a los PMA también han aumentado *per capita*, independientemente de la ágil dinámica demográfica de los países receptores. En términos *per capita*, los envíos registrados de remesas a los PMA se elevaron de un promedio de 7 dólares en 1990 a casi 30 dólares en 2010, y dicha cantidad se duplicó a partir de 2005. El cuadro 6 indica que, desde 1990, los ingresos de remesas *per capita* han registrado una tendencia creciente en la gran mayoría de los PMA. Asimismo, revela que las remesas representan una entrada considerable de recursos en relación con el PIB *per capita*, no solo en economías pequeñas como Samoa, Lesotho, Kiribati, Gambia o Djibouti, sino también en grandes países receptores.

Tal como se observa en el gráfico 19, ya sea en relación con el PIB (recuadro A) o con los ingresos de exportación (recuadro B), las remesas cumplen un papel prominente en varios PMA, y representan casi el 2,1% del PIB y el 8,5% de los ingresos de exportación, en comparación con el 1,6% y el 4,5% respectivamente, para los otros países en desarrollo. Este fenómeno se observa en varios PMA, desde pequeñas economías, donde las remesas representan más del 20% del PIB, hasta receptores tradicionalmente importantes como Nepal y Haití, donde las remesas superan sobradamente a los ingresos de exportación.

Para un cierto número de PMA, las remesas constituyen una fuente fundamental de financiación exterior (gráfico 20). Entre 2008 y 2010, las remesas

---

*En todos los PMA para los cuales se dispone de datos, excepto unos pocos, las entradas de remesas aumentaron mucho en el último decenio.*

---

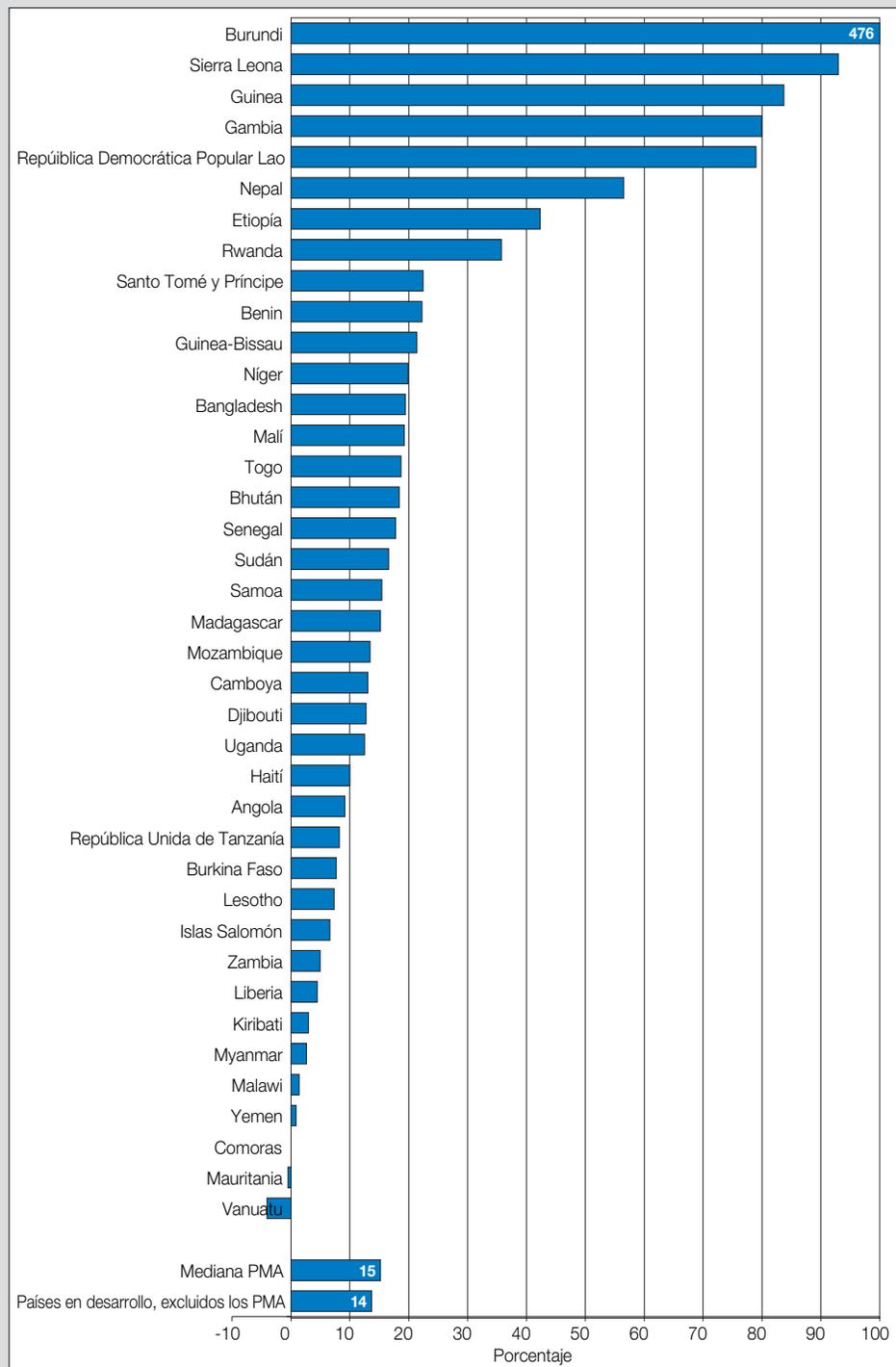


---

*Ya sea en relación con el PIB o con los ingresos de exportación, las remesas cumplen un papel prominente en varios PMA. Para un cierto número de PMA, las remesas constituyen una fuente fundamental de financiación exterior. Entre 2008 y 2010, superaron a las entradas de AOD e IED en nueve PMA, y en otras ocho economías menos adelantadas superaron la IED, pero no la AOD.*

---

Gráfico 18. Tasa media de crecimiento anual de remesas, 2002-2011



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, a partir de la base de datos UNCTADstat.

registradas superaron las entradas de AOD e IED en nueve PMA (Bangladesh, Haití, Lesotho, Nepal, Samoa, Senegal, Sudán, Togo y Yemen). Además, en otras ocho economías menos adelantadas (Benin, Burundi, Comoras, Etiopía, Gambia, Guinea-Bissau, Kiribati y Uganda) superaron la IED, pero no la AOD.

**Recuadro 4. Las remesas y la crisis financiera mundial**

Como ha sucedido con otras corrientes de capital y relacionadas con el comercio, las remesas no escaparon a los efectos adversos de la crisis financiera mundial y su recesión consecuente, ni a las dificultades que persisten en varios países desarrollados. Los trabajadores migrantes han llevado su parte de la carga impuesta por las sombrías condiciones del mercado laboral, con una recuperación mundial que flaquea y una segunda recesión en algunos de esos mismos países. Sin embargo, en muchos sentidos, las secuelas de la crisis permitieron comprobar la medida de la resistencia de las remesas en comparación con otras fuentes de intercambio internacional, y las razones que las sustentan.

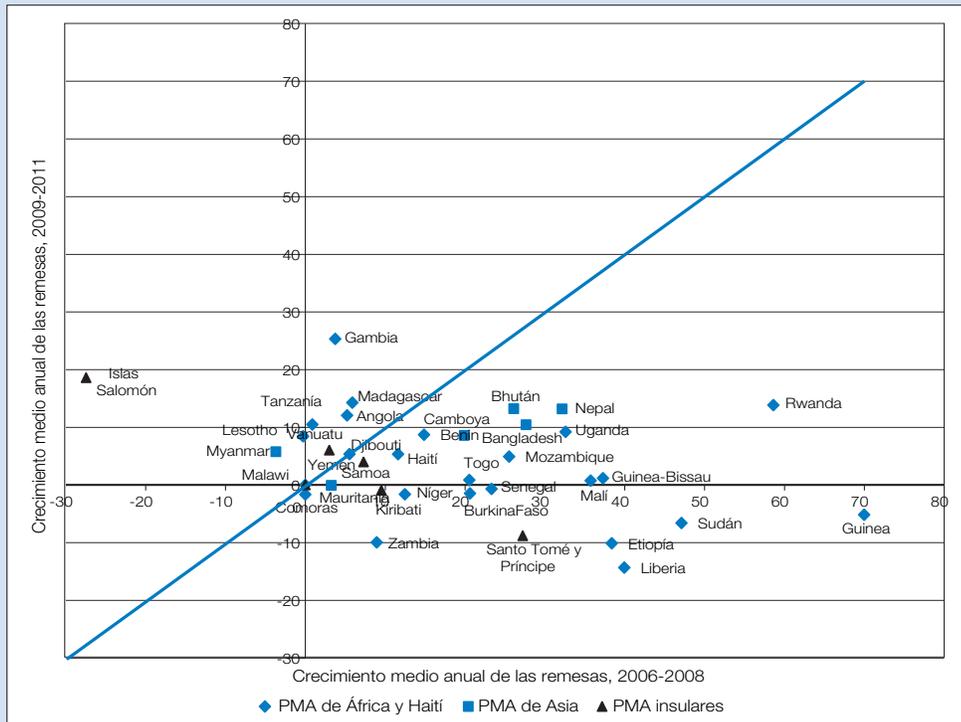
A fin de esclarecer más dicho aspecto, el cuadro del recuadro 1 compara las tendencias recientes, anteriores y posteriores a la crisis, con respecto a las entradas de capital privado en los PMA, como así también en los países de ingresos bajos y medianos. Es interesante destacar que, en 2010, las remesas habían superado ampliamente los niveles registrados en 2007 en ambas regiones en desarrollo, en tanto que las entradas de IED y las inversiones de cartera se mantuvieron por debajo del valor de los tres años anteriores. Más precisamente, en el caso de los PMA, las remesas sufrieron efectivamente una aguda desaceleración en su crecimiento en 2009, como consecuencia de la caída financiera, pero continuaron su tendencia alcista, aunque a un ritmo más moderado. No obstante, para los países de ingresos medianos bajos, las entradas de remesas se paralizaron en 2009, pero volvieron a tomar impulso un año después, cuando recuperaron el terreno perdido y, en efecto, superaron el nivel máximo del año 2008<sup>1</sup>.

En contraste con otros tipos de corrientes de capital privado, esta conducta distintiva de las remesas se destaca y confirma su relativa resistencia a las crisis. En el marco de los PMA, esta constatación queda corroborada en el gráfico de recuadro 1, que compara las tasas de crecimiento en tres años de las entradas de remesas en cada PMA antes y después de la crisis (tomando como límite el 1 de enero de 2009). De hecho, la abrumadora mayoría de los PMA se sitúa por debajo de la línea roja de los 45 grados, lo cual demuestra que, salvo escasas excepciones, la ampliación de las entradas por remesas en los PMA disminuyó durante el período posterior a la crisis. Sin embargo, el valor de las remesas de los trabajadores migrantes siguió aumentando en todos los PMA, aunque a un ritmo más lento salvo en una docena de ellos, incluso durante el trienio posterior a la crisis.

También es interesante mencionar que, aparentemente, los países más afectados por la crisis en materia de remesas (Etiopía, Guinea, Liberia, Santo Tomé, Sudán y Zambia) son aquellos cuyas comunidades de la diáspora se concentran principalmente en economías desarrolladas donde radica el epicentro de la crisis (Estados Unidos, Francia y Reino Unido). En este sentido, se puede argumentar que, habida cuenta del propio origen de la crisis financiera mundial, el predominio de la migración Sur-Sur de los PMA y los cauces de envío de remesas fueron un factor de resistencia. Esta constatación coincide con UNCTAD (2010a) y el argumento de que los países con destinos migratorios más diversificados suelen tener remesas más resistentes frente a las crisis.

<sup>1</sup> Por cierto, también cabe mencionar la conducta diferente entre las corrientes de IED y las de inversiones de cartera. Las entradas de IED se elevaron a índices de dos dígitos entre 2007 y 2008, independientemente del agobio financiero de las economías desarrolladas, pero luego tuvieron un marcado descenso tanto en los PMA como en los países de ingresos bajos y medianos, y hacia el año 2010 no habían recuperado todavía su nivel máximo. En cambio, se manifestó un notorio desplazamiento hacia activos más seguros inmediatamente después del colapso de Lehman Brothers, lo cual desencadenó salidas urgentes de las inversiones de cartera tanto en los PMA como en los países de ingresos medianos bajos en 2008. A pesar de que hacia el año 2010 ambas regiones volvían a experimentar ingresos positivos de inversiones de cartera, ninguna de las dos había recuperado su nivel previo a la crisis.

**Gráfico de recuadro 1. Remesas hacia los PMA antes y después de la recesión mundial**



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, a partir de la base de datos UNCTADstat.  
 Nota: Los datos de Bhután comienzan a partir de 2007.

Recuadro 2 (cont.)

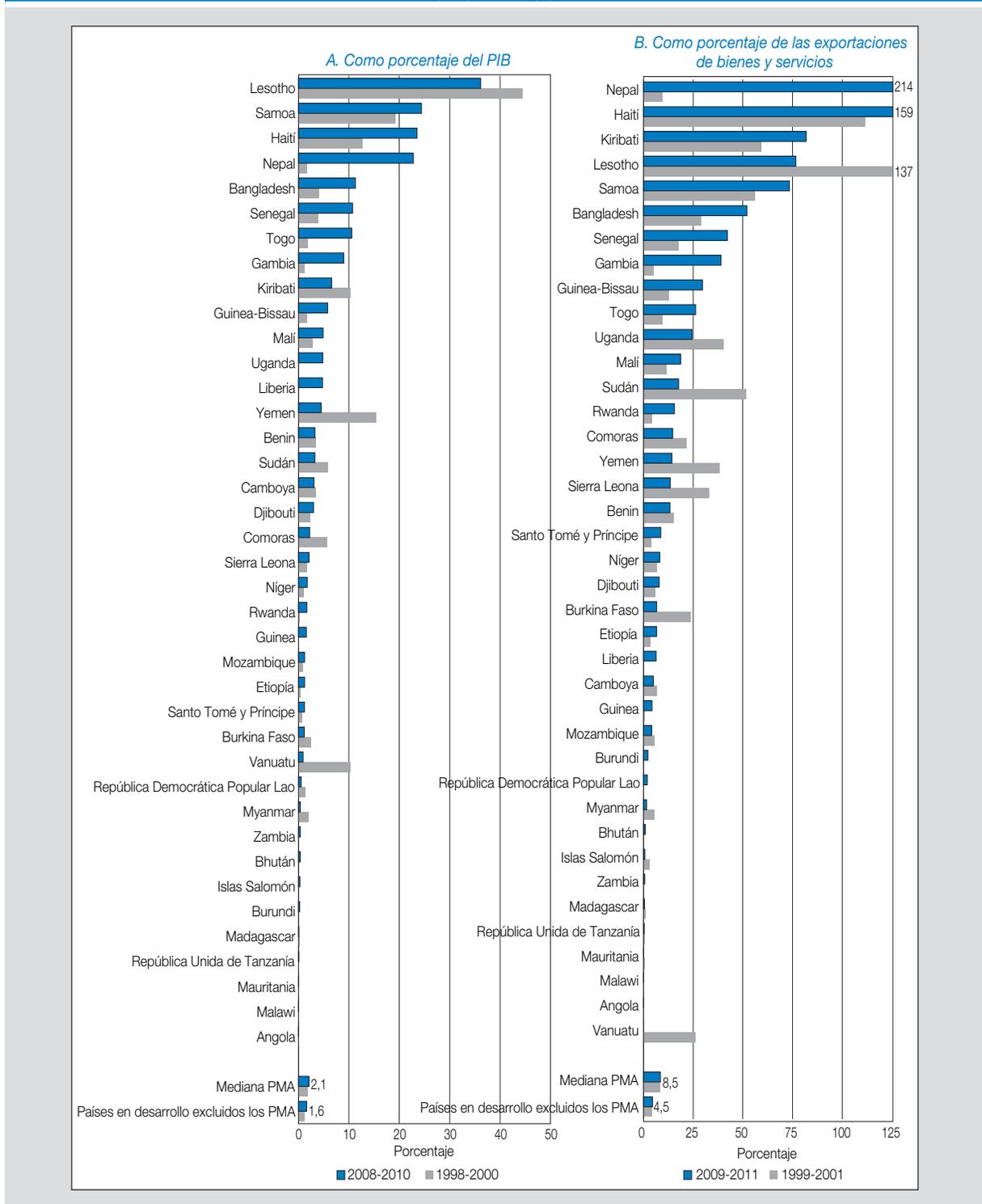
Cuadro de recuadro 1. Entradas de capital privado en tiempos de crisis (Valor en 2007=100)					
	Tipo de corriente de capital privado	2007	2008	2009	2010
<b>Hacia los PMA</b>	Remesas	100	132,5	135,1	141,7
	Entradas netas de IED	100	116,5	112,6	92,6
	Inversiones de cartera, entradas netas	100	-101,8	-8,2	82,9
<b>Hacia los países de ingresos medianos bajos</b>	Remesas	100	116,4	110,3	116,9
	Entradas netas de IED	100	116,6	74,6	94,9
	Inversiones de cartera, entradas netas	100	-40,1	82,1	97,5

*Fuente:* Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, a partir de la base de datos en línea de *Indicadores del Desarrollo Mundial*.

Cuadro 6. Entradas de remesas en los PMA, 1990-2010 (Clasificadas en orden decreciente en 2010)					
	Valor corriente en dólares <i>per capita</i>				Porcentaje del PIB <i>per capita</i> 2010
	1990	2000	2005	2010	
Samoa	265,73	254,89	609,90	783,51	23,44
Lesotho	261,03	243,44	292,16	343,53	35,03
Haití	8,56	66,86	105,50	147,48	24,07
Nepal	..	4,57	44,42	115,79	21,65
Senegal	19,62	24,56	72,55	108,26	10,48
Kiribati	71,60	83,32	76,10	88,71	6,04
Bangladesh	7,40	15,18	30,69	72,97	10,88
Gambia	10,35	10,79	39,44	66,94	11,56
Yemen	125,39	72,67	62,12	62,44	4,34
Togo	7,33	7,14	35,60	55,26	10,53
Djibouti	..	16,79	31,98	36,73	2,86
Sudán	2,34	18,74	26,45	32,60	1,79
Guinea-Bissau	0,98	6,47	14,55	31,76	5,89
Malí	12,33	6,48	13,45	28,38	4,74
Benin	21,17	13,36	22,63	28,03	3,78
Uganda	..	9,83	11,32	27,36	5,37
Vanuatu	56,00	187,30	24,14	26,82	0,91
Camboya	..	9,68	14,95	22,71	2,85
Comoras	22,69	21,33	18,66	16,33	2,22
Santo Tomé y Príncipe	2,67	3,29	9,83	12,09	0,94
Sierra Leona	0,01	1,72	0,47	9,80	2,79
Rwanda	0,37	0,82	2,27	9,71	1,82
Liberia	..	..	10,01	7,87	3,60
Bhután	..	..	..	7,80	0,38
República Democrática Popular Lao	2,60	0,12	0,14	6,59	0,63
Guinea	3,12	0,14	4,60	6,05	1,42
Burkina Faso	14,98	5,48	3,99	5,77	1,11
Níger	1,78	1,32	5,11	5,67	1,59
Mozambique	5,20	2,02	2,84	5,64	1,38
Etiopía	0,10	0,81	2,34	4,16	1,28
Zambia	..	..	4,62	3,34	0,27
Islas Salomón	..	10,58	15,25	3,10	0,26
Myanmar	0,15	2,30	2,82	2,77	0,32
República Unida de Tanzania	..	0,24	0,50	0,55	0,11
Mauritania	6,87	0,76	0,66	0,55	0,05
Madagascar	0,70	0,73	0,61	0,48	0,11
Angola	..	0,29	0,42	0,47	0,01
Burundi	..	..	0,01	0,43	0,25
Malawi	..	0,07	0,07	0,06	0,02
<b>PMA</b>	<b>7,01</b>	<b>9,54</b>	<b>16,36</b>	<b>29,57</b>	<b>4,01</b>

*Fuente:* Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, a partir de la base de datos UNCTADstat.

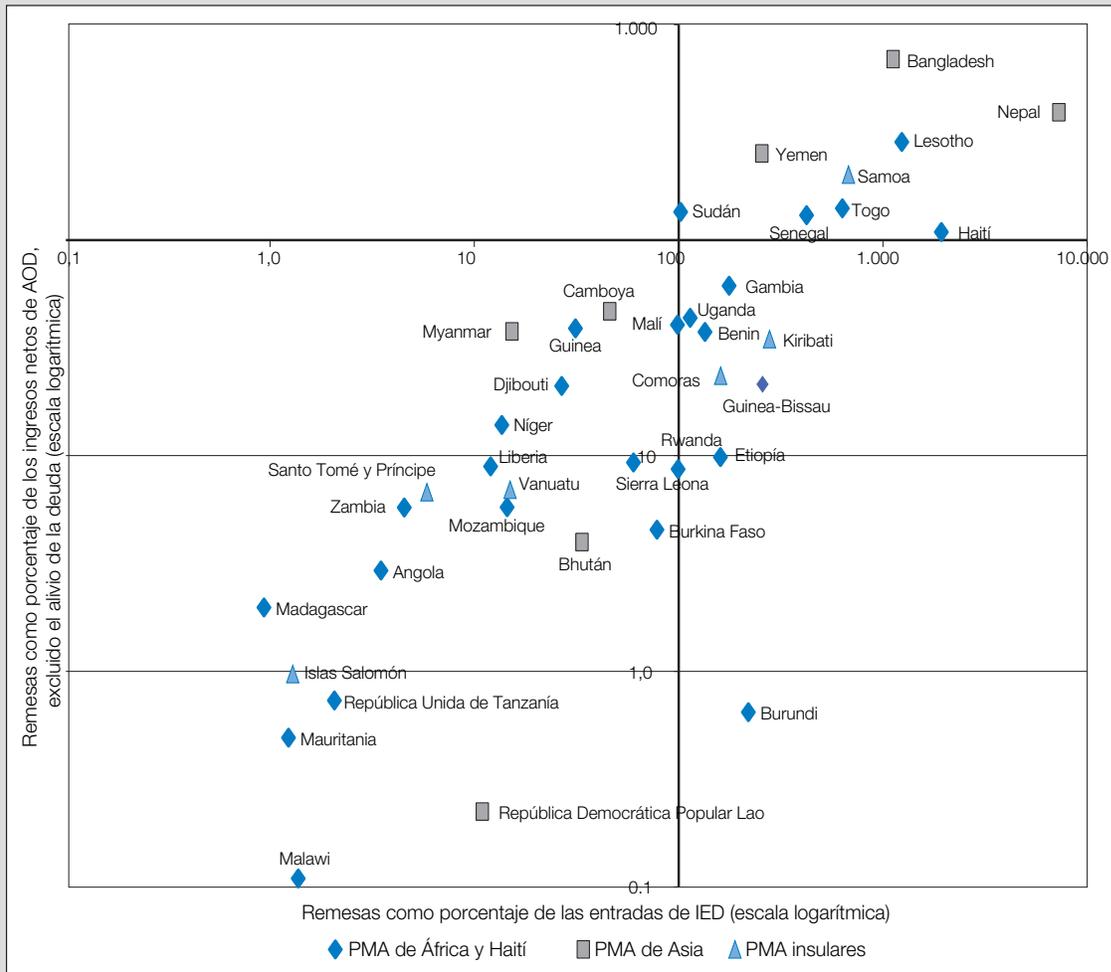
**Gráfico 19. Remesas de migrantes como porcentaje del PIB y de exportaciones de bienes y servicios, 1998-2011**  
(En porcentaje)



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, a partir de la base de datos UNCTADstat.

Aunque las remesas se distinguen de otros flujos financieros internacionales por su naturaleza misma, es evidente que desempeñan un papel destacado en el suministro de divisas en un gran número de PMA. Por consiguiente, es importante que las estrategias de desarrollo de los PMA reflejen plenamente la pertinencia de estos flujos de recursos, sus características intrínsecas y su potencial subyacente.

**Gráfico 20. Flujos de remesas hacia los PMA en comparación con otros flujos de capital**  
(Promedio período 2008-2010)



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, a partir de las bases de datos en línea UNCTADstat, *Indicadores del Desarrollo Mundial* y OCDE-DAC.

### 3. CARACTERÍSTICAS REGIONALES Y CORREDORES DE REMESAS

*Las estrategias de desarrollo de los PMA deben tomar plenamente en cuenta la importancia de estas corrientes de recursos, sus características intrínsecas y su potencial subyacente.*

El contexto histórico (por ejemplo, el colonialismo) y la “geografía” de las remesas representan elementos adicionales desde el punto de vista analítico y normativo. Hay varias razones que explican por qué es necesario tomar estos elementos en cuenta. En primer lugar, la proximidad geográfica y cultural es uno de los determinantes clave de los costos de la migración, lo cual, a su vez, afecta la cantidad de migrantes de un país a otro. En consecuencia, los factores de proximidad, sumados a las diferencias en el desarrollo económico y las condiciones del mercado laboral en los países de origen y destino, contribuyen a determinar el volumen de los flujos bilaterales de remesas. En segundo lugar, en el contexto de los PMA, los factores de proximidad influyen, aparentemente, en el costo de las remesas, y posiblemente también en la selección del cauce para enviar dinero al país de origen, lo cual afecta, en definitiva, el monto de divisa extranjera disponible para la economía receptora. En tercer lugar, es posible que los movimientos del tipo de cambio bilateral, que dependen de las características precisas de las remesas, con origen o destino en cualquier país, también determinen las variaciones en la recepción de remesas. De igual manera, la distribución geográfica de las remesas también puede afectar su resistencia a las crisis idiosincrásicas, en la medida en que no

estén estrechamente correlacionados los ciclos comerciales del país de origen con los de destino<sup>9</sup>. Esto pone de relieve la importancia de comprender cuáles son las características de las remesas dirigidas a cualquier país (a la luz de los factores geográficos y culturales), como así también la composición en términos de la moneda.

Los flujos de remesas Sur-Sur son especialmente importantes para los PMA, teniendo en cuenta que la mayoría de los migrantes de esos países migran a otros países en desarrollo, con frecuencia vecinos (Ratha y Shaw, 2007). Aunque, por lo general, los trabajadores que emigran hacia economías desarrolladas están en condiciones de remitir sumas mayores de dinero, en 2010 se calculó que dos tercios de las remesas a los PMA se originaron en otros países del Sur (UNCTAD, 2011a). Se puede decir que la prominencia de las remesas Sur-Sur podría ser incluso superior a lo que sugieren los cálculos precedentes, pues es de esperar que los cauces tipo *hawala* prevalezcan entre los países con sistemas financieros menos desarrollados.

Los envíos de remesas Sur-Sur son particularmente considerables en el caso de los grandes PMA receptores. Siete de los diez corredores de remesas más importantes (o 12 de los 20 más importantes) hacia los PMA son corredores Sur-Sur. Entre estos se incluyen varios que vinculan a países del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) y la India con grandes receptores como Bangladesh, Nepal, el Sudán y el Yemen, además de algunos corredores intraafricanos a Lesotho y Uganda. Asimismo, los corredores que conectan países de destino del mundo desarrollado (principalmente el Reino Unido, los Estados Unidos o Francia) con grandes PMA receptores también ocupan un lugar destacado en la lista de los corredores con mayor producción de remesas.

Hay corredores de remesas con características distintivas a nivel regional y subregional, tal como se documenta en el gráfico 21 y el cuadro 7<sup>10</sup>. La importancia de los flujos de remesas entre países vecinos se manifiesta en el caso de los PMA de África, que envían sumas de dinero relativamente grandes desde “polos” subregionales como Kenya y Uganda en el África Oriental, Nigeria y Côte d’Ivoire en el África Occidental, y Sudáfrica. El peso que tienen los corredores que vinculan la Arabia Saudita con el Sudán, e Israel con Etiopía, es una excepción al modelo africano subsahariano anterior, pero aquí también intervienen factores de proximidad histórica y cultural que los impulsan. En términos generales, entre otros corredores destacados en el África Subsahariana, cabe mencionar los que vinculan los PMA de África con las economías desarrolladas, con las cuales conservan vínculos históricos y culturales. Precisamente este es el caso de los corredores que no solo vinculan Francia, el Reino Unido y otros países europeos con sus ex colonias, sino también los Estados Unidos con países tales como Liberia y Sierra Leona.

En cambio, en el caso de los PMA asiáticos, la India y los países del CCG son, por gran diferencia, las mayores fuentes de remesas, en tanto que los fondos enviados desde economías desarrolladas representan solo aproximadamente el 30% del total. Esto se aplica especialmente a Bangladesh, Nepal y el Yemen, aunque también son importantes los corredores que vinculan el Reino Unido con sus ex colonias (cuadro 7). Por otra parte, en el caso de los PMA pequeños receptores del sudeste asiático, una gran porción de las remesas se origina en los Estados Unidos (y, en menor medida, en Francia), pero los montos enviados son insignificantes en comparación con los que reciben otros PMA asiáticos. Por último, a diferencia de otras regiones de PMA, la mayor parte de las remesas que se reciben en las Islas del Pacífico y Haití provienen de los países desarrollados. En ese sentido y en términos generales, los Estados Unidos son la fuente principal de remesas, seguidos por Australia y Nueva Zelanda, para las Islas del Pacífico, mientras que la República Dominicana y Canadá lo son para Haití.

---

*Desde el punto de vista analítico y normativo, es importante comprender las características de las remesas que se envían a un país (a la luz de los factores geográficos y culturales), como así también la composición de su moneda.*

---



---

*Aunque, por lo general, los trabajadores que emigran hacia economías desarrolladas están en condiciones de remitir sumas mayores de dinero, en 2010 se calculó que dos tercios de las remesas dirigidas a los PMA se originaron en otros países del Sur.*

---



---

*Hay corredores de remesas con características distintivas a nivel regional y subregional.*

---



---

*En el caso de los PMA de África, se envían sumas de dinero relativamente grandes desde “polos” subregionales como Kenya y Uganda en el África Oriental, Nigeria y Côte d’Ivoire en el África Occidental, y Sudáfrica.*

---

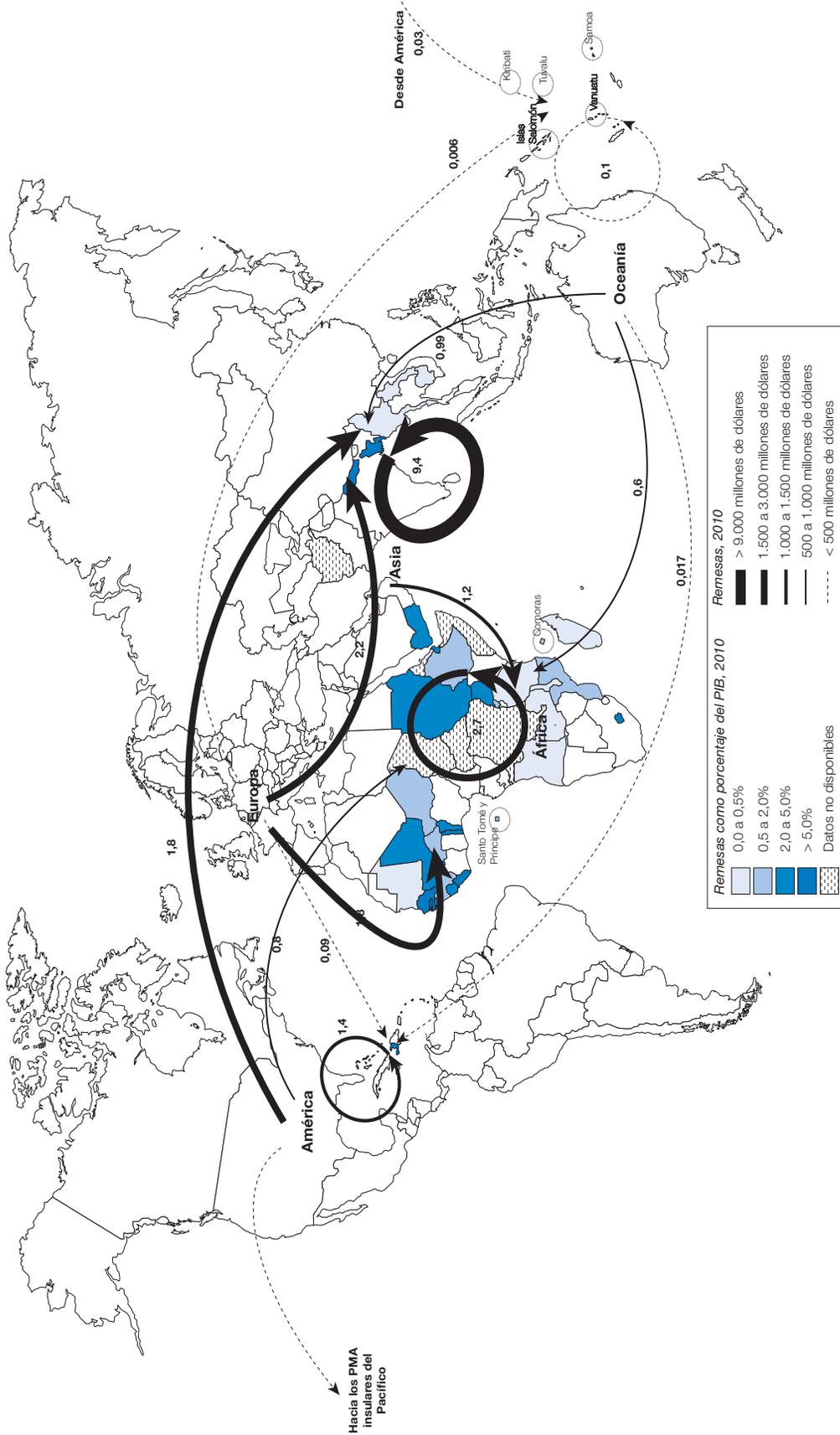


---

*En el caso de los PMA asiáticos, la India y los países del CCG son, por gran diferencia, las mayores fuentes de remesas, en tanto que los fondos enviados desde economías desarrolladas representan solo aproximadamente el 30% del total.*

---

Gráfico 21. Principales flujos de remesas hacia los PMA, por región, 2010



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, basados en la serie de datos del Banco Mundial, Estimaciones de remesas bilaterales 2010, utilizando población migrante, ingresos en el país de destino y origen; <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTDECPROSPECTS/0,,contentMDK:22803131~pagePK:64165401~pagePK:64165026~theSitePK:476883,00.html>.

Cuadro 7. Corredores de remesas más destacados por PMA receptor

País receptor	Corredor principal		Corredor secundario		Corredor terciario		Importancia acumulativa de los tres corredores principales por país receptor (en porcentaje)
	País emisor	Entradas de remesas en 2010 (en millones de dólares)	País emisor	Entradas de remesas en 2010 (en millones de dólares)	País emisor	Entradas de remesas en 2010 (en millones de dólares)	
Benin	Nigeria	87,4	Francia	28,4	Togo	24,0	59
Burkina Faso	Côte d'Ivoire	32,9	Italia	1,4	Francia	0,7	90
Burundi	Rep. Unida de Tanzania	0,8	Uganda	0,5	Bélgica	0,3	49
Comoras	Francia	9,9	Madagascar	0,5	Egipto	0,2	96
Djibouti	Francia	18,1	Etiopía	3,3	Canadá	1,7	82
Etiopía	Estados Unidos	148,3	Israel	64,8	Sudán	26,0	62
Gambia	España	20,3	Estados Unidos	10,7	Reino Unido	6,2	61
Guinea	Francia	11,6	Côte d'Ivoire	11,3	Senegal	6,7	45
Guinea-Bissau	Portugal	11,1	Francia	4,9	España	3,5	72
Lesotho	Sudáfrica	457,0	Mozambique	19,2	Estados Unidos	1,6	95
Liberia	Estados Unidos	32,3	Guinea	7,8	Côte d'Ivoire	4,2	77
Madagascar	Francia	8,0	Canadá	0,3	Bélgica	0,2	85
Malawi	Reino Unido	0,3	Zimbabwe	0,2	Sudáfrica	0,1	69
Malí	Côte d'Ivoire	121,0	Francia	91,1	Nigeria	37,3	65
Mauritania	Francia	0,5	España	0,3	Senegal	0,3	60
Mozambique	Sudáfrica	51,9	Portugal	24,7	Malawi	7,8	72
Níger	Nigeria	14,6	Côte d'Ivoire	13,8	Benin	11,8	58
Rwanda	Uganda	25,1	Bélgica	15,3	Rep. Unida de Tanzania	10,2	56
Santo Tomé y Príncipe	Portugal	1,2	Angola	0,4	Cabo Verde	0,1	92
Senegal	Francia	309,8	Italia	248,1	Gambia	152,4	61
Sierra Leona	Reino Unido	11,1	Estados Unidos	10,2	Guinea	9,1	63
Sudán	Arabia Saudita	1 025,5	Uganda	407,1	Estados Unidos	270,6	54
Togo	Francia	61,2	Nigeria	54,3	Alemania	49,6	55
Uganda	Kenya	326,2	Reino Unido	176,4	Estados Unidos	87,4	76
Rep. Unida de Tanzania	Reino Unido	4,5	Canadá	3,2	Kenya	2,5	58
Zambia	Reino Unido	23,4	Rep. Unida de Tanzania	9,0	Estados Unidos	6,5	55
Haití	Estados Unidos	1 055,0	Rep. Dominicana	178,9	Canadá	129,7	91
Bangladesh	India	3 768,9	Arabia Saudita	1 249,2	Reino Unido	1 113,9	55
Camboya	Estados Unidos	179,5	Francia	80,2	Australia	36,0	81
Rep. Dem. Popular Lao	Estados Unidos	0,6	Francia	0,2	Tailandia	0,1	87
Myanmar	Tailandia	55,6	Estados Unidos	48,6	Australia	11,9	75
Nepal	Qatar	1 125,2	India	960,9	Estados Unidos	428,4	72
Yemen	Arabia Saudita	1 039,4	Estados Unidos	134,8	Emiratos Árabes Unidos	122,0	88
Kiribati	Estados Unidos	2,4	Alemania	2,0	Nueva Zelandia	1,3	65
Samoa	Nueva Zelandia	65,8	Estados Unidos	31,4	Australia	26,6	87
Islas Salomón	Australia	1,5	Nueva Caledonia	0,4	Nueva Zelandia	0,3	80
Vanuatu	Australia	2,9	Francia	1,4	Nueva Caledonia	0,7	72

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, a partir del conjunto de datos del Desarrollo Mundial "Bilateral remittance 2010 estimates using migrant stocks, destination and source country incomes"; <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTDECPROSPECTS/0,,contentMDK:22803131~pagePK:64165401~piPK:64165026~theSitePK:476883,00.html>.

## C. El efecto de las remesas en el desarrollo

La información presentada en las secciones A y B da cuenta del creciente valor de las remesas para los PMA y de su importancia como fuente de financiación externa. Dada su magnitud, es probable que las remesas afecten no solo a los hogares receptores sino también ciertas variables macroeconómicas, que abarcan desde inversiones, oferta de mano de obra y tipos de cambio reales hasta la solvencia potencial de un país, etc. A su vez, la superposición de efectos pone en marcha complejos procesos de ajuste cuyos resultados finales, por lo general, dependen de las condiciones de cada país.

*La mayor parte de las remesas que se reciben en las Islas del Pacífico y Haití provienen de los países desarrollados.*

En esta sección se examinan los datos disponibles sobre el efecto de las remesas en el desarrollo, con una distinción entre las esferas macroeconómica y microeconómica. Como lo observaron Chami y otros (2008), los estudios empíricos en este campo han ampliado el alcance de la investigación al perfeccionar las metodologías aplicadas y progresar desde los estudios de caso de países hacia análisis transversales y por datos de panel. La presente sección se centra solamente en las cuestiones que se consideran vitales en el contexto de los PMA. Con respecto a los efectos macroeconómicos, se abordarán cuatro preguntas importantes:

---

*Un conjunto importante de investigaciones documentan el efecto positivo de las remesas en los hogares, tanto para la reducción de la pobreza como en su condición de estrategias de mitigación del riesgo para diversificar las fuentes de ingresos.*

---

1. ¿Tienen las remesas un efecto en el crecimiento económico?
2. ¿En qué medida amortiguan las remesas la fluctuación del PIB y la volatilidad de las cuentas corrientes?
3. ¿Repercuten las remesas en la solvencia del país receptor?
4. ¿Hay algún riesgo de que las remesas impulsen aumentos del tipo de cambio real o burbujas inmobiliarias en los países receptores?

En cuanto a los efectos microeconómicos, el análisis estará centrado en el efecto de las remesas en la reducción de la pobreza y la diversificación de las fuentes de ingresos familiares, como así también en los diversos usos del ingreso generado por las remesas.

---

*No obstante, su repercusión en el desarrollo a nivel macroeconómico es mucho más difícil de probar.*

---

Un conjunto importante de investigaciones documentan el efecto positivo de las remesas en los hogares, tanto para la reducción de la pobreza como en su condición de estrategias de mitigación del riesgo para diversificar las fuentes de ingresos. No obstante, su repercusión en el desarrollo a nivel macroeconómico es mucho más difícil de probar. Las remesas pueden contribuir al crecimiento económico y al desarrollo de las capacidades productivas por dos medios: la inversión en capital humano y físico, y el fomento de la profundización financiera. Sin embargo, la realización de este potencial depende del marco institucional y de políticas que establezcan los países receptores. En este sentido, si bien los PMA que disponen de escaso capital tienen mucho que ganar con el posible efecto de las remesas en el desarrollo, sus deficiencias estructurales dificultan más la movilización adecuada de estas fuentes de financiación externa hacia fines productivos.

## 1. CUESTIONES MACROECONÓMICAS

### a) ¿Tienen las remesas un efecto en el crecimiento económico?

---

*Las remesas de los trabajadores migrantes pueden contribuir al desarrollo de las capacidades productivas. Sin embargo, la realización de este potencial depende del marco institucional y de políticas que establezcan los países receptores.*

---

La relación entre las remesas y el crecimiento económico es compleja y presenta múltiples facetas, pues afectan la economía del país receptor a través de una serie de canales superpuestos. Las remesas representan una transferencia de un hogar a otro; por lo tanto, su recepción aumenta directamente el ingreso disponible de las familias beneficiarias, permitiéndoles así mejorar el nivel de vida. Estas familias impulsan, a la vez, una demanda agregada mediante el consumo o el gasto de inversión, donde el efecto multiplicador depende de la aplicación específica del ingreso producido por las remesas.

La migración y las remesas también afectan la oferta de mano de obra en forma directa o indirecta. Por un lado, la emigración reduce la oferta de mano de obra, lo cual puede aumentar la presión sobre los salarios del país de origen a corto plazo. Por otro lado, puede preverse que la recepción de remesas aumente el "salario de reserva", con lo cual se reduce el incentivo para trabajar de los miembros de la familia en el país de origen. Por ejemplo, Kim (2007) demostró que las remesas repercuten de manera negativa en el mercado laboral en Jamaica. Jadotte (2009) llegó a una conclusión similar en Haití, en relación con las horas trabajadas y la participación en el mercado laboral. Sin embargo,

los resultados de otros estudios empíricos contradicen estas afirmaciones. Ducanes y Abella (2008) demuestran que, entre las familias filipinas, las que tienen miembros migrantes en el exterior tienden a participar más en el mercado laboral, si se tiene en cuenta la población en edad laboral que concurre a la escuela. Cox-Edwards y Rodríguez-Oreggia (2009) también encuentran indicios limitados de los efectos de las remesas a largo plazo en la participación en la fuerza laboral en México<sup>11</sup>.

En términos generales, puede argumentarse que es probable que el menor incentivo para trabajar se agudice en las economías pequeñas que dependen de las remesas, especialmente ante la presencia de grandes diferenciales entre el salario local y el salario en los países de destino. Esto ocurre, en particular, en varios pequeños estados insulares en desarrollo ubicados a una corta distancia de economías mucho más desarrolladas<sup>12</sup>. De todas formas, esta inquietud es mucho menos grave en el contexto de los PMA, que se caracterizan por el subempleo y las actividades informales de bajo valor agregado, donde lo que escasea es el capital y no la mano de obra. De hecho, tanto Jadotte (2009) como Kim (2007) observan que el efecto negativo en la oferta de mano de obra es cuantitativamente pequeño y, por lo tanto, es improbable que sean significativos los efectos adversos en el resultado final.

A corto plazo (es decir, con capital fijo y productividad), es poco probable que la oferta agregada siga el ritmo de la expansión de la demanda agregada financiada por la entradas de remesas. En consecuencia, puede preverse que las grandes entradas de remesas empeoren la balanza comercial del país receptor. Es posible que los precios relativos de los bienes no comercializables tiendan a aumentar frente a los comercializables, impulsando así la valorización del tipo de cambio real, aun cuando las entradas de recursos financieros enviados por migrantes en el extranjero contribuyan a financiar el déficit comercial.

El que esta dinámica de alcance limitado pueda mejorar o sofocar el crecimiento del país receptor depende esencialmente del efecto de las remesas en la expansión de la capacidad productiva. Como aspecto negativo, el efecto desfavorable de las remesas en el mercado del trabajo puede reducir el crecimiento económico, sobre todo si se va instalando gradualmente una cultura de dependencia de las transferencias del extranjero. Además, si no se toman las medidas necesarias, la tendencia de las remesas a provocar aumentos en el tipo de cambio real puede dar lugar a los efectos del “síndrome holandés”, obstaculizando el tan necesario cambio estructural al mermar la competitividad de los sectores comerciables no tradicionales.

El aspecto positivo es que las remesas pueden contribuir al crecimiento económico y al desarrollo de las capacidades productivas por dos medios no excluyentes entre sí: la inversión y la profundización financiera. En efecto, las remesas pueden constituir una fuente muy necesaria de financiación exterior que podría acelerar el ritmo de acumulación del capital físico y humano (el “canal de inversión”). Además, las remesas tienden a aumentar la disponibilidad de fondos para el sistema financiero nacional, facilitando a los hogares receptores la posibilidad de exigir y obtener acceso a otros productos y servicios financieros a los que de lo contrario no accederían. Por otro lado, las remesas podrían mitigar los obstáculos financieros para los hogares receptores —sobre todo de las zonas rurales—, que están mal atendidos por los intermediarios financieros existentes.

El efecto general de las remesas en el crecimiento es ambiguo a nivel teórico; por lo tanto, el que los efectos positivos superen o no a los negativos es puramente una pregunta empírica. La respuesta a tal interrogante depende de un número de factores específicos de cada país, que abarcan desde el modelo de migración y sus consecuencias distributivas subyacentes hasta la calidad de sus instituciones y su desarrollo financiero. Casi todos los análisis econométricos

---

*La relación entre las remesas y el crecimiento económico es compleja y presenta múltiples facetas, pues afectan la economía del país receptor a través de una serie de canales superpuestos.*

---



---

*Como aspecto negativo, el efecto desfavorable de las remesas en el mercado del trabajo puede reducir el crecimiento económico, sobre todo si se va instalando gradualmente una cultura de dependencia de las transferencias del extranjero.*

---



---

*El aspecto positivo es que las remesas pueden contribuir al crecimiento económico y al desarrollo de las capacidades productivas por dos medios no excluyentes entre sí: la inversión y la profundización financiera.*

---

que estudian la relación entre las remesas y el crecimiento del PIB *per capita* se han basado en la estructura estándar de regresión del crecimiento, con variables de control adicionales que representan las remesas recibidas y otros determinantes verosímiles del crecimiento. Hasta la fecha, estas publicaciones de tipo empírico no solo han producido resultados dispares, sino que también han puesto de relieve algunos problemas metodológicos, que abarcan desde la medición y especificación hasta la relación causal inversa y la heterogeneidad inobservable<sup>13</sup>.

---

*Los análisis econométricos que estudian la relación entre las remesas y el crecimiento del PIB per capita han producido resultados dispares.*

---

Por un lado, ciertos estudios transversales documentan un efecto adverso de las remesas de los trabajadores sobre el crecimiento económico, que puede atribuirse a la reducción de los esfuerzos laborales (Chami y otros, 2005, 2008) o al deterioro de la calidad de las instituciones (Abdih y otros, 2012). En la misma línea, Acosta y otros (2009) desarrollan un modelo bisectorial de equilibrio general dinámico y estocástico, basado en la economía salvadoreña, mediante el cual confirman que las remesas dificultan el crecimiento por la caída de la oferta de mano de obra y el aumento en la demanda del consumo inclinada hacia los bienes no comercializables, como sucede con el “síndrome holandés”.

---

*Aparentemente, las remesas sustentan el crecimiento al aliviar las restricciones de crédito y liquidez en los países con un escaso desarrollo del sector financiero.*

---

Sin embargo, dichas afirmaciones contradicen otra investigación empírica, que de hecho no detecta ninguna relación estadísticamente sólida entre las remesas y el crecimiento (FMI, 2005; Pradhan y otros, 2008; Giuliano y Ruiz-Arranz, 2009)<sup>14</sup>. Contrariamente a ello, otros estudios —particularmente aquellos con fuerte énfasis en la dimensión del tiempo, tales como los datos de panel dinámicos— documentan una influencia positiva y estadísticamente significativa de las remesas en el crecimiento del PIB *per capita* (Glytsos, 2005; Acosta y otros, 2008; Catrinescu y otros, 2009; Mundaca, 2009; Ziesemer, 2009, 2012).

Con una perspectiva similar, pero con una estructura totalmente diferente —un modelo macroeconómico keynesiano centrado en cinco países mediterráneos (Egipto, Jordania, Grecia, Marruecos y Portugal)—, Glytsos (2005) obtiene un efecto positivo de las remesas en el crecimiento económico, con multiplicadores promedio en la inversión y los ingresos de 2,3 y 0,6 respectivamente<sup>15</sup>.

---

*Las remesas fomentan directamente la profundización financiera, en especial cuando se transfieren a través de instituciones financieras formales, al estimular la demanda de nuevos productos y servicios.*

---

Con respecto al “canal de profundización financiera”, la influencia de las remesas parece tener un doble aspecto. En primer lugar, aparentemente, las remesas sustentan el crecimiento al aliviar las restricciones de crédito y liquidez en los países con un escaso desarrollo del sector financiero; de esa manera, “sustituyen” el desarrollo financiero. En coincidencia con esta postura, aquellos estudios que a la regresión estándar del crecimiento le suman tanto una variable de remesas como una interacción de dicha variable con un equivalente de desarrollo financiero hallaron un coeficiente muy positivo para el primer factor y un coeficiente muy negativo para el segundo (Banco Mundial, 2008; Giuliano y Ruiz-Arranz, 2009)<sup>16</sup>. En segundo lugar, las remesas fomentan directamente la profundización financiera, en especial cuando se transfieren a través de instituciones financieras formales, al estimular la demanda de nuevos productos y servicios. Aggarwal y otros (2006) documentan dicho efecto muy positivo de las remesas en un panel de 99 países, incluso después de tomar en cuenta otros factores que influyen en el desarrollo financiero, e independientemente de que el desarrollo financiero se mida en términos de la relación de los depósitos o el crédito en el PIB. Diversos estudios econométricos enfocados en países latinoamericanos y caribeños llegan a la misma conclusión: las remesas están fuertemente vinculadas a una mayor amplitud y profundidad bancaria, promoviendo el aumento de la cantidad de sucursales y cuentas *per capita*, y de la relación entre los depósitos y el producto interno bruto (Banco Mundial, 2008; Anzoategui y otros, 2011; Demirgüç-Kunt y otros, 2011)<sup>17</sup>. En el contexto africano, dichas conclusiones se corroboran mediante el análisis de varias encuestas de hogares, las cuales demuestran la manera en que, para un

quintil específico de ingresos, las probabilidades de tener una cuenta bancaria son considerablemente mayores para las familias que reciben remesas (Banco Mundial, 2011a).

Aunque los trabajos sobre el tema no han llegado todavía a una conclusión clara sobre el efecto último de las remesas en el crecimiento económico, parece haber acuerdo general en que unas políticas complementarias y unas instituciones sólidas contribuyen en gran medida a realzar el impacto de las remesas en el desarrollo (Banco Mundial, 2008; Pradhan y otros, 2008; Catrinescu y otros, 2009). De ordinario, los gobiernos tienen poco margen para asignar directamente los ingresos derivados de las remesas, ya que la fiscalidad y las prescripciones obligatorias en materia de remesas no han sido nunca muy eficaces y, en la mayoría de los casos, no han hecho más que incitar a los migrantes a enviar sus remesas por cauces informales (Lucas, 2008). Debido al carácter inherentemente privado de los envíos de remesas, la movilización efectiva de las remesas con fines productivos depende de una serie de mejoras institucionales y de políticas, destinadas a reforzar tanto el “canal de inversión” como el impacto de las remesas en la profundización financiera. Ello podría entrañar varias intervenciones de política, desde políticas macroeconómicas y regionales de desarrollo orientadas a aumentar la inversión privada hasta reformas financieras y normativas adecuadas, diseñadas para reducir los costos de transacción y fomentar una mayor inclusión financiera y el acceso de las pymes al crédito.

En general, hay cierta posibilidad de que las remesas estimulen la acumulación de capital tanto físico como humano, y también el desarrollo financiero; tanto más cuando una gran parte de los ingresos derivados de las remesas van destinados a hogares pobres y a hogares que de lo contrario tendrían poco acceso al crédito. En este sentido, los PMA que disponen de escaso capital tienen mucho que ganar del impacto potencial de las remesas en el desarrollo. Sin embargo, las deficiencias estructurales de los PMA dificultan más la movilización adecuada de estas fuentes de financiación externa con fines productivos. Así pues, es esencial concebir estrategias y marcos de política adecuados a fin de utilizar las remesas para el desarrollo económico.

#### ***b) ¿En qué medida amortiguan las remesas la fluctuación del PIB y la volatilidad de las cuentas corrientes?***

Es verdad que los envíos de remesas tienden a relacionarse con el rendimiento macroeconómico de los países emisores y, por lo tanto, podrían transmitir parcialmente las fluctuaciones macroeconómicas de los países emisores a los receptores<sup>18</sup>. No obstante, a menos que se alcance una gran sincronidad entre los ciclos comerciales de ambos grupos de países, es de esperar que las remesas cumplan una función de alguna manera estabilizadora. Además, las remesas tienden a tener más resistencia frente a las crisis que otras fuentes de divisas por varias razones, tal como se confirmó tras la recesión mundial de 2009 (véase el recuadro 3). En primer lugar, dado que el envío de remesas proviene de un flujo de migrantes acumulado a través del tiempo y no solo de los migrantes nuevos de años recientes, tiende a ser más persistente. En segundo lugar, debido a que las remesas suelen representar una pequeña porción del ingreso del migrante, este suele compensar una caída temporal en sus ingresos reduciendo otros gastos, pero sin interrumpir el envío de dinero a su familia. En tercer lugar, el endurecimiento de los controles fronterizos y el temor al desempleo en el país de origen pueden incentivar al migrante a permanecer por más tiempo en el extranjero (es decir, a prolongar la duración de su migración), y así a continuar enviando dinero a su país. Por último, es probable que los migrantes que retornan lleven consigo ahorros acumulados, que se contabilizan como remesas<sup>19</sup>.

---

*Parece haber acuerdo general en que unas políticas complementarias y unas instituciones sólidas contribuyen en gran medida a realzar el impacto de las remesas en el desarrollo.*

---



---

*Los PMA que disponen de escaso capital tienen mucho que ganar del impacto potencial de las remesas en el desarrollo. Sin embargo, sus deficiencias estructurales dificultan más la movilización adecuada de estas fuentes de financiación externa con fines productivos.*

---



---

*Las remesas tienden a tener más resistencia frente a las crisis que otras fuentes de divisas.*

---

Es igualmente importante señalar que, a diferencia de las fuentes de flujos de capital impulsadas solo por la inversión, las remesas conllevan un componente altruista o de protección y, por lo tanto, pueden tener un efecto estabilizador en las economías receptoras. Por ejemplo, las entradas de remesas aumentaron durante el llamado “efecto tequila” en México en el período 1994-1995, y durante la crisis asiática de 1997 en Corea y Filipinas; además, se ha observado que tienden a aumentar en respuesta a los desastres naturales y los conflictos políticos, en países con una población de emigrantes mayor en proporción a la población del país de origen (Mohapatra y otros, 2009). Por ejemplo, en Haití, la entrada de remesas aumentó en más de 100 millones de dólares en un año en el bienio posterior al devastador terremoto de enero de 2010; la cifra corresponde a una tasa de crecimiento anual promedio del 8%<sup>20</sup>. Análogamente, en los países del África Occidental, las remesas parecen cumplir un papel significativo en la amortiguación de las fluctuaciones del PIB inducidas por las variaciones climáticas (Couharde, Davis y Generoso, 2011).

---

*Varios estudios han demostrado que el aumento de la proporción de la remesas en el PIB tiende a reducir la volatilidad de su crecimiento, incluso después de tener en cuenta otros posibles factores determinantes de dicha volatilidad.*

---

Varios estudios que cubren grandes muestreos de países y se basan en diversas estrategias de cálculo (que abarcan desde variables instrumentales hasta el método generalizado de momentos) han demostrado que el aumento de la proporción de la remesas en el PIB tiende a reducir la volatilidad de su crecimiento, incluso después de tener en cuenta otros posibles factores determinantes de dicha volatilidad en el crecimiento del PIB (FMI, 2005; Bugamelli y Paternò, 2008; Chami y otros, 2010). Esta conclusión pone de relieve otro posible canal a través del cual las remesas pueden sustentar el progreso económico en los países receptores, al reducir la volatilidad del crecimiento, que es en sí misma perjudicial para el crecimiento económico; por otro lado, estas características pueden ser especialmente pertinentes en el contexto de los PMA, ya que una clara característica tradicional de esas economías son las aceleraciones del crecimiento relativamente recurrentes, pero también los colapsos del crecimiento casi igualmente frecuentes (UNCTAD, 2010a).

Desde una perspectiva macroeconómica, cabe destacar la relativa estabilidad de las remesas en comparación con otras fuentes de financiación externa. Como se ilustra en el gráfico 22, durante el período 1980-2010, las entradas de remesas en los PMA mostraron la inestabilidad más baja, medida por la desviación típica de la relación entre la entrada pertinente y el PIB<sup>21</sup>. Entre las fuentes de divisas disponibles para los países más pobres del mundo, la volatilidad de los desembolsos netos de la AOD prácticamente se duplicó, en tanto que la IED y los ingresos de exportación mostraron una mayor inestabilidad con el tiempo. Asimismo, durante el mismo período, las remesas parecieron caracterizarse por un impulso procíclico considerablemente más bajo que el de otros tipos de flujo, en particular la asistencia y las IED<sup>22</sup>.

---

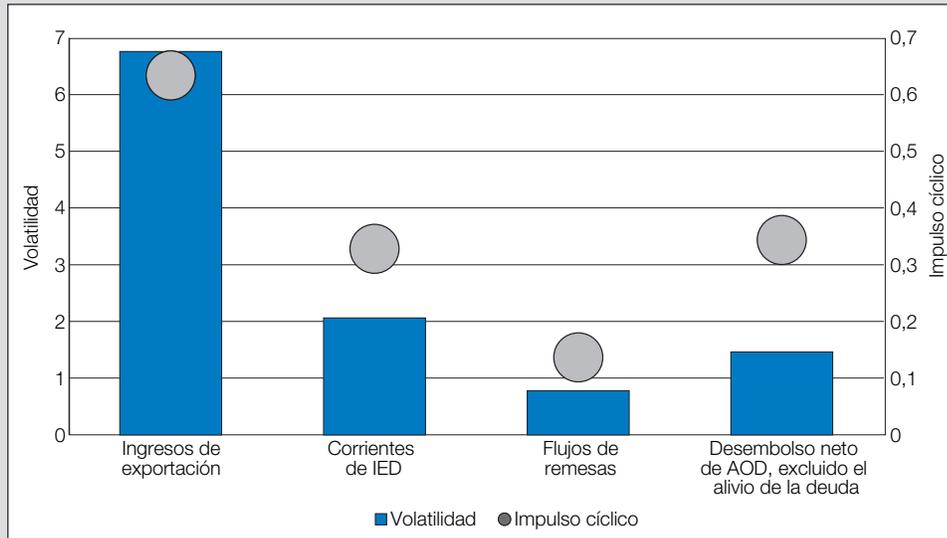
*La relativa estabilidad y el menor impulso cíclico de las remesas en comparación con otras entradas pueden tener consecuencias beneficiosas para las cuentas externas del país receptor.*

---

Esta relativa estabilidad y el menor impulso cíclico de las remesas en comparación con otras entradas pueden tener consecuencias beneficiosas para las cuentas externas del país receptor. Una comparación del efecto estabilizador de la asistencia y las remesas en 82 países en desarrollo (entre los que se incluyen 26 PMA) durante el período 1980-1995 revela que las remesas, al igual que la asistencia, se comportan de una manera un tanto acíclica con respecto a las exportaciones (Guillaumont y Le Goff, 2011). Sin embargo, ya que, en promedio, las remesas son menos volátiles que la asistencia, y la asistencia es menos volátil que las exportaciones, ambos flujos tienden a amortiguar la inestabilidad de los ingresos de exportación en casi todos los países (*ibid.*)<sup>23</sup>.

En el contexto de los PMA, cuyas estructuras de exportación se concentran en una estrecha gama de productos, el efecto estabilizador de la AOD y las remesas puede ser importante para reducir los efectos adversos de las perturbaciones de las relaciones de intercambio. Las remesas, especialmente

Gráfico 22. Volatilidad e impulso cíclico de los flujos de divisas hacia los PMA, 1980-2010



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, a partir de las bases de datos en línea UNCTADstat, *Indicadores del Desarrollo Mundial* y OCDE-DAC.

Nota: Consúltese la definición de volatilidad e impulso cíclico en el texto principal.

cuando son superiores al 3% del PIB, también parecen reducir la probabilidad de que se produzcan bruscos cambios de tendencia en las cuentas corrientes al reducir la sensibilidad a una caída en las reservas internacionales (Bugamelli y Paternò, 2009).

### c) ¿Repercuten las remesas en la solvencia del país receptor?

Al aumentar el nivel y la estabilidad de los ingresos de divisas, las remesas contribuyen a mejorar la solvencia del país receptor, reforzando su capacidad de pago de la deuda externa, por lo menos en la medida en que circulen por cauces financieros formales. En el gráfico 23, se ilustra esta situación y se compara la proporción entre el servicio de la deuda y los ingresos por exportaciones (un indicador estándar de la sostenibilidad de la deuda), con las remesas y sin ellas. En todos los PMA, la inclusión de las remesas disminuye el indicador de la carga de la deuda en aproximadamente un punto porcentual como promedio. El beneficio es considerablemente mayor para algunos PMA de las islas del Pacífico y otros receptores tradicionales.

Al reconocer la creciente importancia de las remesas para los países de bajos ingresos, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional han progresado gradualmente hacia una revisión del marco de sostenibilidad de la deuda, a fin de contabilizar el efecto de las remesas en la capacidad de pago de la deuda, como así también en la probabilidad de morosidad (FMI y Banco Mundial, 2009 y 2012). La plena puesta en marcha de dicha revisión se ve obstaculizada por la calidad deficiente de los datos de las remesas, como resultado de lo cual solamente ocho países pudieron hacer evaluar su riesgo de sobreendeudamiento a la luz de las remesas en el bienio 2010-2011 (FMI y Banco Mundial, 2012).

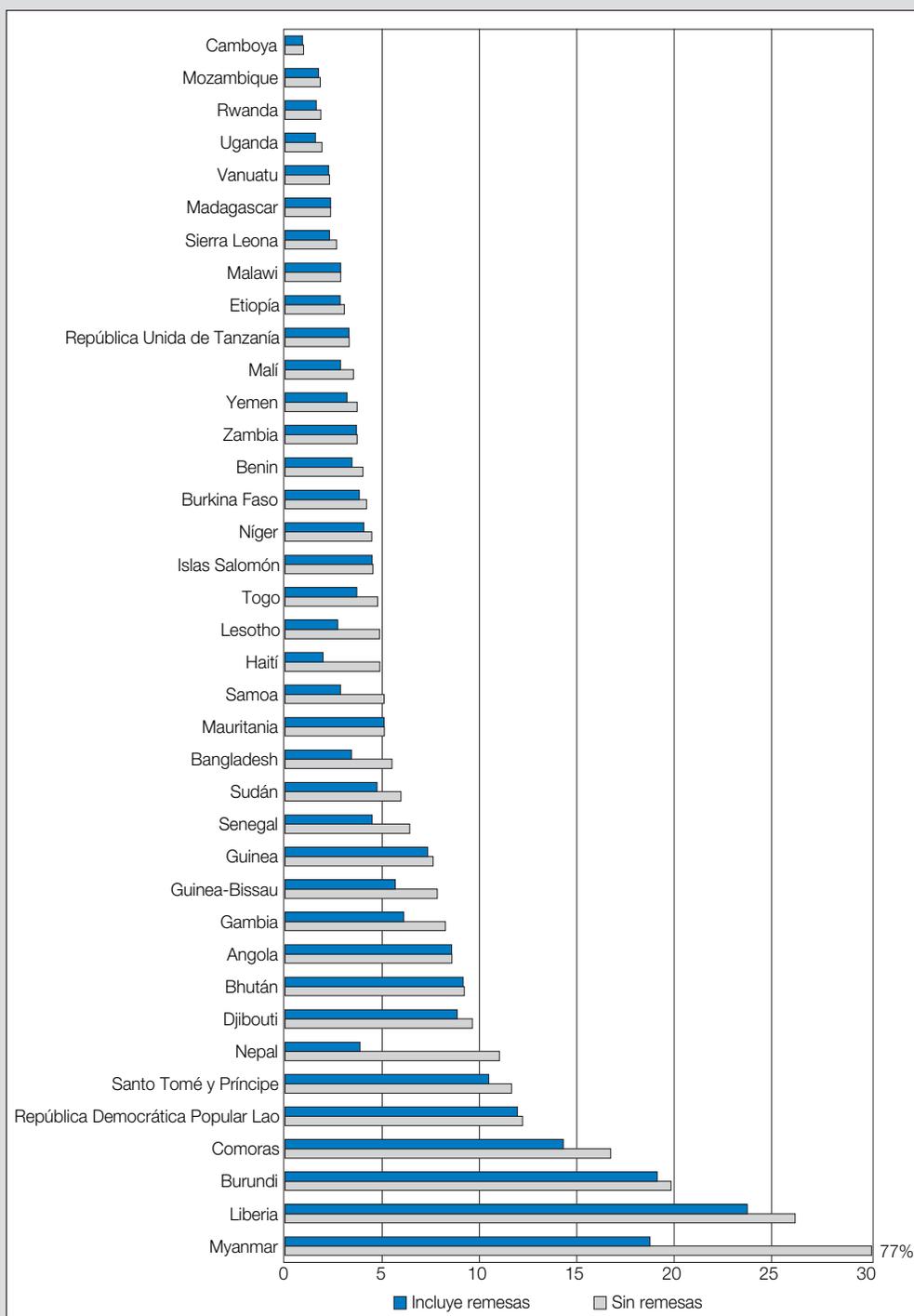
Dada la relativa estabilidad de las remesas y las consecuencias subyacentes para la solvencia de un país, se podría aumentar su efecto en el desarrollo mediante un mecanismo que permitiera usarlas como garantía en operaciones de titulación o de préstamos sindicados a largo plazo. De esta forma, se

---

*Al aumentar el nivel y la estabilidad de divisas, las remesas contribuyen a mejorar la solvencia del país receptor, reforzando su capacidad de pago de la deuda externa.*

---

**Gráfico 23. Servicios de la deuda como porcentaje de las exportaciones de los PMA, 2009**  
(Con y sin remesas, en porcentaje)



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, a partir de las bases de datos en línea UNCTADstat, *Indicadores del Desarrollo Mundial* y OCDE-DAC.

reducirían los costos (a menudo prohibitivos) que afrontan los PMA en los mercados internacionales de capitales, posiblemente ampliando así su acceso a la financiación para el desarrollo a largo plazo. Esta opción de política se examina en mayor detalle en el capítulo 5, que también hace hincapié en las posibles sinergias entre esta medida y otras reformas institucionales y normativas orientadas a fortalecer los mercados de capitales internos.

*d) ¿Hay algún riesgo de que las remesas impulsen aumentos en el tipo de cambio real o burbujas inmobiliarias en los países receptores?*

Los grandes receptores de remesas deben ser conscientes del riesgo de que estas ejerzan presión en el sector de los bienes no comercializables, como sucede con otros tipos de grandes ingresos de divisas. Debido a que una porción considerable de los ingresos derivados de las remesas suele destinarse a viviendas, ya sea para mejorar la calidad de vida o como estrategia de ahorro deliberado, dicha situación podría impulsar las burbujas inmobiliarias, particularmente en las grandes ciudades, donde la propiedad constituye una de las clases de activos predilectas. Por ejemplo, varios profesionales han observado que las transferencias provenientes de personas que emigraron al extranjero, junto con otros factores como el rápido crecimiento económico y la ampliación de la clase media, han impulsado los mercados inmobiliarios durante los últimos años en diversos países en desarrollo, como Filipinas, Ghana o Nepal (Buckley y Mathema, 2007, y Chow, 2011). Sin embargo, este problema se atenúa en parte en casi todos los PMA, en especial en el África Subsahariana, donde la gran mayoría de la población vive en áreas rurales y muchos receptores de remesas son pobladores rurales.

Las grandes entradas de remesas también pueden asociarse con el aumento del tipo de cambio, lo cual ahoga la competitividad interna y obstruye el crecimiento económico (es decir, el llamado “síndrome holandés”). El riesgo parece agudizarse en las economías latinoamericanas y caribeñas, donde —según Amuedo-Dorantes y Pozo, 2004— la duplicación de las remesas de trabajadores podría producir un aumento del tipo de cambio real de aproximadamente el 22%<sup>24</sup>. No obstante, no hay datos suficientes que permitan corroborar tal efecto en muestreos más amplios de países en desarrollo o en el contexto del África Subsahariana (Rajan y Subramanian, 2005; Banco Mundial, 2011a).

La posibilidad de una valoración del tipo de cambio real puede ser menos preocupante en la mayoría de los PMA. El gráfico 24 se centra en los seis PMA más dependientes de las remesas, es decir, aquellos donde las remesas representan el porcentaje más alto en relación con el PIB, y muestra que solamente en el caso de Haití —y de Samoa en mucho menor medida— el aumento de las remesas estaba asociado con una valoración distinguible del tipo de cambio real. Por otra parte, en el Senegal y Bangladesh, el auge de entradas de remesas no parece haber tenido un efecto similar, e incluso en Nepal —que registró un incremento del PIB del 5% al 20% en el lapso de una década— el tipo de cambio real se valorizó solo en forma marginal.

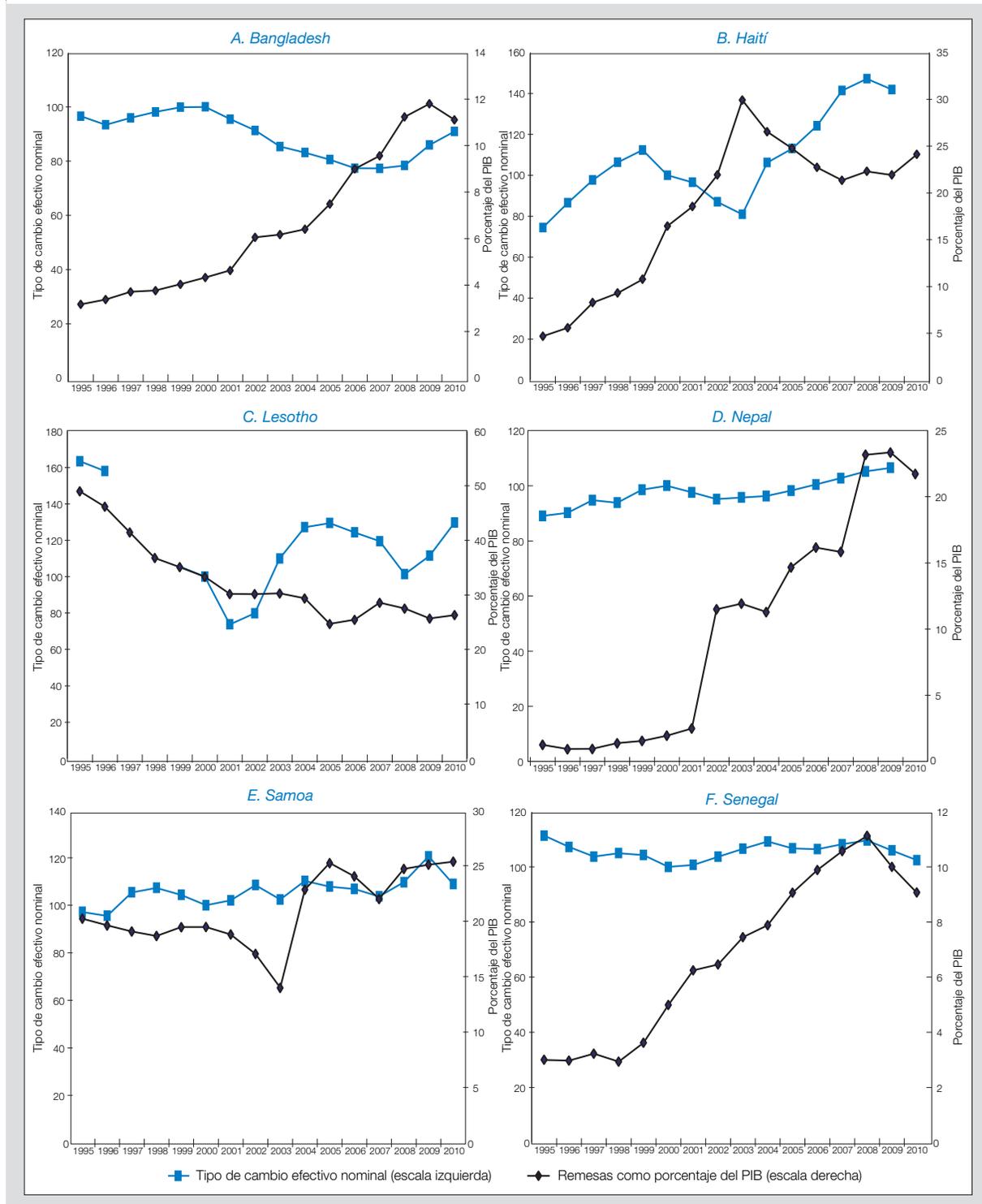
Naturalmente, esto no significa que los PMA deban contentarse con las circunstancias y desestimar las consecuencias adversas que podrían tener las remesas y otros ingresos de divisas en la competitividad interna. En particular, cuando el entorno macroeconómico general desalienta la canalización de los ingresos por remesas hacia las inversiones, el impulso sobre el ingreso disponible y la demanda agregada puede entrar en conflicto con estrangulamientos persistentes en la oferta. En definitiva, esto puede socavar la competitividad interna y requerir ciertas intervenciones proactivas con políticas monetarias y cambiarias para restaurar las condiciones macroeconómicas que fomentan el crecimiento y la diversificación económica. En todo caso, mientras los PMA apliquen políticas fiscales y cambiarias sostenidas orientadas a aumentar la inversión privada con la profundización financiera, es probable que los efectos positivos de las crecientes entradas de remesas compensen las valoraciones moderadas que, por lo general, se registran en el contexto de los PMA.

---

*Sin embargo, los grandes receptores de remesas deben ser conscientes del riesgo de que estas ejerzan presión en el sector de los bienes no comercializables, como sucede con otros tipos de grandes ingresos de divisas.*

---

**Gráfico 24. Tipo de cambio efectivo nominal, PMA seleccionados, 1995-2010**  
(Tipo de cambio efectivo nominal = 100 en 2000)



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, a partir de la base de datos UNCTADstat.

## 2. CUESTIONES MICROECONÓMICAS

En un país en desarrollo tipo, las remesas representan aproximadamente del 30% al 40% del ingreso de una familia receptora. Por ende, las remesas contribuyen a reducir la pobreza, en tanto que aumentan los ahorros y las inversiones de la familia, y en particular permiten un mejor acceso a la salud

y la educación. Diversos estudios empíricos —a nivel de país o de una amplia gama de economías— demuestran, por lo general, que las remesas reducen las mediciones tradicionales de la pobreza (Adams, 2011; Banco Mundial, 2011a). Un estudio transversal que se cita con frecuencia y se basa en las encuestas de hogares en 71 países en desarrollo demuestra que tanto la migración internacional como las remesas internacionales tienen un efecto estadístico considerable en la reducción de la pobreza, medida a través del recuento *per capita* o de la brecha de pobreza (Adams y Page, 2005). Mediante variables instrumentales para controlar la relación causal inversa, los autores han determinado que, en promedio, un aumento del 10% en las remesas internacionales *per capita* produce una reducción del 3,5% en la proporción de personas que viven por debajo de la línea de pobreza, y una reducción del 3,9% en la brecha de pobreza. Dichas conclusiones han quedado confirmadas por otro estudio realizado en diez países latinoamericanos, que utilizó un modelo Heckman de dos etapas para controlar el sesgo de selección, y demostró que las remesas internacionales tienen un efecto positivo y estadísticamente significativo en la reducción de la pobreza. De manera similar, Anyanwu y Erhijakpor realizaron en 2010 un estudio que abarcó una muestra de 33 países africanos durante el período 1990-2005, y comprobó que el aumento del 10% de la proporción de las remesas internacionales declaradas en el PIB se refleja en una disminución del 2,9% en la porción de personas que viven en la pobreza, y que también se registran disminuciones similares en cuanto a la profundidad y la gravedad de la pobreza. Asimismo, las remesas (sean nacionales o internacionales) parecen contribuir a los ingresos familiares y a diversificar las fuentes de ingresos, lo cual es coherente con los principios de la “nueva economía de la migración laboral”.

El impacto de las remesas en la desigualdad es menos evidente, máxime teniendo en cuenta las preocupaciones de carácter econométrico relacionadas con la relación causal inversa y, sobre todo, la selectividad característica del proceso migratorio. Los gastos previos en que incurren los futuros migrantes, que dependen en gran parte del lugar al que se dirigen, hacen que los miembros de los hogares más pobres no puedan permitirse viajes internacionales a larga distancia, con los costosos procedimientos burocráticos que suelen exigirse para la emigración a las economías desarrolladas. Por lo tanto, son precisamente los más pobres los que no pueden beneficiarse de las mayores diferencias en los salarios previstos, y en consecuencia, los que no pueden enviar remesas más sustanciosas. Como resultado de ello, en muchos casos, la migración internacional pareciera tener un efecto regresivo en la desigualdad (Adams, 2011). En coincidencia con estos conceptos, recientes encuestas de hogares demuestran que más de la mitad de las familias de Burkina Faso, Ghana y Nigeria, como así también el 30% de las familias del Senegal que reciben remesas procedentes de fuera del continente africano, se encuentran en los dos primeros quintiles de consumo (Banco Mundial, 2011a). En cambio, las familias que reciben remesas de otros países africanos o de fuentes internas tienden a distribuirse en forma más uniforme entre los quintiles del gasto de consumo, aunque dichas entradas de remesas tienden a ser considerablemente menores que las remesas originadas fuera de la región. Sin embargo, se reitera la importancia de las condiciones de cada país. Por ejemplo, en Fiji y Tonga —donde la migración hacia las economías desarrolladas vecinas (por ejemplo, a Australia o Nueva Zelanda) es relativamente más asequible— se observa que las remesas tienen un efecto positivo no solamente en la pobreza sino también en la distribución del ingreso (Brown y Jimenez, 2007)<sup>25</sup>.

En cuanto al uso de los ingresos provenientes de las remesas, si bien es verdad que una parte importante de estos ingresos se destina a alimentos y vivienda, esto no significa que “las remesas se destinen principalmente al consumo excesivo” (De Haas, 2005). Por el contrario, una proporción considerable de las remesas suele destinarse a la acumulación del capital humano, es decir, a gastos de salud y educación. Por ejemplo, las encuestas

---

*En promedio, un 10% de aumento en las remesas internacionales per capita produce una reducción del 3,5% en la proporción de personas que viven por debajo de la línea de pobreza.*

---



---

*Las remesas parecen contribuir a estabilizar los ingresos familiares y a diversificar las fuentes de ingresos.*

---



---

*El impacto de las remesas en la desigualdad es menos evidente, máxime en virtud de la selectividad característica del proceso migratorio.*

---

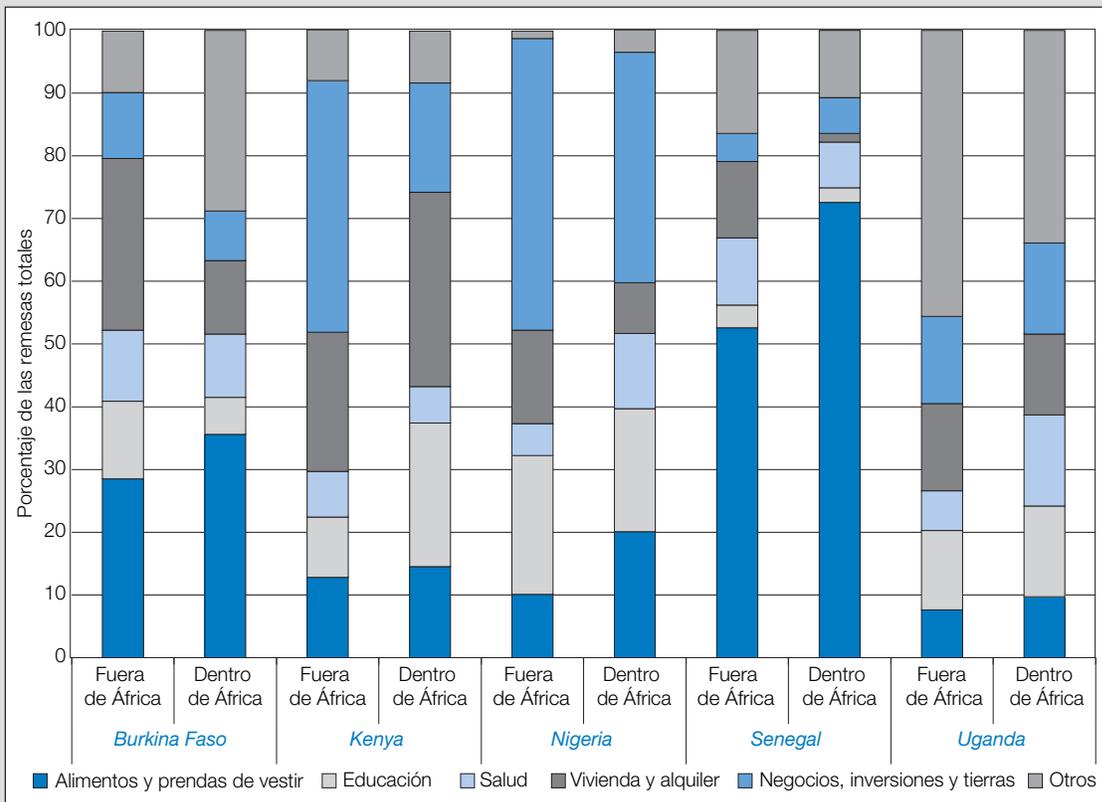
de hogares realizadas por el Banco Mundial en Burkina Faso, Kenya, Nigeria, el Senegal y Uganda indican que la proporción de ingresos generados por remesas internacionales destinada a salud y educación oscila entre el 10% y el 32%, aunque con algunas variables entre las distintas regiones de destino y de origen (gráfico 25). Asimismo, habitualmente se observa que las remesas mejoran los resultados de la salud y la educación, a pesar de que la ausencia de un miembro migrante de la familia puede, en cierta medida, socavar parte de esos beneficios (Amuedo-Dorantes y otros, 2010; Amuedo-Dorantes y Pozo, 2010; Adams, 2011).

*Una proporción considerable de las remesas suele destinarse a la acumulación del capital humano, es decir a gastos de salud y educación.*

Cabe observar también que una porción considerable de las remesas se destina a la inversión de capital físico. Por ejemplo, se calcula que un 20% del capital invertido en 6.000 microempresas de regiones urbanas de México fue financiado por remesas (Woodruff y Zenteno, 2007). De igual manera, las encuestas de hogares realizadas en los seis países del África Subsahariana mencionados demuestran que, en promedio, el 20% del ingreso de remesas internacionales se destina a inversiones de capital físico, tales como la compra de terrenos o equipos, la puesta en marcha de un negocio o la mejora de un establecimiento agrícola (gráfico 25).

Es interesante destacar que la selectividad en la migración también puede estar vinculada al uso de los ingresos generados por remesas en las familias receptoras. Los hogares más pobres, que son los que más privaciones sufren, posiblemente destinen una porción mayor de los ingresos a artículos de subsistencia, tales como alimentos y ropa. En cambio, en entornos donde la situación económica es relativamente mejor, las remesas responden más a

**Gráfico 25. Uso de las remesas en los hogares del país de origen, en países seleccionados de África, por fuente de remesas**



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, basados en Banco Mundial (2011a).

estrategias de diversificación de riesgos e inversión, de modo que se destina una porción más grande de estos ingresos a financiar activos productivos. En el gráfico 25 se compara el uso de los ingresos procedentes de las remesas según el origen, corroborando estas conclusiones.

Dado el escaso desarrollo financiero en casi todos los PMA, cabe mencionar la posible vinculación entre las remesas y el acceso de las familias receptoras a los servicios financieros. En especial en las áreas rurales, la recepción de remesas suele ser la única relación que tienen los pobres con el sistema financiero formal. De modo que las remesas representan una oportunidad para que los intermediarios financieros “conozcan” a receptores que, de otro modo, no operarían con bancos; esto allana el camino a los receptores para obtener nuevos productos financieros con fines de ahorro o crédito (Orozco y Fedewa, 2006). Asimismo, los datos obtenidos de encuestas de hogares realizadas recientemente en África y en economías latinoamericanas y caribeñas demuestran que las familias que reciben remesas, por lo general, tienen mejor acceso a servicios financieros, por ejemplo, a cuentas bancarias (Banco Mundial, 2008, 2011a).

---

*En especial en las áreas rurales, las remesas a menudo constituyen la única relación que tienen los pobres con el sistema financiero formal. De modo que las remesas pueden allanar el camino a las familias para obtener nuevos productos financieros con fines de ahorro o crédito.*

---

## D. Los sistemas de pago de remesas y los PMA

---

En casi todos los corredores de remesas de los PMA, el costo de envío suele ser todavía muy alto en relación con los ingresos bajos de los trabajadores migrantes. En la cumbre 2009 del G-8 en L'Aquila, los países se comprometieron a reducir a la mitad el costo de envío de remesas (del 10% al 5%) en cinco años. Como resultado de dicho compromiso, el Grupo de Trabajo Mundial sobre Remesas y el Banco Mundial encararon la iniciativa “5x5”, que se basa en los Principios Generales para la Provisión de Servicios de Remesas Internacionales gestionados por el Banco Mundial y el BPI<sup>26</sup>. Sin embargo, en el contexto de los PMA, no está claro si se ha logrado el objetivo o si la persistencia de los costos altos obedece a factores del país emisor o del país receptor. En la presente sección, se analizan los costos de las remesas en términos de factores socioeconómicos, la estructura del mercado industrial, y las políticas y reglamentaciones públicas que afectan los costos que deben pagar los remitentes.

### 1. LOS COSTOS ASOCIADOS CON EL ENVÍO DE REMESAS

Los migrantes suelen utilizar todos los cauces formales e informales para el envío de remesas; estos cauces se eligen en función del costo, la fiabilidad, la accesibilidad y la confianza. Los cauces formales incluyen, por un lado, los servicios de transferencia a través de bancos e instituciones financieras no bancarias, como casas de cambio; y, por el otro, las empresas que se dedican a la transferencia de dinero, como Western Union y MoneyGram. En el primer caso, las transferencias financieras se realizan desde una cuenta bancaria en el país de acogida a una cuenta extranjera a través de una transferencia internacional de fondos; este proceso conlleva numerosos trámites administrativos y puede tardar varios días. Las instituciones financieras formales suelen tener costos fijos más altos que las empresas de transferencias monetarias debido a su red de sucursales y cajeros automáticos y a sus requisitos de cumplimiento normativo, que derivan en el cobro de comisiones más altas por las remesas. En los PMA, la mayoría de las transacciones de las empresas de transferencias monetarias comprenden la recepción de fondos, y como dichas empresas tienden a sostener redes más pequeñas que los bancos comerciales, suelen atender a poblaciones y nichos geográficos específicos. Dichos cauces están cambiando en los PMA con el crecimiento de las empresas basadas en Internet y las nuevas

---

*Los migrantes suelen utilizar todos los cauces formales e informales para el envío de remesas; estos cauces se eligen en función del costo, la fiabilidad, la accesibilidad y la confianza.*

---

formas de prestación de servicios, tales como la opción de entregar mercancías a domicilio o de enviar cupones para canjearlos en tiendas en el país de origen.

En algunos PMA de África, hay organizaciones de la diáspora que facilitan la transferencia formal e informal de remesas, aunque es difícil determinar la medida de esta práctica (Melde y Ionesco, 2010). Asimismo, las empresas de autobús de media y larga distancia y las de correo privado que transportan dinero o mercancías como parte de sus servicios normales y oficiales también ofrecen servicios —formales pero no financieros— de transferencia de remesas a nivel nacional e intrarregional. Los servicios informales de transferencia de remesas en los PMA suelen tener características similares, ya sea en África, Asia o el Oriente Medio, pues los nacionales de la mayoría de los PMA tienden a enviar el dinero con amigos o parientes, o a llevarlo personalmente. Entre otros sistemas informales, cabe mencionar los servicios de *hawala* o *hundi*, o los servicios para un solo destino, que prestan personas que se dedican a esta actividad (véase la sección B.2). Por ejemplo, a menudo las comunidades de refugiados somalíes en Nairobi (Kenya), recurren a agentes informales con radios o teléfonos satelitales para gestionar transferencias de dinero a su familia en Somalia (Omer, 2003; Kabbucho y otros, 2003).

---

*Aunque recurrir a cauces informales para enviar las remesas puede parecer una opción racional desde el punto de vista de un migrante individual, desde el punto de vista de las políticas son preferibles los sistemas formales.*

---

Estos cauces formales e informales para el envío de remesas se utilizan por diferentes razones. En algunos casos, las transferencias formales pueden ser lentas, costosas y burocráticas, y acarrear cargos adicionales; en otros, pueden resultar más eficaces en relación al costo que los canales informales. Por otra parte, el envío por cauces informales suele ser intrínsecamente más riesgoso, ya que, en general, si el dinero no se entrega en forma satisfactoria, no existen medios oficiales para recuperarlo. Además de los cauces formales e informales emergentes en materia de transferencia de remesas y sistemas de pago, tales como el dinero electrónico móvil, que se analizan más adelante en la sección 2<sup>27</sup>.

---

*Para los PMA, el costo medio de remitir 200 dólares se aproximaba al 12% de la cantidad remitida, lo que representa un 30% más que el promedio mundial.*

---

Aunque recurrir a cauces informales para enviar las remesas puede parecer una opción racional desde el punto de vista de un migrante individual, desde el punto de vista de las políticas son preferibles los sistemas formales, aun sin tomar en cuenta las cuestiones vinculadas a la seguridad, la reglamentación o la supervisión. La persistencia de flujos informales limita la capacidad de los países receptores de aprovechar de la mejor manera las divisas enviadas por los migrantes del extranjero. Esto puede reducir los efectos de las remesas en la solvencia de un país o en el estímulo de la profundización financiera, y promover las transacciones monetarias no formales (mercado negro).

---

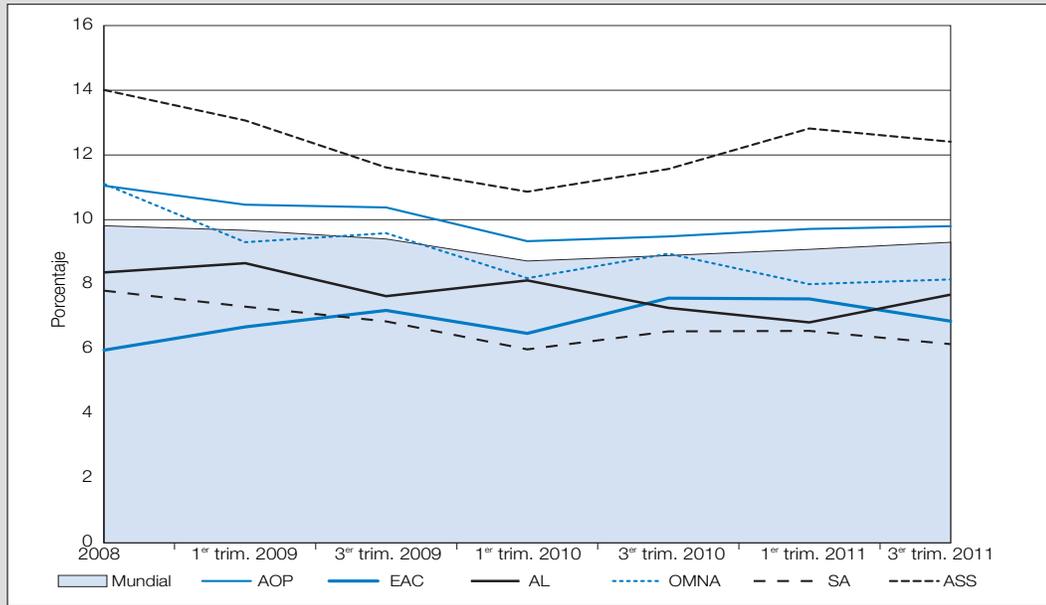
*Para la mayoría de los PMA, el costo de una transferencia formal de dinero oscila entre el 4% y el 25% del valor enviado; el precio depende de las redes informales, el volumen total y la competencia, como también de la disponibilidad de instituciones y tecnología bancaria.*

---

La base de datos *Remittance Prices Worldwide*, creada por el Grupo de Desarrollo de Sistemas de Pago del Banco Mundial, indica que, en el primer trimestre de 2009, el costo de las remesas equivalía por término medio al 9% de la cantidad remitida (véase el gráfico 26). Para los PMA, el costo medio de remitir 200 dólares se aproximaba al 12% de la cantidad remitida, lo que representa un 30% más que el promedio mundial.

El gráfico 27 ilustra el margen entre el costo mínimo y máximo que cobran en promedio los proveedores de servicios de remesas (PSR) en los países donde se origina el envío hacia los PMA. La información indica también el destino y los proveedores y refleja las disparidades en las estructuras de costo entre los países de origen más importantes y dentro de cada uno de ellos. Por ejemplo, la Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos tienen el costo total promedio más bajo. Entre los países del G-8, el Reino Unido y los Estados Unidos están por debajo del promedio mundial: 6,9% y 7,7% respectivamente. Sudáfrica es el país emisor de remesas más costoso dentro del G-20, con un costo promedio del 19% para los envíos a los PMA, en comparación con el envío a los otros países en desarrollo, del 16% en promedio. Para la mayoría de los PMA, el costo de una transferencia formal de dinero oscila entre el 4% y el 25% del

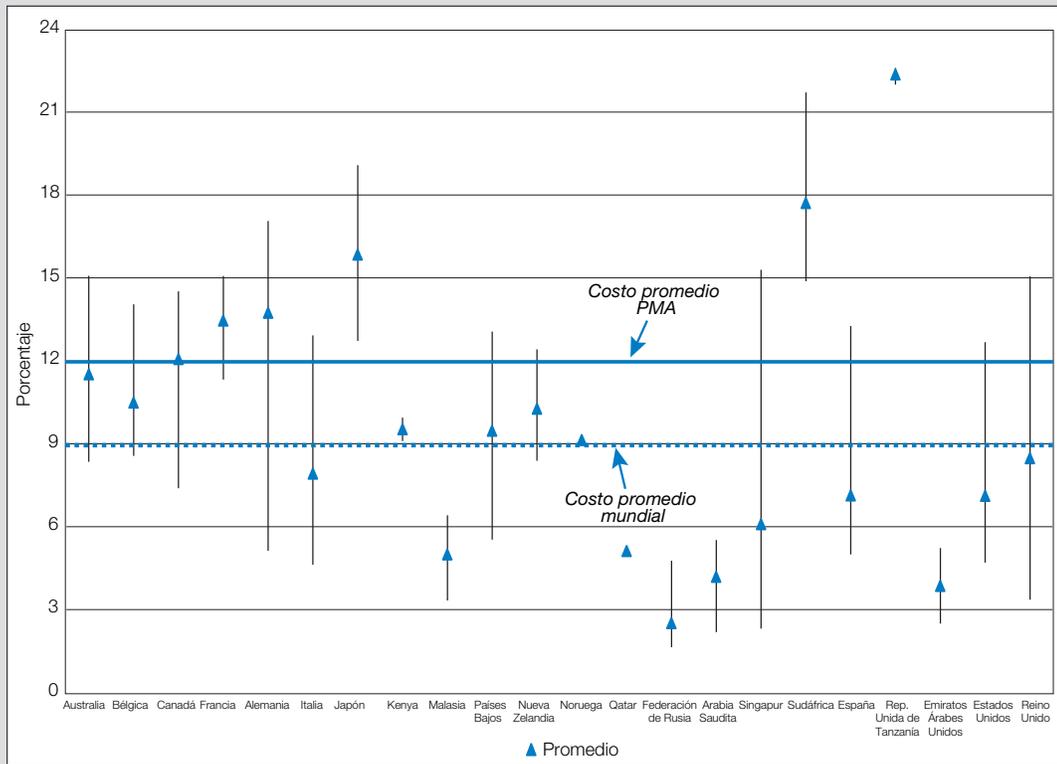
**Gráfico 26. Costo total medio del envío de remesas desde regiones seleccionadas**  
(En porcentaje)



Fuente: *Remittance Prices Worldwide: Haciendo más transparentes los mercados de remesas*, en línea, el Grupo del Banco Mundial, <http://remittanceprices-espanol.worldbank.org/> (consultado en mayo de 2012; datos del primer trimestre de 2012).

Notas: AOP = Asia Oriental y el Pacífico; EAC = Europa y Asia Central; AL = Países de América Latina; OMNA = Oriente Medio y Norte de África; SA = Sur de Asia; ASS = África Subsahariana.

**Gráfico 27. Costos promedio del servicio de envío de remesas, según distintos proveedores y destinos en los PMA**  
(En porcentaje)



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, basados en *Remittance Prices Worldwide: Haciendo más transparentes los mercados de remesas*, en línea, el Grupo del Banco Mundial, <http://remittanceprices-espanol.worldbank.org/> (consultado en mayo de 2012; datos del primer trimestre de 2012).

valor enviado; el precio depende de las redes informales, el volumen total y la competencia, como también de la disponibilidad de instituciones y tecnología bancaria.

---

*Si bien los costos de las remesas del Norte al Sur son elevados, los de las remesas del Sur al Sur suelen ser bastante mayores.*

---

Si bien los costos de las remesas del Norte al Sur son elevados, los de las remesas del Sur al Sur suelen ser bastante más altos (véase el gráfico 28). Los cauces más costosos para el envío de remesas a los PMA son los de África, mientras que los más económicos son los que van de Singapur y la Arabia Saudita a los PMA asiáticos. Quienes envían remesas a los PMA asiáticos pagan el costo promedio de envío más bajo; también en estos casos, los márgenes entre el costo promedio mínimo y el máximo (6%) son menores, en comparación con el 12% para los PMA del Pacífico y el 20% para los PMA de África. Una posible razón es que los PMA de Asia tienen un número de PSR por país de envío superior al promedio, en comparación con los PMA de África y Haití. Los PMA de Asia también afrontan márgenes de costo del tipo de cambio inferiores al promedio de los PMA de África y del Pacífico<sup>28</sup>. Por ejemplo, en Bangladesh, Nepal y el Yemen, estos márgenes son del 1,3%<sup>29</sup> en promedio. Para 16 PMA de África, el margen promedio es del 2,9%, en tanto que para 5 PMA del Pacífico, el margen promedio es del 4,6%. Aunque las empresas más importantes de transferencias monetarias están presentes en el mercado asiático, tienen una competencia mayor debido a la falta de contratos de exclusividad<sup>30</sup>, y a la proliferación de las nuevas tecnologías, como las transferencias con teléfono móvil y las tarjetas de transferencia, que han contribuido a reducir los costos.

---

*Los cauces más costosos para el envío de remesas a los PMA son los de África, mientras que los más económicos son los que van de Singapur y la Arabia Saudita a los PMA asiáticos.*

---

En los países africanos, las variaciones son considerables (gráfico 29 a): en tanto que en casi todos los corredores africanos los costos promedio por remesa rondan el 22%, los costos de las remesas enviadas desde Kenya son solo del 10%. Para quienes envían remesas desde el Reino Unido a Rwanda y Uganda, el costo promedio es inferior al envío desde Tanzania: 12% y 8% respectivamente (gráfico 28). El envío de remesas dentro del territorio africano es, por lo tanto, prohibitivamente caro, y cuesta casi el doble que el envío de la misma suma de dinero entre Singapur y Bangladesh (gráfico 28). En Kenya, los bancos que envían remesas a los PMA de África son, en promedio, un 19% más costosos que las empresas de transferencias monetarias, y casi tres veces más costosos que dichas empresas en Sudáfrica y Tanzania. El costo de envío de remesas del Reino Unido a Rwanda y Zambia por banco es en promedio un 35% más elevado que el envío por empresas de transferencias monetarias.

---

*En 2010, las remesas anuales al África Subsahariana podrían haber generado una suma adicional de 6.000 millones de dólares para los receptores, si los costos del envío del dinero no hubieran superado la media mundial.*

---

Esos elevados costos de las remesas pueden acarrear consecuencias considerables. El Banco Mundial ha calculado que, en 2010, las remesas anuales al África Subsahariana podrían haber generado una suma adicional de 6.000 millones de dólares para los receptores, si los costos del envío del dinero no hubieran superado la media mundial (Ratha y otros, 2011). En muchos PMA, el mercado de las remesas muestra un bajo nivel de competencia, con muy escasa presencia institucional, particularmente en áreas rurales. Por ejemplo, en el conjunto del África Subsahariana, el 65% de los servicios de envíos de remesas corren por cuenta de dos empresas de transferencias monetarias (MoneyGram y Western Union). Además, los gobiernos africanos han concertado varios acuerdos de exclusividad con PSR que limitan el tipo de instituciones que pueden ofrecer servicios solo a los bancos, reduciendo con ello la competencia entre los PSR (Ratha y otros, 2011).

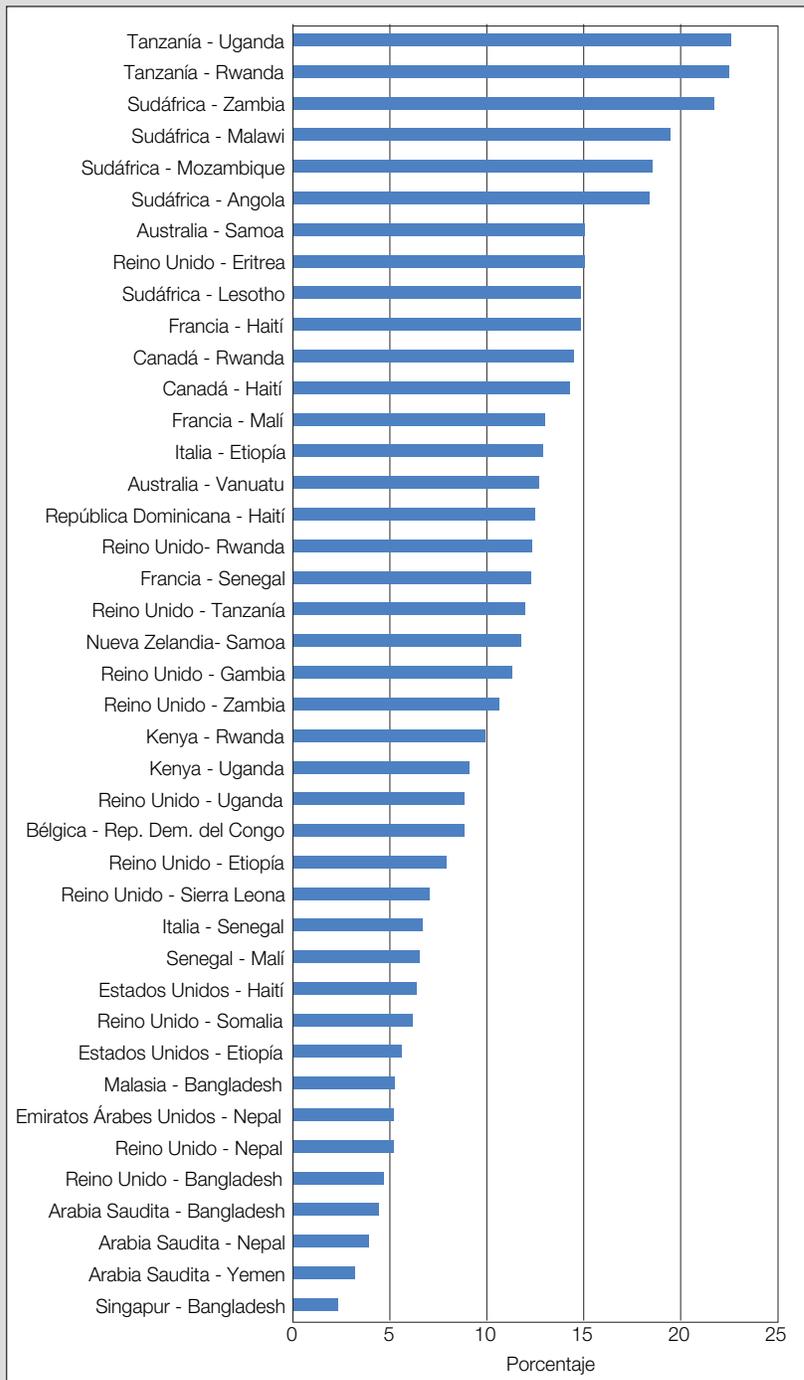
---

*En el África Subsahariana, el 65% de los servicios de envíos de remesas corren por cuenta de dos empresas de transferencias monetarias (MoneyGram y Western Union).*

---

Los PMA del Pacífico también pagan un costo promedio de envío de remesas a la región considerablemente más elevado que el promedio mundial, aunque algo inferior al de África. El gráfico 29 c) muestra que, en casi todos los corredores (como el de Australia-Samoa), el costo promedio de una remesa es del 15% del monto enviado cuando se origina en Australia, y del 11% cuando se origina en Nueva Zelanda. Es probable que estos costos relativamente altos

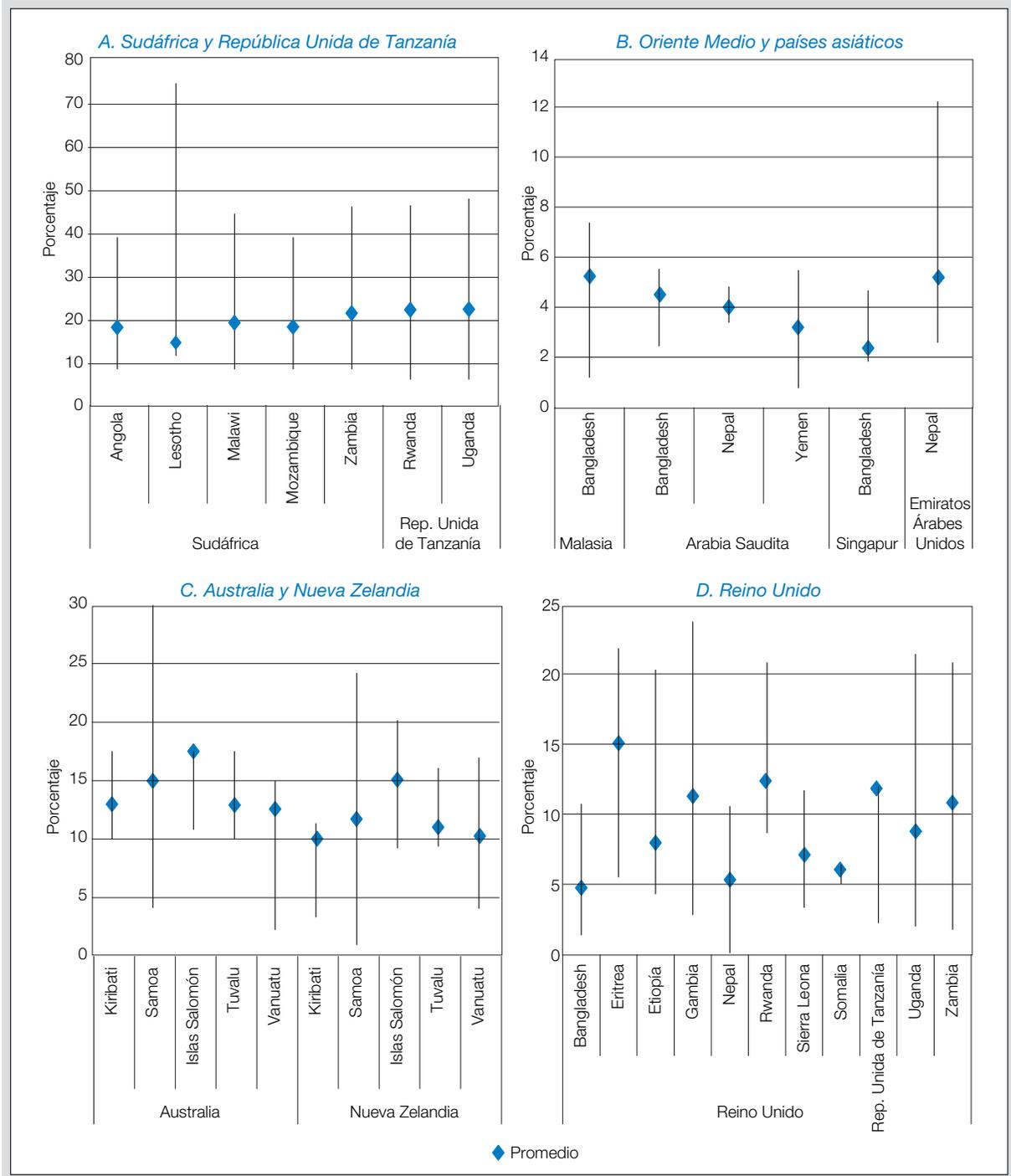
**Gráfico 28. Principales corredores de remesas. Costo de los PSR por envío a los PMA**  
(En porcentaje)



*Fuente:* Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, basados en *Remittance Prices Worldwide: Haciendo más transparentes los mercados de remesas*, en línea, el Grupo del Banco Mundial, <http://remittanceprices-espanol.worldbank.org/> (consultado en mayo de 2012; datos del primer trimestre de 2012).

reflejen, en parte, la naturaleza relativamente pequeña y remota de muchas economías del Pacífico, lo cual podría limitar la medida en que los PSR pueden aprovechar las “economías de escala” (es decir, reducir los costos promedio a medida que aumenta la cantidad de transacciones) a fin de disminuir los costos. Sin embargo, como sucede en el África Subsahariana, también influyen

Gráfico 29. Margen diferencial y promedio que cobran las empresas por el envío de remesas a los PMA



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, basados en *Remittance Prices Worldwide: Haciendo más transparentes los mercados de remesas*, en línea, el Grupo del Banco Mundial, <http://remittanceprices-espanol.worldbank.org/> (consultado en mayo de 2012; datos del primer trimestre de 2012).

otros factores, como las cuestiones reglamentarias, la competencia y la infraestructura<sup>31</sup>.

El promedio de costos de las remesas oculta naturalmente una amplia variedad de elementos que varían según el corredor y el PSR. Desde la perspectiva del corredor, las Islas Salomón y Vanuatu son las que tienen comisiones promedio más altas, para el envío tanto desde Australia como

desde Nueva Zelanda. Los costos promedio varían del 10% (Nueva Zelanda a Kiribati) al 17,5% (Australia a Islas Salomón). En los mercados competitivos, las comisiones impuestas sobre servicios de remesas deben reflejar el costo de la prestación de los PSR y permitir obtener un margen de ganancia. Los mercados competitivos se suelen asociar a márgenes de ganancias bajos y a precios a los consumidores que reflejan fielmente el costo del servicio, pues, de cobrar comisiones muy superiores a los costos, las empresas perderían participación en el mercado frente a la competencia. Entre los PSR, el costo de las instituciones financieras es en promedio un 22% superior al de las empresas de transferencias monetarias en Australia y un 10% superior en Nueva Zelanda, aunque, si se consideran los PSR en forma individual, en algunos corredores de remesas de Nueva Zelanda los bancos tienen el costo más bajo. No obstante, hay varios estudios que sugieren que los cargos por remesa tienden a disminuir con el volumen enviado, y eso se aplica particularmente con respecto a los cargos por montos de 150 a 300 dólares (Ratha y otros, 2011; Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre, 2010).

Los mercados competitivos para servicios de transferencia tienden a desarrollarse en áreas con una población numerosa de inmigrantes, lo cual genera economías de escala que reducen los costos por transacción y transferencia. El costo de las transferencias internacionales formales a las áreas rurales suele ser alto (Orozco, 2010); por otro lado, los residentes de zonas rurales pueden tener problemas para acceder a los centros de recepción de remesas. Los procedimientos bancarios formales (como los requisitos de documentación) y las dificultades de acceso físico constituyen barreras importantes para la población rural (Banco Mundial, 2005). La escasa capacidad institucional de los proveedores financieros de zonas rurales también se relaciona con la falta de personas con educación y capacitación en esas pequeñas comunidades; esta situación se complica particularmente para las instituciones comunitarias de microfinanciación.

No solo se necesitan mecanismos de transferencia de dinero accesibles y de bajo costo para el envío de remesas internacionales, sino también para las nacionales, es decir, para el dinero que se envía desde las zonas urbanas a las rurales, o desde una región agrícola a otra. (Wimaladharmya y otros, 2004; Pradhan y otros, 2008). En Viet Nam, se determinó que 7 de cada 8 transferencias son nacionales, aunque representan solamente la mitad del valor de las remesas internacionales (Sander, 2003). Debido a que los viajes internacionales pueden ser costosos, las remesas dentro del país pueden ser muy convenientes para la población rural pobre (Faini, 2006).

Por lo general, la falta de competencia entre los PSR contribuye en gran medida al elevado costo de las remesas. Los problemas normativos a que hacen frente los PSR varían según el PMA y la región de que se trate, y confieren diferentes características a los respectivos mercados de remesas (UNCTAD, 2010b). Algunos de ellos se resumen en el siguiente cuadro 8, y se examinan en la próxima sección de este capítulo.

## 2. APARICIÓN DE SISTEMAS DE TRANSFERENCIAS DE REMESAS

Los sistemas de transferencias de remesas en los PMA evolucionan, y están surgiendo nuevos cauces y tecnologías. En casi todos los PMA, hay escasa interoperabilidad entre las redes de cajeros automáticos y los puntos de venta bancarios<sup>32</sup>, un factor que limita el número de clientes y, por lo tanto, la viabilidad financiera de estas redes. La mayoría de las sucursales y las redes de cajeros automáticos de los bancos se encuentran en grandes centros de población, lo cual restringe el acceso de las poblaciones de áreas rurales. La mejora de la infraestructura de los PMA y el aumento del número de sucursales bancarias móviles y servicios de banca sin sucursales deberían ofrecer a la clientela tanto

---

*Los gobiernos africanos han concertado varios acuerdos de exclusividad con PSR que limitan el tipo de instituciones que pueden ofrecer servicios solo a los bancos, reduciendo con ello la competencia entre los PSR.*

---



---

*No solo se necesitan mecanismos de transferencia de dinero accesibles y de bajo costo para el envío de remesas internacionales, sino también para las nacionales, es decir, para el dinero que se envía desde las zonas urbanas a las rurales.*

---



---

*La falta de competencia entre los PSR contribuye en gran medida al elevado costo de las remesas.*

---



---

*Los sistemas de transferencias de remesas en los PMA evolucionan, y están surgiendo nuevos cauces y tecnologías.*

---

## Cuadro 8. Problemas normativos que enfrentan los PSR en los PMA

<b>Problemas genéricos de los PSR internacionales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adquirir la autorización necesaria de las entidades no bancarias para prestar los servicios de transferencias transfronterizas en los PMA conlleva generalmente costos de transacción altos.</li> <li>• En algunos PMA, las reglamentaciones para la transferencia de divisas fuertes al extranjero, el cumplimiento de los PSR con el régimen cambiario y los requisitos de presentación de informes son complicados y costosos.</li> <li>• El régimen cambiario que exige a los clientes proporcionar documentación en forma personal puede impedir el crecimiento sostenible de los modelos de envío de remesas internacionales por teléfono móvil. Asimismo, los controles cambiarios y el racionamiento de la moneda extranjera en los PMA pueden representar una gran barrera para el crecimiento de las remesas internacionales por teléfono móvil en la región Sur-Sur.</li> </ul>
<b>Acuerdos de exclusividad con PSR</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• En los PMA, las empresas más importantes de transferencias monetarias suelen suscribir acuerdos de exclusividad con los bancos que cuentan con la red más amplia de servicios al público y, a veces, no se permite que otras instituciones (no bancarias) paguen remesas.</li> <li>• Además, para ingresar en estos mercados, los PSR deben enfrentarse al hecho de que los escasos bancos autorizados a pagar remesas no pueden suscribir un acuerdo con un PSR nuevo (y posiblemente más eficiente) en razón del acuerdo de exclusividad. A menudo se prohíbe prestar servicios de remesas a otros asociados pagadores, como las entidades de microfinanciación o las oficinas de correos.</li> </ul>
<b>Cuestiones específicas de las remesas internacionales a través de dinero electrónico móvil</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Es posible que el marco internacional y las medidas nacionales contra el lavado de dinero y la lucha contra la financiación del terrorismo impuestas a partir del atentado del 11 de septiembre de 2001 hayan tenido efectos de gran alcance en los PMA. La introducción de normas más estrictas contra el lavado de dinero y la lucha contra la financiación del terrorismo (como las normas de mantenimiento de registros e identificación del cliente) pueden haber reducido inadvertidamente el acceso de las poblaciones de los PMA a los servicios financieros formales.</li> <li>• En términos generales, los requisitos de prevención del lavado de dinero y la financiación del terrorismo varían con el país, tanto para los PSR por teléfono móvil como para los de dinero móvil. Sin embargo, actualmente, en muchos PMA, los mecanismos de aplicación para las transacciones transfronterizas tienen más requisitos y son más estrictos.</li> </ul>
<b>Cuestiones específicas del dinero móvil</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La autorización de servicios de cobranza y pago de dinero fuera de sucursales bancarias aún está muy restringida en algunos PMA.</li> <li>• En muchos PMA, las autoridades del Banco Central limitan el desarrollo de centros de remesas internacionales móviles al impedir actualmente el uso de agentes no bancarios en las transacciones de transferencia de fondos.</li> </ul>

Fuente: Resumen de la secretaría de la UNCTAD basado en datos del Banco Mundial (2011a) y del Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre (2010).

urbana como rural un mejor acceso a los servicios financieros. En los PMA, actualmente hay más abonados a servicios móviles que cuentas bancarias (gráfico 30). El Informe de la Economía de la Información de la UNCTAD (2010b) revela que hay una creciente conectividad interactiva en los PMA, lo cual podría facilitar el acceso a servicios financieros y productos de microseguro de bajo costo mediante telefonía móvil. No obstante, tal como se señala en el cuadro 8, han surgido cuestiones reglamentarias como resultado de preocupaciones en el ámbito internacional sobre el lavado de dinero y la financiación de actividades terroristas (FMI, 2012).

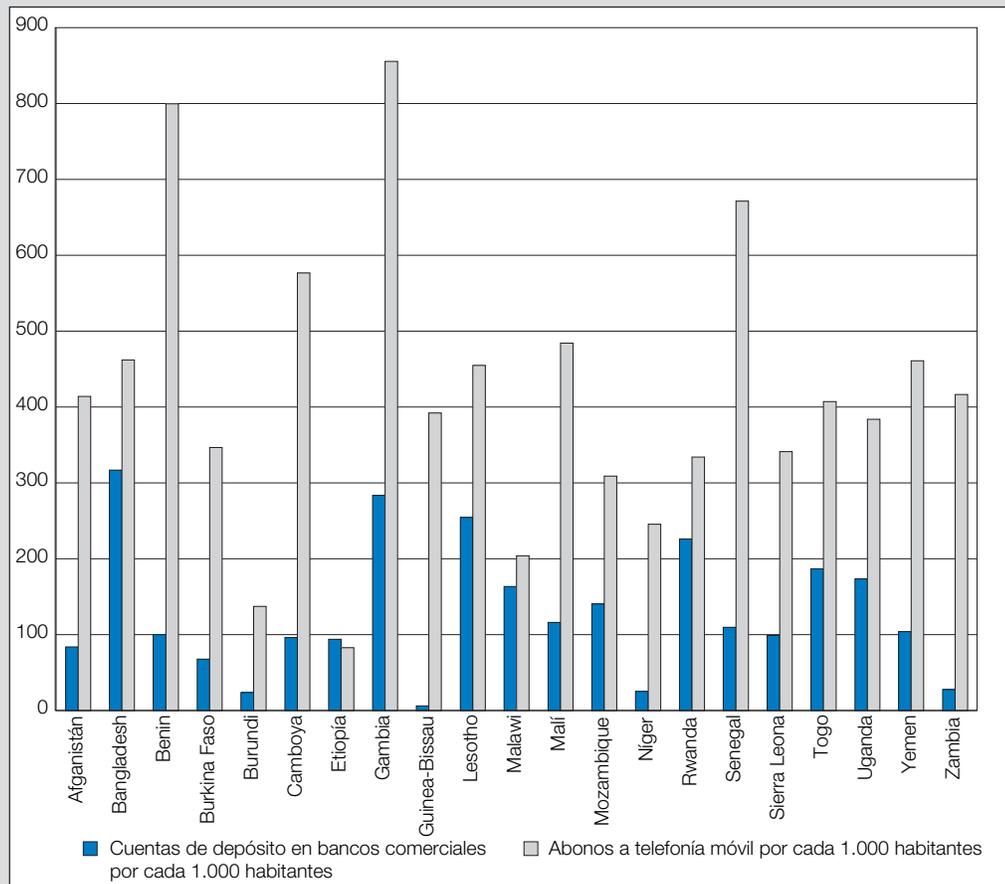
*Hay una creciente conectividad interactiva en los PMA, lo cual podría facilitar el acceso a servicios financieros y productos de microseguro de bajo costo mediante telefonía móvil.*

El gráfico 31 muestra un esquema de posibles opciones de banca sin sucursales para la transferencia de remesas en los PMA. Hay cuatro modelos emergentes de entrega que son útiles para estos países:

1. Billeteras móviles para facilitar la recepción de dinero;
2. Billeteras móviles de los clientes para facilitar la entrega de dinero;
3. Billeteras móviles de los intermediarios para facilitar la entrega de dinero;
4. Tarjetas prepagas que pueden recargarse directamente desde un país emisor para facilitar la entrega de dinero (Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre, 2012).

La UNCTAD (2012c) ha categorizado los servicios de dinero electrónico móvil en tres grupos: i) transferencias por telefonía móvil: el dinero se transfiere de uno a otro usuario; suelen denominarse también transferencias de persona a persona, y pueden ser nacionales o internacionales; ii) pagos por telefonía móvil: dos usuarios intercambian dinero al intercambiar bienes o servicios; y iii) servicios financieros por telefonía móvil: permiten vincular el dinero móvil a una cuenta bancaria para ofrecer al usuario una gama completa de transacciones,

Gráfico 30. Cuentas bancarias y abonos a telefonía móvil por cada 1.000 habitantes, PMA seleccionados, 2010



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, basados en las estadísticas de TIC de la Unión Internacional de Telecomunicaciones, <http://www.itu.int/ITU-D/ict/statistics>, consultada en mayo de 2012, Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre (2010).

como ahorro o crédito, a las que accedería normalmente en la sucursal de un banco (véase el gráfico 31).

En el continente africano, la Comunidad del África Oriental se encuentra a la vanguardia en materia de tecnología de transferencias de dinero por telefonía móvil y de sistemas de pago por la misma vía. No obstante, casi todos los servicios de dinero electrónico móvil en el ámbito de esta comunidad son esencialmente nacionales, entre áreas urbanas y rurales, pero las transferencias por telefonía móvil representan la mayoría de las transacciones (Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre, 2012; UNCTAD, 2012c). Los servicios de dinero móvil irán reemplazando gradualmente los métodos informales y tradicionales, que no suelen ser seguros.

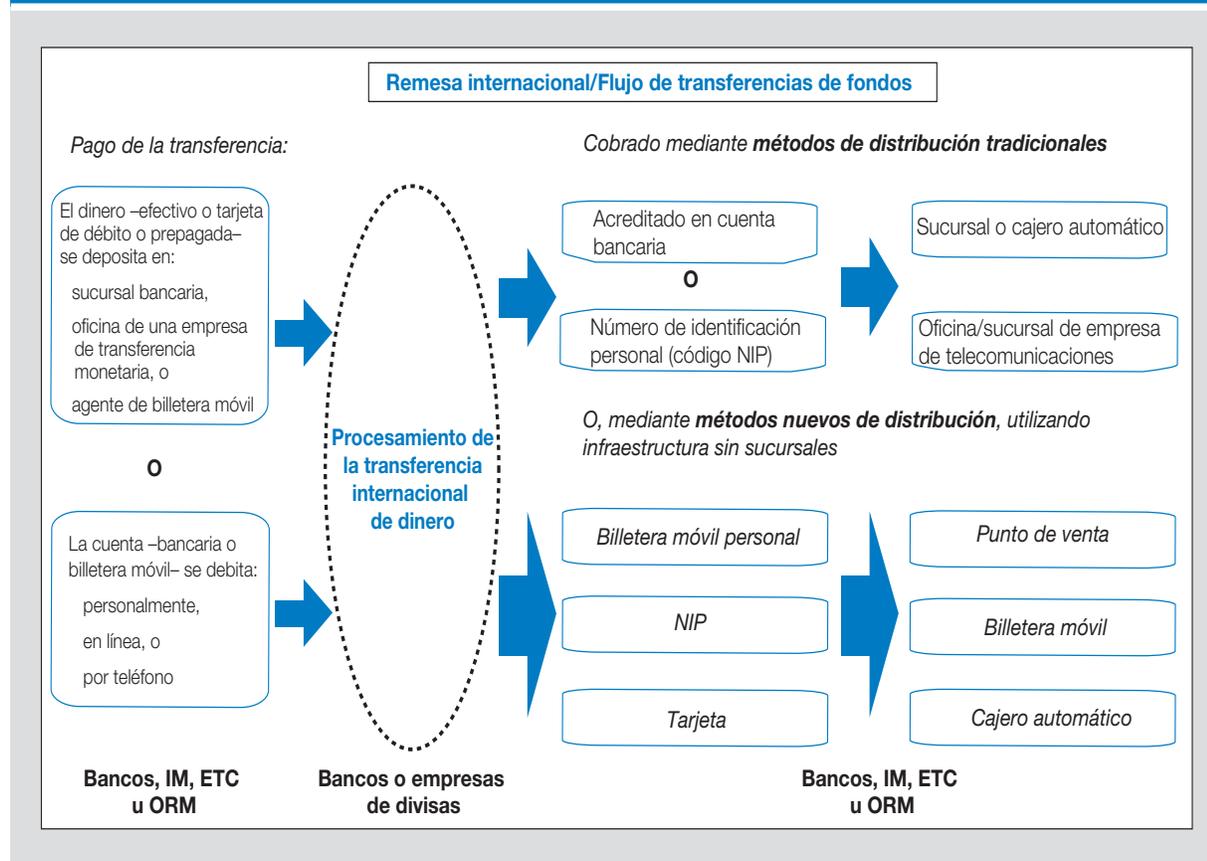
---

*Los servicios de dinero móvil irán reemplazando gradualmente los métodos informales y tradicionales, que no suelen ser seguros.*

---

El estudio de la UNCTAD (2012c) centrado en la Comunidad del África Oriental señala que algunos agentes del servicio M-PESA realizan transferencias informales transfronterizas por telefonía móvil entre Uganda y Kenya. Por otro lado, Western Union ya ha integrado su sistema a varias plataformas de transferencia monetaria por telefonía móvil en la Comunidad del África Oriental para convertir las remesas internacionales y acreditarlas directamente a la cuenta monetaria por telefonía móvil de un usuario. En la actualidad, solo puede hacerse en una dirección, y el servicio funciona con M-PESA en Kenya y el sistema MTN Mobile Money en Uganda. Esto refleja claramente una incipiente

Gráfico 31. Posibles opciones de servicios de banca sin sucursales para las transferencias de remesas en los PMA



Fuente: Adaptado de Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre (2012).

Nota: IM: instituciones de microfinanzas; ETC: empresas de telecomunicaciones; ORM: operadores de redes móviles (proveedores de tecnología que optimizan la interoperabilidad de los cajeros automáticos con los bancos). Independientemente de cómo se envían los fondos, el dinero móvil —cuando se efectúa la transferencia de la remesa o cuando se la cobra— se almacena en una billetera móvil que puede utilizarse para transacciones móviles o canjearse con un operador de red móvil.

demanda potencial de servicios de remesas monetarias por telefonía móvil, que facilitaría el crecimiento de las transferencias monetarias transfronterizas por esa vía y el comercio regional dentro de la mencionada comunidad. Por otro lado, se están creando servicios similares de transferencia por telefonía móvil para recepción y entrega de dinero en efectivo en otros PMA, como Bangladesh (Banglalink), Burkina Faso, Madagascar, Samoa y Tanzania.

*A pesar del potencial de estos sistemas incipientes, en la mayoría de los PMA siguen predominando los PSR con sus características más tradicionales.*

Asimismo, Western Union ha establecido alianzas estratégicas con MTN Uganda y Roshan en el Afganistán, que permitirán el envío de fondos directamente a la billetera móvil de un usuario desde cualquier agencia mundial de Western Union. No hay duda de que los operadores de redes móviles están seguros de los usuarios potenciales que existen para ampliar la red de remesas internacionales a través de dinero móvil en los PMA, aunque es muy probable que dichos beneficios se puedan materializar solo a largo plazo.

A pesar del potencial de estos sistemas incipientes, en la mayoría de los PMA siguen predominando los PSR con sus características más tradicionales. Las empresas de transferencias monetarias de los PMA operan a través de sus propias cadenas de tiendas o de distintos establecimientos existentes, por ejemplo, supermercados, farmacias, otros agentes de transferencias, casas de cambio y oficinas de correos. Las empresas de transferencias monetarias a menudo se asocian con otros establecimientos y, por lo tanto, afrontan menores costos operativos que las instituciones bancarias. Los PSR generan ganancias a través de las comisiones por transferencia, los márgenes en el cambio de divisas,

y las transferencias diferidas (para obtener ingresos por intereses). El cuadro 9 muestra que la participación de las empresas de transferencias monetarias en el mercado de remesas de los PMA de África se concentra primordialmente en manos de Western Union y MoneyGram, que representan alrededor del 70% del mercado, es decir, un 5% más que el promedio panafricano. Casi toda la reglamentación de los mercados financieros en África solo permite a los bancos prestar servicios de remesas (véase el cuadro 8). Cerca del 51% de los pagos y el 65% de todos los lugares de pago están atendidos por bancos en asociación con MoneyGram o con Western Union (FIDA, 2009).

No obstante, el cuadro 10 muestra que, aunque hay margen para que tanto las entidades de microfinanciación como las oficinas de correos tengan más participación en la prestación de servicios de pago de remesas y transferencias en los PMA de África, el mercado de dichos servicios sigue dominado por los bancos, que manejan el 53% del pago de las remesas entrantes en estos países. Aunque las oficinas de correos tienen una sólida presencia geográfica en los PMA de África, carecen de capital humano, infraestructura de comunicaciones y flujo de efectivo para participar de manera eficaz en el mercado de pago de remesas. Las entidades de microfinanciación representan solo el 5% de los pagos de las remesas entrantes en los PMA de África a través de una institución. Sin embargo, en las áreas rurales donde reside la mayoría de los africanos, suelen tener una mayor presencia institucional. Gran parte de

*Hay margen para que tanto las entidades de microfinanciación como las oficinas de correos tengan más participación en la prestación de servicios de pago de remesas y transferencias en los PMA de África.*

**Cuadro 9. Participación de empresas de transferencias monetarias en el mercado de remesas de los PMA de África**  
(En porcentaje)

	Western Union	MoneyGram	Coinstar	Money Express	Express funds international	Express Money Transfer	Transhorn Money Trans	Transferencia monetaria	Otros
Angola	30	65	0	0	0	0	0	0	5
Benin	64	5	2	18	0	0	11	0	0
Burkina Faso	65	11	2	12	0	0	11	0	0
Burundi	85	3	3	0	0	0	10	0	0
Chad	59	23	3	15	0	0	0	0	0
Comoras	67	5	2	0	0	0	0	0	26
Djibouti	67	6	17	0	0	0	0	0	11
Eritrea	7	10	0	0	0	0	0	7	76
Etiopía	33	14	2	0	0	24	0	0	28
Gambia	63	23	3	4	0	0	0	1	7
Guinea	66	18	1	5	0	0	1	0	9
Guinea-Bissau	64	13	8	0	0	0	0	0	15
Guinea Ecuatorial	80	0	20	0	0	0	0	0	0
Lesotho	0	12	0	0	0	0	0	0	88
Liberia	0	98	0	0	0	0	0	0	2
Madagascar	86	14	0	0	0	0	0	0	0
Malawi	43	38	5	0	0	0	0	0	14
Malí	77	14	1	3	0	0	5	0	0
Mozambique	37	17	0	0	0	0	0	0	47
Níger	63	12	0	13	0	0	1	0	11
Rep. Centroafricana	96	4	0	0	0	0	0	0	0
Rep. Dem. del Congo	45	3	29	0	0	0	23	0	0
Rep. Unida de Tanzania	44	9	0	0	0	0	0	0	47
Rwanda	79	3	0	0	0	0	18	0	0
Santo Tomé y Príncipe	50	50	0	0	0	0	0	0	0
Senegal	38	9	21	15	0	0	17	0	0
Sierra Leona	32	36	1	0	0	0	4	6	21
Somalia	0	0	0	0	0	0	0	0	100
Sudán	41	0	54	0	0	0	0	2	2
Togo	50	7	1	26	0	0	16	0	0
Uganda	50	32	3	0	0	0	0	0	15
Zambia	39	61	0	0	0	0	0	0	0
<b>Promedio en los PMA</b>	<b>51</b>	<b>19</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>16</b>

Fuente: Adaptado de FIDA (2009).

**Cuadro 10. Pagos de remesas entrantes en los PMA de África, por institución, 2010**  
(En porcentaje)

	Bancos	Casas de cambio	Entidades de microfinanciación	Otros	Correos	Comercios minoristas
Angola	100	0	0	0	0	0
Benin	26	0	0	8	54	11
Burkina Faso	31	2	2	14	38	13
Burundi	68	0	21	11	0	0
Chad	53	0	0	47	0	0
Comoras	12	0	9	0	76	3
Djibouti	23	0	0	23	46	8
Eritrea	42	58	0	0	0	0
Etiopía	89	0	0	10	1	0
Gambia	34	42	0	15	1	9
Guinea	47	6	0	28	0	19
Guinea-Bissau	26	26	0	48	0	0
Guinea Ecuatorial	75	0	0	13	13	0
Lesotho	100	0	0	0	0	0
Liberia	69	0	0	28	0	3
Madagascar	52	6	0	24	18	0
Malawi	70	10	0	15	0	6
Malí	59	0	17	15	9	0
Mozambique	100	0	0	0	0	0
Níger	33	0	6	18	28	14
República Centroafricana	70	0	20	0	0	10
República Democrática del Congo	25	0	0	67	0	9
República Unida de Tanzania	65	0	0	10	25	0
Rwanda	63	0	24	9	4	0
Santo Tomé y Príncipe	100	0	0	0	0	0
Senegal	13	0	9	26	53	0
Sierra Leona	62	20	0	16	0	3
Somalia	0	0	0	0	0	100
Sudán	18	46	7	29	0	0
Togo	23	0	14	25	38	0
Uganda	63	0	17	19	1	0
Zambia	84	0	0	5	11	0
Promedio	53	7	5	16	13	7

Fuente: Adaptado de FIDA (2009).

estas entidades se concentran especialmente en seis PMA de África: Rwanda, Burundi, la República Centroafricana, Malí, Uganda y Togo (véase el cuadro 10).

*Los esfuerzos por fomentar los servicios competitivos y confiables de transferencia de fondos se han visto restringidos por la falta de infraestructura y de marcos jurídicos propicios.*

En los PMA, las entidades de microfinanciación tienen, en efecto, una red más amplia y mayor alcance en áreas rurales que los bancos comerciales o las cooperativas, especialmente en comparación con otros países en desarrollo (véase el cuadro 11). Pero los esfuerzos por fomentar los servicios competitivos y confiables de transferencia de fondos y por adoptar tecnologías que reduzcan el costo y mejoren la eficiencia en la prestación de servicios financieros a la población rural se han visto restringidos por la falta de infraestructura y de marcos jurídicos propicios. La población pobre de las zonas rurales se beneficiaría directamente con políticas y sistemas reglamentarios que fomenten la confianza en la función de las entidades de microfinanciación, de las otras instituciones financieras no bancarias y de la movilización de ahorros rurales. También se beneficiarían si las entidades de microfinanciación, las oficinas postales y los bancos actuaran como cauces para los pagos en zonas rurales y para la transferencia de remesas. Los esfuerzos por fomentar las alianzas entre el sector privado y los gobiernos (tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo) y eliminar los obstáculos para el envío de remesas también

Cuadro 11. Sucursales bancarias en los PMA por cada 100.000 adultos, 2010

	Bancos comerciales	Cooperativas	Instituciones financieras estatales especializadas	Entidades de microfinanciación
Promedio en los PMA	2,9	2,9	0,6	3,7
Promedio en otros países en desarrollo	16,0	2,5	1,5	1,6

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, basados en datos del Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre (2010).

podrían mejorar el acceso de la población pobre de las zonas rurales y de las pymes a los servicios financieros.

Los posibles beneficios de las remesas podrían aprovecharse aún más si los gobiernos de los PMA y sus asociados para el desarrollo pudieran abordar las cuestiones de costo de transacción y acceso con relación a las transferencias monetarias. Una manera de lograrlo sería poner en marcha iniciativas con asociados bilaterales y multilaterales para tratar de resolver los obstáculos normativos y de infraestructura actuales. Además, quizás sea necesario fomentar una mayor competencia entre los PSR (Mundaca, 2009; Orozco, 2007; Sander, 2003). Es probable que las entidades de microfinanciación y las cooperativas de crédito no solo constituyan un eslabón clave en la gestión de remesas, en particular hacia las comunidades rurales, sino que también faciliten la mediación financiera (Maimbo y Ratha, 2005; Orozco y Fedewa, 2006). Sin embargo, el estímulo de la competencia plantearía cuestiones normativas, especialmente para garantizar la confiabilidad e integridad de los sistemas de transferencia y para evitar que se abuse de estos (por ejemplo, para el lavado de dinero). Alcanzar el equilibrio correcto entre el fomento de la competencia y el mantenimiento de la reglamentación de apoyo será un gran desafío para los responsables de las políticas.

Los datos de la encuesta del Grupo de Sistemas de Pago del Banco Mundial 2010 (2011c) respecto de la importancia relativa —según la calificación de los bancos centrales de los PMA— de los diversos instrumentos de pago para el envío y la recepción de remesas revelan que las transferencias de cuentas corrientes se perciben como el instrumento más importante, después del efectivo. En cuanto a la recepción de remesas, casi todos los bancos centrales de los PMA consideran que el dinero en efectivo y las transferencias de cuentas corrientes son los pagos más importantes y los pagos por telefonía móvil, los menos importantes. Las calificaciones son similares a las comunicadas por los encuestados de los bancos centrales de otros países en desarrollo.

El gráfico 32 revela la falta de infraestructura de pago sin efectivo, como los cajeros automáticos, las terminales de punto de venta, las tarjetas de débito y crédito en los PMA, en comparación con los otros países en desarrollo y con las economías desarrolladas. A pesar de que la infraestructura de pago sin efectivo continúa creciendo en los PMA, el parámetro inicial es muy bajo. Además, en los países desarrollados, una persona realiza un promedio de más de 100 transacciones sin efectivo por año, en tanto que el mismo indicador señala 19 transacciones en otros países en desarrollo y economías en transición, y menos de 1 transacción en los PMA. No obstante, hay indicios del crecimiento de las transacciones sin efectivo *per capita* tanto en los PMA como en otros países en desarrollo durante el período 2006-2009 (véase el gráfico 32). Dentro del grupo de los PMA, las transacciones sin efectivo crecieron más rápidamente en los PMA de África durante el período 2006-2009 (aproximadamente un 500%).

En resumen, está claro que los sistemas de pago de remesas en los PMA son comparativamente limitados y que la gran mayoría se encuentra en los centros urbanos. Además, el lento desarrollo de los cauces de acceso para iniciar y entregar pagos sin efectivo (por ejemplo, terminales de punto de venta en muchos PMA, junto con una inadecuada interoperabilidad de la infraestructura existente) ha dificultado el acceso a los medios modernos y más económicos para utilizar servicios de remesas. La escasa competencia entre los PSR, en

---

*Los posibles beneficios de las remesas podrían aprovecharse aún más si los gobiernos de los PMA y sus asociados para el desarrollo pudieran abordar las cuestiones de costo de transacción y acceso con relación a las transferencias monetarias.*

---

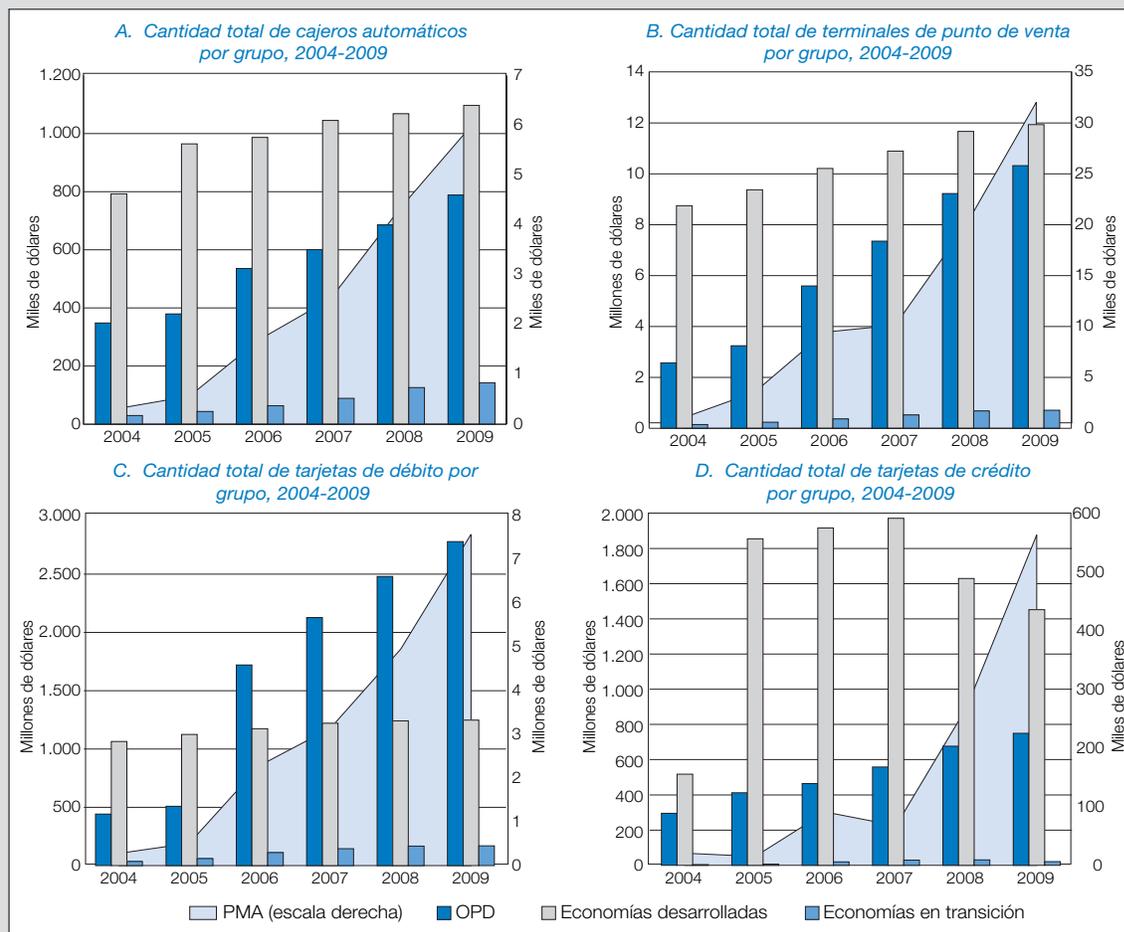


---

*Alcanzar el equilibrio correcto entre el fomento de la competencia y el mantenimiento de la reglamentación de apoyo será un gran desafío para los responsables de las políticas.*

---

Gráfico 32. Tendencias recientes en sistemas de pago sin efectivo en los PMA, 2004-2010



Fuente: Cálculos de la secretaria de la UNCTAD, según *World Bank Global Payment Systems Survey, 2010*, <http://www.worldbank.org/paymentsystems>.

*Los responsables de la formulación de políticas en los PMA necesitan introducir reformas normativas para mejorar el sistema nacional de pagos, que no solamente beneficiará a los receptores de remesas sino también a las empresas, cuando se aborde el predominio de las transacciones más costosas y basadas en dinero en efectivo en los PMA.*

especial las instituciones bancarias, las empresas de transferencias monetarias y otros proveedores de servicios de pago, suele derivar en costos más altos y un menor acceso a los PSR, especialmente en las zonas rurales. De igual manera, los responsables de la formulación de políticas en los PMA necesitan introducir reformas normativas para mejorar el sistema nacional de pagos, que no solamente beneficiará a los receptores de remesas sino también a las empresas, cuando se aborde el predominio de las transacciones más costosas y basadas en dinero en efectivo en los PMA.

También se necesitan políticas para mejorar la competencia y la reglamentación de los PSR a través de una mayor transparencia, con más información sobre el servicio (precio, velocidad, cargos por divisa extranjera, etc.) (cuadro 12). En el contexto de los PMA, este hecho plantea preocupaciones sobre el desempeño de los PSR y la adecuada protección del consumidor (véase Banco Mundial, 2011b). Asimismo, los PSR instalados en los PMA afrontan cierto riesgo financiero (por ejemplo, la liquidez de los agentes de desembolso), riesgos legales y operativos, más la amenaza de fraude.

Naturalmente, los mecanismos de transparencia y responsabilidad financiera tienen implicaciones en el costo que pueden trasladarse fácilmente a los clientes. En consecuencia, los PSR necesitan formular prácticas de buena

**Cuadro 12. Transparencia de los servicios de remesas en PMA seleccionados, 2010**

Pais	Burundi	República Democrática del Congo	Eritrea	Etiopía	Malawi	Mauritania	Nepal	Rwanda	Samoa	Sierra Leona	República Unida de Tanzania	Timor-Leste	Uganda	Yemen	Zambia	PMA (%)	Otros países en desarrollo (%)
a. Los PSR están legalmente obligados a revelar las comisiones aplicadas.		x	x	x	x	x		x	x		x	x	x		x	73	44
b. Los PSR están sujetos a diversos requisitos legales respecto de la divulgación de comisiones, según el país de destino.											x					7	23
c. Los PSR están legalmente obligados a revelar el tipo de cambio que aplican.		x	x	x	x	x			x		x		x		x	60	65
d. Los PSR están legalmente obligados a revelar los impuestos que gravan las operaciones.			x	x	x	x					x				x	40	19
e. Los PSR están legalmente obligados a revelar el tiempo que tarda la transferencia.				x		x					x				x	27	21
f. Los PSR están legalmente obligados a revelar los mecanismos de gestión de quejas.											x				x	13	44
g. Los PSR deben informar a los clientes de los detalles de la transacción antes de realizarla.	x		x	x		x	x	x	x	x	x				x	67	53
h. Los PSR deben entregar al cliente un recibo con los detalles de la transacción.	x		x	x	x	x	x	x	x	x	x		x	x	x	87	79

Fuente: Banco Mundial (2011c), en la página <http://www.worldbank.org/paymentsystems>.

gobernanza y gestión de riesgos para contribuir a que los servicios de remesas sean más seguros y proteger a los consumidores de los PMA. El cuadro 12 resume la evaluación inicial sobre la transparencia de los servicios de remesas basada en una muestra de PMA seleccionados, y sugiere que, en general, los PSR de los PMA, en comparación con los de otros países en desarrollo, han dispuesto un marco reglamentario similar y razonable (véase el cuadro 12). Sin embargo, en el contexto de los PMA, hemos resaltado la importancia de la competencia entre los PSR y la necesidad de eliminar los obstáculos de ingreso a otros posibles proveedores de dichos servicios, como las oficinas de correos y las entidades de microfinanciación. Este enfoque —en especial en el contexto de los PMA de África— podría perfeccionarse si se eliminaran las condiciones de exclusividad (en contraste con la situación de un agente que opta por ofrecer solo un servicio de remesas).

---

*Los PSR necesitan formular prácticas de buena gobernanza y gestión de riesgos para contribuir a que los servicios de remesas sean más seguros y proteger a los consumidores de los PMA.*

---



---

## E. Conclusiones

---

Los datos presentados en este capítulo resaltan la importancia del envío de las remesas a los PMA, no solo en términos del creciente valor de dichos recursos, sino también en relación con el tamaño de las economías receptoras o con otras fuentes de financiación externa. A pesar de una cierta heterogeneidad entre los países, las remesas desempeñan un papel más destacado en las economías de los PMA que en las de los otros países en desarrollo. Las características regionales y subregionales de las remesas ponen de relieve la importancia de los flujos Sur-Sur no solamente en Asia sino también dentro del África Subsahariana.

---

*A pesar de una cierta heterogeneidad entre los países, las remesas desempeñan un papel más destacado en las economías de los PMA que en las de los otros países en desarrollo.*

---

Si el aumento de las remesas ha incrementado la disponibilidad de financiación externa para los PMA, el efecto en el desarrollo de esta realidad en permanente cambio queda sujeto a ciertas salvedades. No hay duda de que las remesas de los migrantes ejercen un efecto positivo a nivel de la familia receptora, en términos de reducción de la pobreza y de la mitigación de la caída de los ingresos. Pero no queda tan claro si contribuyen a la transformación estructural de los países receptores o si solo complementan el ingreso disponible con consecuencias insignificantes (o incluso posiblemente adversas) para el desarrollo a largo plazo.

---

*Las remesas ofrecen, en efecto, cierto margen para sostener el desarrollo de las capacidades productivas.*

---

En términos generales, en este capítulo se señala que las remesas ofrecen, en efecto, cierto margen para sostener el desarrollo de las capacidades productivas, al incrementar la inversión en capital humano y físico y estimular la profundización financiera. No obstante, la puesta en práctica de este potencial depende del marco institucional y de las políticas que establezcan los países receptores. En otras palabras, debido a las características intrínsecas de las remesas como flujos financieros del sector privado, su movilización efectiva con fines productivos depende esencialmente de la capacidad del Estado para crear un entorno macroeconómico “centrado en el desarrollo”, y simultáneamente apoyar el establecimiento de un sector financiero viable y abarcador. A su vez, esto requiere una combinación de políticas en diferentes niveles, que abarcan desde normas macroeconómicas tradicionales capaces de coordinar la inversión privada o evitar los aumentos del tipo de cambio, hasta las reformas financieras y reglamentarias orientadas a fortalecer la profundización financiera, para promover así una mayor aplicación de las remesas con fines productivos.

En el contexto de los PMA, en particular, aprovechar las remesas para facilitar el acceso a los servicios financieros también requerirá interactuar con una amplia gama de agentes financieros juntamente con los bancos comerciales y los PSR. Es posible que los bancos estatales, las oficinas de correos, las entidades de microfinanciación y los bancos de desarrollo agrícola tengan

extensas redes de sucursales que puedan utilizarse para facilitar el acceso a los servicios financieros rurales en forma rápida y relativamente económica, como también para llegar a una amplia variedad de posibles clientes, desde pymes hasta microempresarios. Sin embargo, queda claro que en la mayoría de los PMA sería deseable una mayor competencia en el mercado de los PSR, en la que participen una gama más amplia de instituciones financieras con mayor penetración en el mercado rural.

Debido a que, por lo general, los PMA afrontan costos desproporcionadamente altos por los servicios de remesas, el capítulo también ha resaltado el papel de los PSR y de los sistemas minoristas de pago, los instrumentos y las plataformas de pago. En este sentido, el aprovechamiento del potencial de desarrollo de las remesas requerirá un mercado de remesas más competitivo y una mayor atención a la reglamentación (compensación y liquidación, suficiencia del capital, controles de cambio, revelación de información y arbitraje transfronterizo). Este proceso se agilizaría si se lograra ampliar la adhesión a la iniciativa “5x5”, y a los Principios Generales para la Provisión de Servicios de Remesas Internacionales del Banco Mundial y el Banco de Pagos Internacionales (BPI). Esta y otras propuestas de política introducidas en el presente capítulo se examinarán en mayor detalle en el capítulo 4 de este informe.

---

*Su movilización efectiva con fines productivos depende esencialmente de la capacidad del Estado para crear un entorno macroeconómico “centrado en el desarrollo”, y simultáneamente apoyar el establecimiento de un sector financiero viable y abarcador.*

---

## Notas

- 1 Por ejemplo, en términos nominales, los desembolsos netos de AOD (excluido el alivio de la deuda) cayeron de 57.000 millones de dólares en 1990 a 48.000 millones de dólares en 2000; luego aumentaron sostenidamente durante la década de 2000 y llegaron a un máximo de 125.000 millones de dólares en 2010, es decir, a 2,6 veces su valor al comienzo de la década. En cambio, las corrientes mundiales de IED se elevaron de 207.000 millones de dólares en 1990 a 1.401 billones de dólares en 2000, y llegaron a un máximo de 1.975 billones de dólares en 2007, pero desde entonces no volvieron a alcanzar esa cifra: en 2011, seguían sumando un total de 1.524 billones de dólares.
- 2 Debido a que la población migrante registrada no comprende la migración a corto plazo, es posible también que dicha migración —en particular el movimiento vinculado al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios— haya aumentado en este período.
- 3 Cabe destacar que el rápido crecimiento de las entradas de remesas en las economías en transición durante la década de 1990 refleja en gran medida el desmembramiento de la Unión Soviética y el brusco aumento de migrantes y de remesas internacionales que le siguió.
- 4 Sin embargo, obsérvese que las mejoras en la cobertura de la serie en el país solo explican una pequeña parte del aumento de las entradas de remesas en los PMA. Cuando el análisis se limita a los 22 PMA con series de datos coincidentes durante el período 1980-2011, las remesas aumentaron a una tasa muy similar a la cifra total (cerca del 12% por año), trepando de 2.000 millones de dólares en 1990 a casi 20.000 millones en 2011.
- 5 Tras el atentado del 11 de septiembre de 2001, el endurecimiento de los controles financieros produjo la interrupción de algunas redes *hawala* informales, que obligó a los migrantes a recurrir a cauces formales para el envío de remesas (Maimbo y Ratha, 2005; Grabel, 2008).
- 6 La comparación entre las remesas y otros tipos de ingresos de divisas (como los ingresos de exportación, la AOD o la IED) tiene sentido desde una perspectiva contable nacional, pero debe recordarse que las remesas son radicalmente distintas de las otras corrientes de capital, pues están vinculadas intrínsecamente a la migración internacional. Para consultar el análisis de algunas consecuencias delicadas de la migración para los países de origen, particularmente del “éxodo intelectual”, véase el capítulo 4.
- 7 Con respecto al modelo de crecimiento que han seguido los PMA en este período, consúltense UNCTAD, 2010a, 2011a; Valensisi y Davis, 2011.

- 8 Los problemas de datos, como los rubros que suelen aparecer en cero, también pueden explicar por qué el crecimiento de las entradas de remesas en algunos países receptores es desproporcionadamente alto.
- 9 Por ejemplo, países como Etiopía y Haití —que reciben la mayor parte de las remesas de los Estados Unidos y de otras economías desarrolladas— resultaron más afectados por la crisis financiera mundial que otros PMA como Bangladesh, Lesotho o Nepal, cuyas diásporas residen principalmente en otros países en desarrollo (UNCTAD, 2010a).
- 10 Lamentablemente, la falta de una cronología adecuada impide evaluar la evolución de las remesas que se envían a los PMA a lo largo del tiempo, pues solo hay cálculos de flujos bilaterales de remesas para 2010.
- 11 Para explicar dicha conclusión los autores sostienen que, cuando el flujo de remesas es continuo, pasa a formar parte de la estrategia de generación de ingresos de un hogar, y el trabajador migrante simplemente remite el dinero para reemplazar la pérdida de su contribución a la familia.
- 12 Por ejemplo, MacMaster (1993: 279) observa que “en las Islas Cook, Tonga y Samoa Occidental, [las remesas] son, a la vez, una ventaja y una desventaja, pues socavan el incentivo para trabajar y rara vez se aplican a la inversión productiva”. Análogamente, Mitchell (2006: 21) asegura con inquietud que “las remesas crean una dependencia y desincentivan la movilización de los recursos internos”.
- 13 Si bien difieren en cuanto a la cobertura de país/temporal, las variables de control incluidas y la definición de las remesas utilizada (ya sean “remesas personales” o solamente la partida “remesas de trabajadores” en la balanza de pagos; véase recuadro 3), estos estudios suelen emplear técnicas con variables instrumentales o métodos de datos de panel para abordar las cuestiones de relación causal inversa y heterogeneidad inobservable.
- 14 En las dos últimas de las tres ponencias referidas anteriormente, los autores obtienen, de hecho, un efecto positivo para la variable de las remesas en el crecimiento del PIB *per capita*, pero el coeficiente correspondiente no es significativo.
- 15 Ninguno de los autores mencionados tomó en cuenta las cuestiones distributivas, aunque es cierto que la tendencia a ahorrar el ingreso de las remesas también depende de la holgura económica de las familias receptoras. En este sentido, los aspectos distributivos se tratarán más adelante.
- 16 Obsérvese que la idea de que las remesas “sustituyen” un sector financiero viable es refutada por Mundaca, 2009, quien, no obstante, excluye toda interacción entre las remesas y el desarrollo financiero. Por cierto, obsérvese también que Giuliano y Ruiz-Arranz, 2009, no pudieron obtener un coeficiente estadísticamente significativo para la variable de las remesas en la regresión del crecimiento, salvo cuando también incluyen una variable para el desarrollo financiero y la interacción entre ambas.
- 17 Es interesante observar que, aparentemente, el efecto positivo de las remesas en la profundización financiera es más fuerte en términos de instrumentos de ahorro que de acceso al crédito, en línea con la idea de que las remesas podrían compensar las restricciones de crédito y, por ende, reducir la necesidad de financiación externa de instituciones financieras (Anzoategui y otros, 2011; Demirgüç-Kunt y otros, 2011).
- 18 Por ejemplo, la crisis financiera y de viviendas en los Estados Unidos desencadenó rápidamente una abrupta reducción del envío de remesas en diversas economías centroamericanas y en México.
- 19 Cabe destacar que la dimensión del género también podría afectar la sensibilidad de las remesas a los ciclos comerciales. La mayoría de las mujeres migrantes trabaja en los sectores de servicios (especialmente, como encargadas del cuidado de otros o trabajadoras del hogar); por este motivo, los ciclos comerciales no las afectan tanto como a los hombres migrantes que, por lo general, trabajan en la manufactura y la construcción. Los países con mayor proporción de mujeres migrantes suelen tener menos fluctuaciones cíclicas en las transferencias de remesas (Ghosh, 2009; PNUD, 2009).
- 20 Es interesante señalar que los Estados Unidos, donde reside casi la mitad de la comunidad haitiana en la diáspora, favorecieron este proceso al conceder la protección temporal por 18 meses a los haitianos que ya estaban en el país. Esto permitió que más de 200.000 haitianos, que ya residían en los Estados Unidos sin la documentación adecuada, vivieran y trabajaran libremente sin temor a ser deportados. También les permitió enviar dinero a su familia en forma rápida y eficaz a través de los cauces formales de remesas (Migration and Development Brief 12).
- 21 Esta definición de volatilidad coincide con la empleada en FMI, 2005.

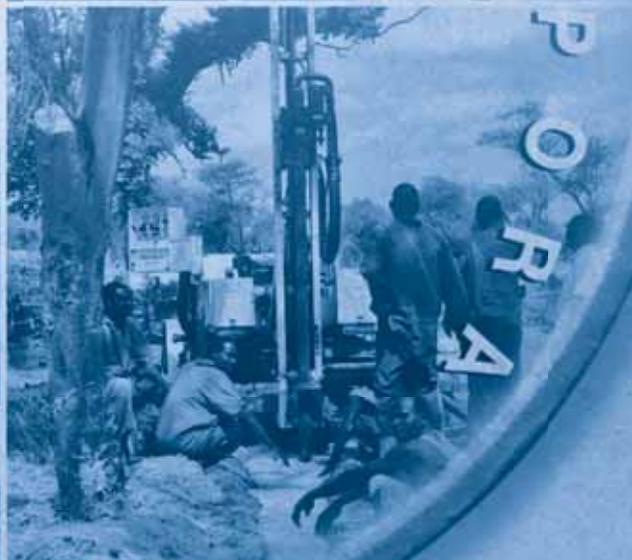
- 22 En este caso, las fluctuaciones cíclicas se miden como correlación entre las entradas de remesas y el crecimiento del PIB, ambos sin consideración de las tendencias. Para toda la serie, se ha usado el filtro Hodrick-Prescott a fin de separar la tendencia del componente cíclico, y se ha configurado en 7 el parámetro de alisamiento, en línea con la práctica estándar.
- 23 Mediante un enfoque ligeramente distinto, Neagu y Schiff, 2009, observan que, para un panel de 116 países, las remesas tienden a ser más estables y menos procíclicas que la IED, aunque más erráticas que la AOD, la cual, a su vez, tiende a ser anticíclica.
- 24 Este aspecto parece haber sido corroborado también por otros estudios (Banco Mundial, 2008; Acosta y otros, 2009).
- 25 Es probable que el impacto positivo de las remesas sobre la desigualdad (y no únicamente sobre las mediciones de pobreza) en la región del Pacífico se explique no solo por la proximidad geográfica, sino también por la existencia de marcos específicos de políticas que favorecen la migración circular entre Australia o Nueva Zelanda y diversas islas del Pacífico.
- 26 Los Principios Generales para la Provisión de Servicios de Remesas Internacionales del Banco Mundial para la iniciativa “5x5” son los siguientes:
- Principio General 1: El mercado de servicios de remesas ha de ser transparente y debe ofrecer suficiente protección al consumidor.
- Principio General 2: Debe instarse la mejora de aquellas infraestructuras de los sistemas de pago que puedan aumentar la eficiencia de los servicios de remesas.
- Principio General 3: Los servicios de remesas deben contar en las jurisdicciones pertinentes con un marco jurídico y regulador sólido, predecible, no discriminatorio y proporcionado.
- Principio General 4: Deben fomentarse unas condiciones de mercado competitivas en el sector de las remesas, incluyendo un adecuado acceso a las infraestructuras de pago locales.
- Principio General 5: Los servicios de remesas deben contar con el respaldo de prácticas adecuadas de buen gobierno y de gestión de riesgo.
- 27 Según UNCTAD, 2012c, el dinero móvil son fondos acumulados mediante el módulo de identidad de abonado (SIM) de un teléfono móvil que actúa como identificador, en lugar de un número de cuenta bancaria convencional. La banca de dinero electrónico móvil funciona de la siguiente manera: i) el equivalente del sistema de notación se asienta en un valor emitido por una entidad (es decir, una empresa de transferencias monetarias) y se guarda en una cuenta nominal dentro de la memoria SIM del teléfono móvil que también se utiliza para transmitir instrucciones de transferencia o pago, en tanto que el valor en efectivo correspondiente normalmente se mantiene en un banco; ii) se puede acceder al saldo de la cuenta nominal mediante el teléfono móvil, que también se utiliza para transmitir instrucciones de transferencia o pago instantáneo (UNCTAD, 2012c).
- 28 El margen de tipo de cambio es la diferencia entre el tipo de cambio aplicado por el PSR para convertir, por ejemplo, dólares a la moneda local, y el tipo de cambio interbancario (comercial). Habitualmente, los PSR ofrecen al remitente un tipo de cambio menos favorable que el tipo comercial.
- 29 Una encuesta sobre las comisiones que deben pagar quienes envían remesas a un PMA sugiere que varían según el dinero que se transfiera en moneda local o extranjera. Los PSR (entre ellos las empresas de transferencias monetarias) tienden a cobrar más cuando el monto se envía en dólares (esto constituye una fuente adicional de ganancias para el proveedor y un componente complementario del costo). En cambio, si el dinero se envía en moneda local con una comisión más baja, el receptor pierde un porcentaje de la remesa en la conversión cambiaria. En los PMA, un creciente número de empresas ofrece transferencias de dinero en dólares. Sin embargo, cabe observar que dicha actividad no garantiza necesariamente que las remesas recibidas no incluyan cargos que afecten el tipo de cambio, ya que los bancos pueden vender dólares a un tipo de cambio desfavorable (en el contexto de los PMA, este tema requiere mayor investigación, pero actualmente se encuentra fuera del contenido del presente informe). No obstante, debe tenerse en cuenta que el hecho de que los costos de entrega de los fondos en dólares sean más bajos, no significa que esto sea un ahorro pleno para el receptor que opera en una moneda nacional diferente, ya que todavía necesitará convertir los dólares a la moneda local, y dicha operación incluye un costo por la transacción.
- 30 Según la encuesta del Grupo de Sistemas de Pago del Banco Mundial 2010 (2011), ciertos PSR han informado que, en algunos países, las empresas de transferencias monetarias más importantes suscriben acuerdos de exclusividad con los bancos que

cuentan con la red más amplia de atención al público, y a veces no se permite que otras instituciones (no bancarias) efectúen el pago de las remesas. En respuesta a ello, los organismos de regulación de algunos países, como Nigeria y Etiopía, han prohibido la celebración de acuerdos de exclusividad en materia de remesas, y han informado del ingreso en el mercado de un cierto número de nuevos proveedores, lo cual ha propiciado una caída de precios.

- 31 En los PMA del Pacífico, es de esperar un aumento más que proporcionado en las remesas a partir de una reducción de los costos asociados con la transacción, ya que aparentemente las remesas tienen una elasticidad negativa en el costo con respecto al componente de comisión fija en los costos de las transferencias de dinero (Ratha y Shaw, 2007; Ratha, Mohapatra y Saheja, 2011; Gibson y otros, 2006).
- 32 El sistema de punto de venta, como, por ejemplo, las transferencias electrónicas de fondos en un punto de venta, es un método de pago con transferencias electrónicas de fondos, mediante el uso de débito y crédito en terminales instaladas en puntos de venta.

# CAPÍTULO 4

## MOVILIZAR LA DIÁSPORA: DEL ÉXODO INTELECTUAL A LA RECUPERACIÓN INTELECTUAL



---

## A. Introducción

---



---

*El éxodo intelectual es más frecuente en los PMA que en otros países en desarrollo.*

---

En este capítulo se analizan dos aspectos de la migración internacional en los países menos adelantados (PMA) que aún no se han tratado en el *Informe*. En primer lugar, los flujos de conocimiento y tecnología que surgen del desplazamiento internacional de los trabajadores —y en particular de la migración de las personas denominadas muy cualificadas—, el impacto de estos flujos sobre los recursos de capital humano y la acumulación tecnológica de los PMA, y la aparición de redes de conocimientos de la diáspora. En segundo lugar, el impacto de la migración internacional sobre la actividad comercial de estos países, mediante dos mecanismos: los flujos internacionales de comercio e inversión entre el país de origen y los países de acogida, y la iniciativa empresarial de las personas que regresan.

---

*La posible contribución al país de origen derivada de la diáspora no se materializa en forma automática.*

---

El éxodo intelectual, la recuperación intelectual, la circulación de conocimientos y los efectos de las redes de la diáspora sobre los países de origen son temas muy controvertidos, vinculados con procesos complejos generados por factores económicos, políticos y sociales, y que a su vez están muy influidos por las políticas de los países tanto de origen como de destino. La mayoría de los análisis académicos y de políticas han oscilado entre una visión pesimista y una postura más bien optimista sobre estos procesos. Gran parte del material es teórico y carece de validación empírica. Otras investigaciones se centran en estudios de caso nacionales o locales, cuyas conclusiones no siempre pueden generalizarse. Tales procesos han sido muy poco estudiados para el grupo de los PMA, y este capítulo refleja la iniciativa de subsanar esa carencia<sup>1</sup>. A este fin, nos proponemos demostrar que el éxodo intelectual es más frecuente en los PMA que en otros países en desarrollo, y que prevalece especialmente en los PMA insulares y algunos PMA de África. Sin embargo, la posible contribución al país de origen derivada de la fuerte presencia en el extranjero de nacionales muy cualificados procedentes de los PMA y otros miembros de la diáspora no se materializa en forma automática. Esto se verifica con particular intensidad en la transferencia y el intercambio de conocimientos, el fortalecimiento de los vínculos de comercio e inversión, o la contribución de quienes retornan al país de origen. El aprovechamiento de este potencial depende de una serie de condiciones institucionales, económicas y políticas que, en la mayoría de los PMA, todavía no existen. Por consiguiente, la adopción de políticas en los países de acogida y de origen y en la comunidad internacional es fundamental para promover o reforzar los efectos positivos de la diáspora en los PMA.

---

*La adopción de políticas es fundamental para promover o reforzar los efectos positivos de la diáspora para los PMA.*

---

El capítulo está organizado de la siguiente manera. En las secciones A y B se explica el modo en que las economías de los países de origen podrían verse perjudicadas por el éxodo intelectual, y se analizan las tendencias en el ámbito mundial y en los PMA. En la sección C, que incorpora investigaciones más recientes sobre el tema, se analiza la forma en que el desplazamiento internacional de personas cualificadas puede beneficiar a los países de origen, y se examina en qué medida los PMA están aprovechando esas oportunidades. En la sección D se presentan un resumen y las conclusiones.

---

*Todo desplazamiento internacional de trabajadores va acompañado de un cierto flujo de conocimiento de un país a otro.*

---



---

## B. El éxodo intelectual y sus efectos desfavorables para los países de origen

---

### 1. MARCO ANALÍTICO

*Desplazamientos de trabajadores y flujos de conocimiento.* Todo desplazamiento internacional de trabajadores va acompañado de un cierto flujo de conocimiento de un país a otro, y se produce de dos maneras básicas.

En primer lugar, el conocimiento personal acompaña en forma directa a los trabajadores cuando atraviesan las fronteras en forma temporal o permanente, pues “llevan con ellos” el conocimiento que han acumulado gracias a la educación, al aprendizaje o a la experiencia. En segundo lugar, una vez que los migrantes se establecen en el extranjero, pueden compartir —a la distancia— sus conocimientos, aptitudes y tecnología con su país de origen (por ejemplo, mediante las tecnologías de la información y la comunicación), sin que esto implique el cruce de fronteras de las personas físicas.

Los migrantes internacionales son personas de todo nivel educativo; algunos no han recibido enseñanza académica; otros tienen estudios de algún tipo, sean primarios, secundarios o terciarios. En general, las diferencias entre los no migrantes y los migrantes, como también entre los propios migrantes, en cuanto a conocimientos y técnicas tienden a acentuarse a medida que evoluciona la experiencia migratoria. El tiempo destinado a estudiar, vivir y trabajar en el extranjero, en general, expone a los migrantes a distintos entornos culturales y de negocios, y les permite adquirir nuevos conocimientos. Por ejemplo, en las áreas de idiomas, artesanías o tecnología; en el ámbito académico, profesional o gerencial; y en lo relativo a las redes de contactos y a la capacidad para establecer relaciones. Esta acumulación de capital humano en el extranjero se produce a través de diversos mecanismos, como la enseñanza académica, los canales informales (por ejemplo, la capacitación en el empleo o el aprendizaje con la práctica laboral) o la experiencia acumulada (Dustmann y otros, 2011; Domingues dos Santos y Postel-Vinay, 2003). Todos los emigrantes pueden adquirir algún tipo de técnicas y conocimientos nuevos, pero en general este fenómeno se acentúa cuanto más cualificados son los emigrantes; ello se explica por una relación de causalidad acumulativa potenciada por los beneficios cada vez mayores que se suelen asociar al conocimiento y su acumulación.

Si bien todos los migrantes internacionales tienen conocimientos y experiencia práctica, gran parte de las investigaciones y de los análisis de políticas sobre el éxodo intelectual y la circulación de conocimientos se centra en los denominados “migrantes muy cualificados”. La categoría comprende a los migrantes con estudios terciarios (es decir, de nivel universitario), desde quienes han cursado solo un año hasta quienes han completado estudios posdoctorales<sup>2</sup>. Esta es la definición de trabajador muy cualificado que generalmente se usa en las estadísticas. Del mismo modo, se ha definido *éxodo intelectual* como “la migración de ingenieros, médicos, científicos y otros profesionales muy cualificados con formación universitaria” (Docquier y Rapoport, 2008).

Existen otras dos categorías que, en gran medida, se superponen con la de los trabajadores muy cualificados: la categoría de los expertos y la de los talentos. Los expertos son personas que poseen conocimientos especializados y tienen empleos de gran valor agregado y elevada productividad, esenciales para la economía mundial del conocimiento y para la sociedad. La categoría del talento que se desplaza de un país a otro comprende tres grandes tipos: 1) el talento aplicado a la productividad (emprendedores, ejecutivos, gerentes e ingenieros técnicos); 2) el talento científico (académicos, científicos y estudiantes internacionales); y 3) el talento del área de salud y el cultural (médicos, enfermeros, artistas, músicos, escritores y personas que trabajan en los medios) (Solimano, 2008).

*La economía basada en el conocimiento y el éxodo intelectual.* Los desplazamientos internacionales de personas cualificadas o talentos son una característica de la economía basada en el conocimiento (David y Foray, 2002; Foray, 2006; Hollanders y otros, 1999). En el caso del talento, se define por las siguientes características:

---

*El tiempo destinado a estudiar, vivir y trabajar en el extranjero, en general, permite a los migrantes adquirir nuevos conocimientos.*

---



---

*Todos los emigrantes pueden adquirir algún tipo de técnicas y conocimientos nuevos, pero en general este fenómeno se acentúa cuanto más cualificados son los emigrantes.*

---



---

*Éxodo intelectual significa la migración de ingenieros, médicos, científicos y otros profesionales muy cualificados con formación universitaria.*

---



---

*Los desplazamientos internacionales de personas cualificadas o talentos son una característica de la economía basada en el conocimiento.*

---

- Produce bienes y servicios con una densidad de conocimientos cada vez mayor, cuya producción, a su vez, requiere trabajadores cualificados. De esta manera, aumenta la demanda de conocimientos prácticos (o talento) tanto en términos del número de trabajadores como del nivel de conocimientos de cada trabajador.
- El capital intangible (resultante de la inversión en educación, capacitación, investigación y desarrollo, salud, etc.) tiende a ser mayor que el capital físico (infraestructura física y equipos, recursos naturales, etc.).
- El conocimiento se perfila cada vez más como el determinante principal del crecimiento a largo plazo y la competitividad internacional de los países.

---

*Las economías de aglomeración de las actividades con gran densidad de conocimientos dan lugar a una concentración de las personas muy cualificadas en unos pocos países.*

---

En vista de esta evolución, el conocimiento forma parte de la definición de capacidades productivas de la UNCTAD, y cumple un papel esencial en el desarrollo de los PMA (UNCTAD, 2006: 59-84, 2007: 1-10).

Las economías de aglomeración típicas de las actividades con gran densidad de conocimientos dan lugar a la concentración de personas muy cualificadas en unos pocos lugares (ámbito nacional) o países (ámbito internacional). Las personas con mucho talento rara vez despliegan todo su potencial cuando trabajan aisladas. Una idea nueva, un producto nuevo, un proceso de producción nuevo o una teoría científica nueva requieren interacción y cooperación humanas. Un emprendedor necesita acceso a capital, mercados y tecnología para desarrollar sus nuevas ideas y visiones. Un científico necesita un cierto número de colegas para discutir sus teorías y presentar trabajos de investigación. Como resultado, las personas muy cualificadas que deciden emigrar —tanto de los países desarrollados como de aquellos en desarrollo, incluidos los PMA— eligen principalmente los países desarrollados como destino migratorio (véase más adelante la subsección B2a).

---

*Los factores principales que impulsan la movilidad internacional de los trabajadores muy cualificados son: a) las condiciones más favorables para el desarrollo profesional en los países de acogida; b) las condiciones adversas en los países de origen; c) los menores costos de migración relativos para las personas muy cualificadas; d) las políticas de inmigración selectivas para atraer talentos extranjeros.*

---

Las investigaciones recientes<sup>3</sup> sobre los trabajadores muy cualificados señalan que los factores principales que impulsan la movilidad internacional de estas personas son los siguientes:

- Condiciones más favorables para el desarrollo profesional en los países de acogida. En los países de acogida, los emigrantes muy cualificados, en general, perciben remuneraciones más altas que en sus países de origen. La diferencia en la remuneración es tal que los sueldos en los países desarrollados de destino equivalen, en algunos casos, a 20 veces el sueldo en los PMA de origen. Los países de acogida dan mayor cabida a la productividad de la mano de obra gracias a un mejor entorno institucional y a las externalidades derivadas de la aglomeración de expertos. Las complementariedades entre el talento, el capital y la tecnología refuerzan estas economías de aglomeración. Además, los países de destino ofrecen mejores oportunidades de desarrollo profesional en términos de las perspectivas de carrera, además de mejores condiciones de vida para el emigrante y su familia, una infraestructura superior necesaria para el trabajo y la vida cotidiana, y estabilidad política. En la mayoría de los casos, los países de acogida ofrecen condiciones más favorables de investigación e interacción académica a los científicos, como también derechos de propiedad más seguros para los emprendedores.
- Condiciones adversas en los países de origen (por ejemplo, enfrentamientos políticos, conflictos civiles, inseguridad) que impulsan la migración internacional.
- Costos de migración relativamente menores para las personas muy cualificadas en comparación con las menos cualificadas, debido a que las primeras tienen acceso más fácil a la información sobre los mercados de trabajo del país de acogida, condiciones de migración más favorables y más acceso al transporte.

- Políticas de inmigración selectivas para atraer talentos extranjeros, aplicadas en especial por varios países desarrollados.

## 2. TENDENCIAS DEL ÉXODO INTELECTUAL

En la sección que sigue se analizan brevemente las tendencias mundiales y las expectativas futuras para los flujos internacionales de trabajadores muy cualificados, a fin de poner en perspectiva las tendencias del éxodo intelectual y la circulación de conocimientos en los PMA.

### a) Tendencias mundiales

**Flujos actuales de trabajadores muy cualificados.** A escala mundial, el éxodo intelectual ha aumentado en términos absolutos. El número de migrantes internacionales muy cualificados pasó de 16,4 millones en 1990 a 26,2 millones en 2000, lo que implica una tasa de crecimiento anual del 4,8%. Entre 2000 y 2010, la emigración de las personas poseedoras de un alto nivel de educación siguió en alza, a un ritmo anual estimado del 4% (según las cifras de los Estados Unidos; este país es el principal destino del éxodo intelectual de todo el mundo, y alberga alrededor del 40% de todos los emigrantes muy cualificados). Se cuenta con datos completos sobre los flujos bilaterales de trabajadores muy cualificados en todo el mundo para 1990 y 2000, pues, cuando se redactó este *Informe*, no se había publicado aún la mayoría de los resultados de los censos poblacionales de 2010 (la fuente primaria principal de las estadísticas sobre el éxodo intelectual)<sup>4</sup>. La secretaría de la UNCTAD ha compilado más indicadores actualizados e información sobre la emigración de personas muy cualificadas de los PMA, y ha encomendado la realización de estudios de caso sobre algunos de estos países. El conjunto de estas fuentes de información y datos respalda el análisis de los grandes flujos, tendencias y características estructurales del éxodo intelectual.

La inmigración internacional es selectiva, o sea, favorece a las personas muy cualificadas en detrimento de las menos cualificadas. El 26% de los migrantes internacionales tienen estudios terciarios (según datos de 2000), mientras que solo el 11,3% de la mano de obra mundial ha llegado a este nivel de educación. En los países en desarrollo, los trabajadores con estudios universitarios representan un porcentaje mucho menor: el 5% de la fuerza laboral.

La selectividad de la migración internacional también se refleja en las distintas tasas de emigración, es decir, el número de emigrantes como proporción del segmento correspondiente de la fuerza laboral. En todo el mundo, la tasa de emigración es del 6,6% para todas las personas con estudios terciarios, muy por encima del 2,63% de las personas poco cualificadas. Por otra parte, el grado de selectividad de la inmigración según las cualificaciones varía marcadamente según el nivel de desarrollo del país de destino, y aumenta correlativamente a ese nivel. En los países desarrollados, el 35% de los inmigrantes tiene estudios terciarios, en tanto en otros países en desarrollo (es decir, los que no son PMA) el porcentaje equivale a un tercio de ese nivel: el 13%. En cambio, en los PMA, apenas el 4% de los inmigrantes son personas muy cualificadas (gráfico 33). La selectividad de la inmigración ha ido en aumento. En todo el mundo, el total de los inmigrantes muy cualificados aumentó en un 60% entre 1990 y 2000, mientras que el total de los migrantes poco cualificados creció un moderado 16%. Esto es el resultado, en gran medida, de las tendencias inmigratorias en los países desarrollados, donde la tasa de selección (es decir, el total de los inmigrantes con educación terciaria como porcentaje del total de los inmigrantes) subió 6 puntos porcentuales en los diez años transcurridos hasta el año 2000. Esto confirma la tendencia del capital humano a aglomerarse en los lugares donde ya abunda relativamente (Docquier, Marfouk y otros, 2011);

---

*A escala mundial, el éxodo intelectual ha aumentado en términos absolutos.*

---



---

*La inmigración internacional es selectiva, o sea, favorece a las personas muy cualificadas en detrimento de las menos cualificadas.*

---

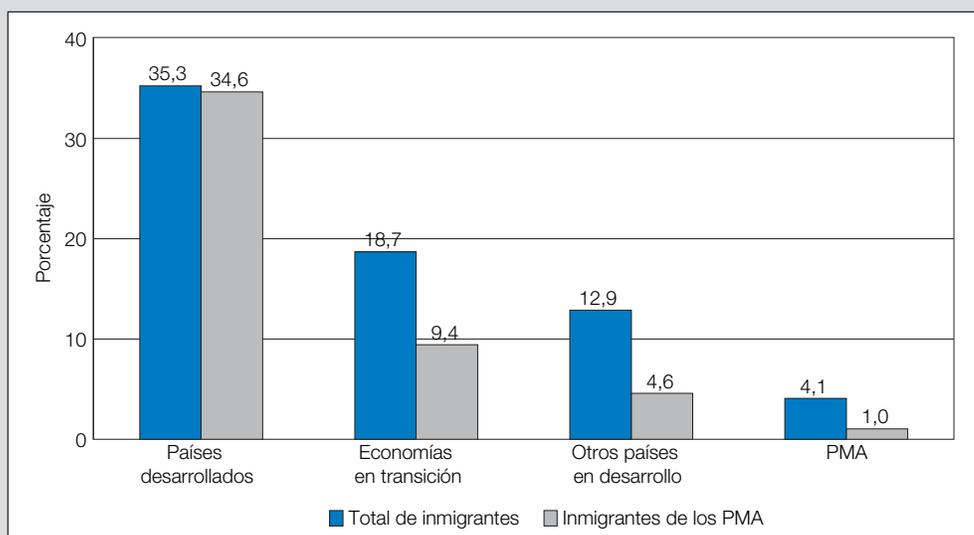


---

*El grado de selectividad de la inmigración según las cualificaciones aumenta con el nivel de desarrollo del país de destino.*

---

**Gráfico 33. Tasa de selección de inmigrantes de los principales grupos de países de acogida, 2000**  
(Porcentaje de inmigrantes de todo el mundo y de los PMA con educación terciaria)



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, basados en Docquier y otros (2011).

*Más de la mitad de la migración internacional de personas muy cualificadas se desplaza del Sur al Norte.*

*Los flujos de personas cualificadas están muy concentrados en unos pocos países de destino, y los países desarrollados absorben alrededor del 80% de los flujos internacionales de estos trabajadores.*

*Es posible que, en el futuro, la movilidad internacional de las personas muy cualificadas se mantenga.*

esta tendencia se ve reforzada por las políticas de inmigración selectiva de los principales países de destino.

Más de la mitad de la migración internacional de personas muy cualificadas se desplaza del Sur al Norte. El segundo flujo de personas con estudios terciarios en orden de importancia se traslada en sentido Norte-Norte: la migración entre países desarrollados representa casi un tercio de los flujos internacionales de trabajadores cualificados. Los flujos de personas cualificadas se concentran en unos pocos países de destino, y los países desarrollados absorben alrededor del 80% de todos los flujos internacionales de estos trabajadores. El país de destino principal son los Estados Unidos, que albergan alrededor del 40% del total de las personas muy cualificadas que se desplazan de un país a otro. A este país siguen el Canadá, Australia, el Reino Unido, Alemania, la Federación de Rusia y Francia<sup>5</sup>. El éxodo intelectual afecta, principalmente, las siguientes profesiones: especialistas en computación, contadores, gerentes, médicos, enfermeros y, en los niveles educativos superiores, científicos y académicos.

El equilibrio de género en el éxodo intelectual parece asociarse estrechamente con el nivel de desarrollo de los países de destino. En los países desarrollados, los hombres y las mujeres muy cualificados tienen una representación igualitaria entre los inmigrantes muy cualificados. En el grupo de otros países en desarrollo, dos tercios del total de los inmigrantes con educación terciaria son de género masculino, en tanto en los PMA el porcentaje es del 71%. En los países en desarrollo de origen, se observa una ligera diferencia en la tasa del éxodo intelectual de cada género (es decir, en el número de emigrantes con estudios terciarios como porcentaje de la fuerza laboral de igual nivel educativo en el país de origen): 5% para los hombres y 6% para las mujeres. La razón principal de esta discrepancia es que la matriculación en el nivel terciario en los países de origen es mayor en el caso de los hombres que en el de las mujeres (Docquier y Rapoport, 2012).

**Perspectivas futuras.** En función de las fuerzas que subyacen hoy a los flujos migratorios internacionales, y excepto que la economía internacional se vea profundamente alterada, es posible que, en el futuro, la movilidad

internacional de las personas muy cualificadas se mantenga, en gran medida, como resultado de las siguientes tendencias:

- La creciente densidad de conocimientos en la economía mundial (véase la sección B1).
- La reducción del crecimiento demográfico y el consecuente envejecimiento de la población mundial, junto con la demanda cada vez mayor de servicios de salud que acompaña el desarrollo.
- La caída constante de los costos de transporte y comunicaciones.
- La interdependencia económica que acarrea la globalización.
- Las diferencias de ingreso persistentes entre los profesionales de los países desarrollados y de los países en desarrollo.

*Se estima que, para el año 2000, 1,3 millones de trabajadores con estudios universitarios habían emigrado de los PMA.*

Los primeros dos procesos están avanzando a paso más acelerado en los países desarrollados que en los países en desarrollo y, sumados a los otros tres, es probable que sigan impulsando el desplazamiento internacional de trabajadores muy cualificados en el futuro<sup>6</sup>.

### *b) Tendencias en los PMA*

Se estima que, en el año 2000, 1,3 millones de trabajadores con estudios universitarios habían emigrado de los PMA. Esta cifra fue un 58% superior a la de diez años antes, pero los flujos bilaterales tuvieron una evolución despereja. El aumento mayor se registró en la emigración a los países desarrollados, que en ese período llegó casi a duplicarse (cuadro 13). Se estima que en la actualidad son más de 2 millones.

*Durante la década de 2000, el número de personas muy cualificadas que migraba desde los PMA hacia los principales países de destino siguió en aumento.*

Durante la década de 2000, el número de personas muy cualificadas que migraba desde los PMA hacia los principales países de destino siguió en aumento. En los Estados Unidos, el número de residentes con estudios terciarios nacidos en los PMA creció un 78,7% entre 2000 y 2010. En el cuadro 14 se

**Cuadro 13. Corredores internacionales de la migración de personas muy cualificadas de los PMA, 2000**  
(Número de migrantes muy cualificados y porcentaje)

País de origen	País de destino									Total
	Desarrollados			Economías en transición	Otros países en desarrollo			PMA		
	Asia y Oceanía	Europa	América del Norte		África	América	Asia	África	Asia	
<i>Número de migrantes</i>										
PMA de África	14 245	170 814	178 561	55	86 763	380	44 696	29 809	-	525 323
PMA de América	20	2 127	150 999	0	19	8 138	11	-	-	161 314
PMA de Asia	37 179	67 041	192 243	218	2 297	17	295 669	-	2 703	597 367
PMA de Oceanía	10 450	354	5 762	1	4	1	6	-	-	16 578
Total de los PMA	61 894	240 336	527 565	274	89 083	8 536	340 382	29 809	2 703	1 300 582
<i>Porcentaje de destino</i>										
PMA de África	23,0	71,1	33,8	20,1	97,4	4,5	13,1	100	-	40,4
PMA de América	-	0,9	28,6	-	-	95,3	-	-	-	12,4
PMA de Asia	60,1	27,9	36,4	79,6	2,6	0,2	86,9	-	100	45,9
PMA de Oceanía	16,9	0,1	1,1	0,4	-	-	-	-	-	1,3
Total de los PMA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100	100	100,0
<i>Porcentaje de origen</i>										
PMA de África	2,7	32,5	34,0	-	16,5	0,1	8,5	5,7	-	100,0
PMA de América	-	1,3	93,6	-	-	5,0	-	-	-	100,0
PMA de Asia	6,2	11,2	32,2	-	0,4	-	49,5	-	0,5	100,0
PMA de Oceanía	63,0	2,1	34,8	-	-	-	-	-	0,0	100,0
Total de los PMA	4,8	18,5	40,6	-	6,8	0,7	26,2	2,3	0,2	100,0

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, basados en datos de Docquier y otros (2011).

**Cuadro 14. Indicadores de la inmigración de personas muy cualificadas de los PMA hacia algunos países de acogida en la década de 2000 (Personas y porcentaje)**

País de acogida	Indicador	Período inicial (A)	Último período (B)	Personas		Cambio
				(A)	(B)	(B/A: en porcentaje)
Estados Unidos <sup>a,b</sup>	Número de residentes con estudios terciarios provenientes de 15 PMA (representan el 91% del total de los residentes muy cualificados de los PMA en 2000)	2000	2010	381 425	681 485	78,7
	Número de visas de no residente para personas muy cualificadas concedidas a nacionales de todos los PMA	1998-2000	2008-2010	1 289	1 364	5,9
Canadá <sup>c</sup>	Residentes permanentes nacidos en todos los PMA	1999-2001	2009-2011	15 950	22 813	43,0
	Llegada de estudiantes nacidos en todos los PMA	1999-2001	2009-2011	1 514	2 406	58,9
Reino Unido <sup>d</sup>	Nacionales de todos los PMA a los que se otorgó permisos de trabajo en ocupaciones distintas del trabajo doméstico	2004	2009	676	1 581	133,9
	Nacionales de todos los PMA a los que se concedió el ingreso al Reino Unido en virtud del sistema de puntaje para el nivel 1 (trabajadores muy cualificados) y el nivel 2 (trabajadores cualificados)	2009	2010	788	1 077	36,7
Francia <sup>e</sup>	Número de visas de trabajo concedidas a los nacionales de todos los PMA	2004-2005	2007-2008	324	1 214	274,7
	Número de visas de estudio concedidas a los nacionales de todos los PMA	2004-2005	2007-2008	4 841	4 446	-8,2
Australia <sup>f</sup>	Número de nacionales muy cualificados procedentes de todos los PMA que llegan para asentarse en forma permanente	2000-2001	2010-2011	964	1 121	16,3

Fuente: Datos elaborados por la secretaría de la UNCTAD a partir de las fuentes citadas en las notas (véase más abajo).

Notas: Cuando se indican períodos, los datos hacen referencia a los promedios anuales. Los países de destino mencionados recibieron el 55% de la emigración de personas muy cualificadas de los PMA en 2000.

a Censo 2010 de los Estados Unidos (para 2010); Encuesta sobre la Comunidad Estadounidense 2010 (para 2010) para el número de residentes con estudios terciarios provenientes de 15 PMA.

b Departamento de Estado, para el número de visas de no residente concedidas a personas cualificadas. Incluye los siguientes tipos de visas: H1-B, H1-C, L1, O1 y E-2.

c Estadísticas Canadá.

d Ministerio del Interior y Oficina de Estadísticas Nacionales. Sistema de puntaje para la inmigración, introducido en 2008.

e Instituto nacional de estudios demográficos.

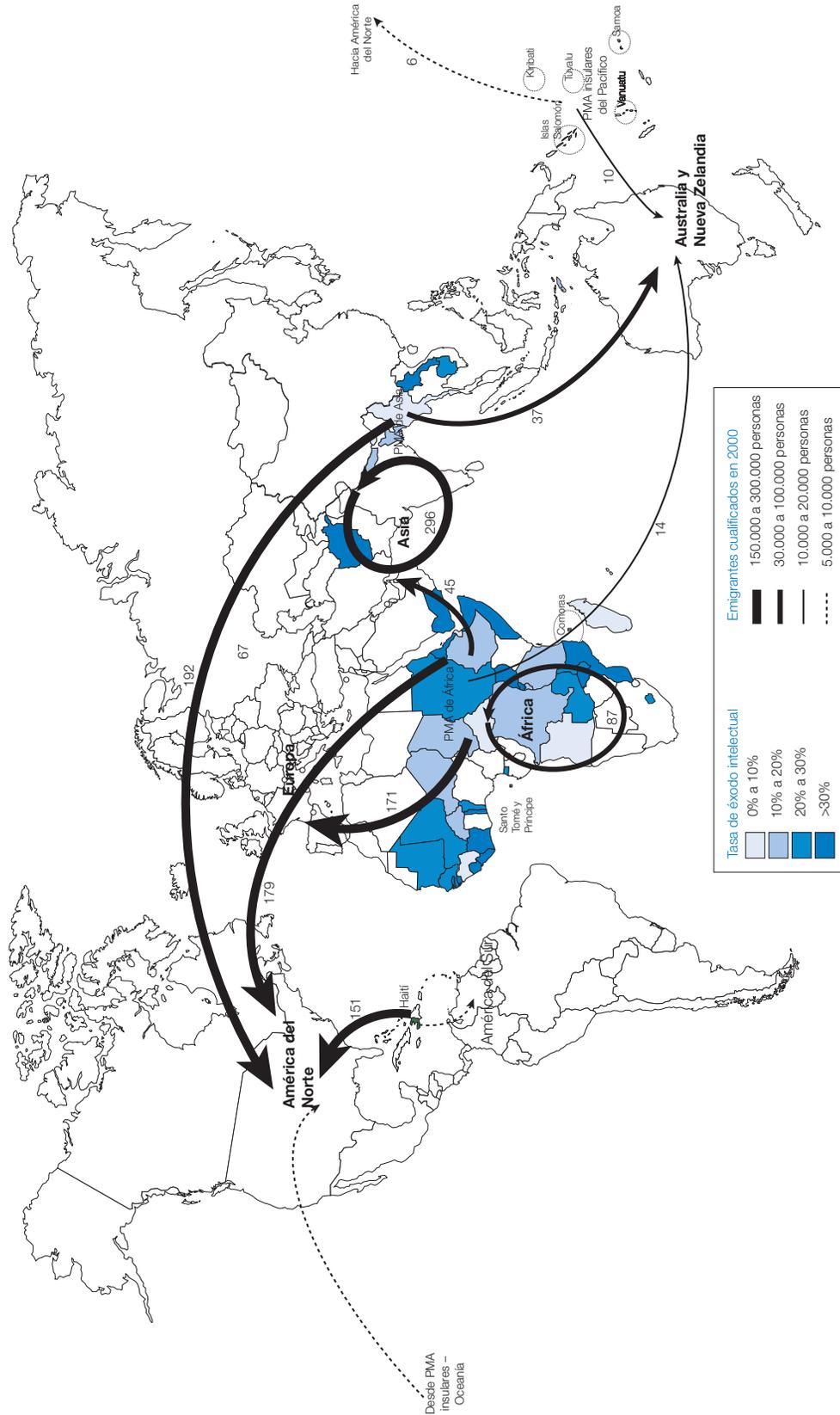
f Departamento de Inmigración y Ciudadanía.

*Los flujos de migrantes cualificados de los PMA se dirigen, principalmente, a las zonas desarrolladas de América y Europa, a los países en desarrollo exportadores de petróleo y a los países vecinos.*

presentan los datos correspondientes, así como algunos indicios indirectos de la evolución del éxodo intelectual desde los países menos desarrollados hacia los principales países de destino<sup>7</sup>. Los datos indican un crecimiento constante en la migración de los nacionales muy cualificados de los PMA hacia otros países desarrollados. Este resultado sorprende en cierta medida, pues se da en el contexto de dos hechos importantes que pueden haber sido la causa de la caída de la inmigración en esos países en la década de 2000: en primer lugar, el retroceso de la inmigración tras los ataques del 11 de septiembre de 2001; y, en segundo lugar, las crisis económica y financiera mundiales que se iniciaron en 2007. Al parecer, estos hechos se vieron contrarrestados por la operación permanente de las fuerzas de atracción y repulsión del éxodo intelectual mencionadas en la sección B1.

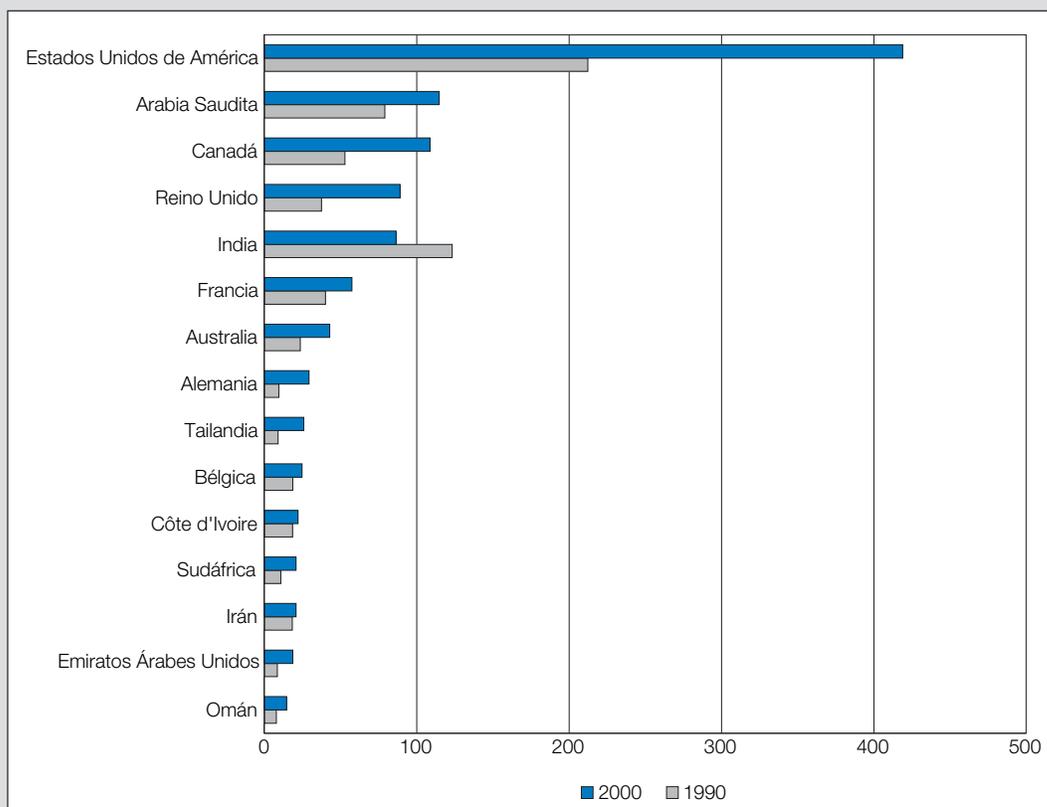
**Países de acogida.** Casi dos tercios de los emigrantes muy cualificados de los PMA viven en países desarrollados, en tanto un tercio se trasladó a otros países en desarrollo. Los flujos de migrantes cualificados de los PMA se dirigen, principalmente, a las zonas desarrolladas de América y Europa, a los países en desarrollo exportadores de petróleo y a los países vecinos (gráfico 34). El principal país de destino del éxodo intelectual proveniente de los PMA son los Estados Unidos, que albergan un cuarto del total de los emigrantes muy cualificados de todos los países de esa categoría. También son países de destino importantes la Arabia Saudita, el Canadá, el Reino Unido, la India y Francia (gráfico 35). América del Norte recibe casi la totalidad del éxodo intelectual de

Gráfico 34. Principales corredores de emigración muy cualificada de los PMA



Fuente: Secretaría de la UNCTAD, sobre datos de Docquier y otros (2011).

**Gráfico 35. Principales países de destino para los emigrantes altamente cualificados de los PMA, 1990 y 2000**  
(En miles de personas)



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, basados en Docquier y otros (2011).

*La tasa de selección de la inmigración proveniente de los PMA se relaciona directamente con el nivel de ingreso de los países de destino.*

Haití y alrededor de un tercio de las personas muy cualificadas que proceden de los PMA de África, Asia y Oceanía (cuadro 13). En los flujos restantes de cada una de estas regiones se advierten diferencias geográficas. En el caso de los PMA de África, el otro gran destino es la Europa desarrollada (en especial el Reino Unido, Francia y Bélgica) y, en menor medida, los otros países en desarrollo africanos (principalmente Côte d'Ivoire, Sudáfrica y Kenya). Los PMA de Asia acusan la mayor proporción de flujos Sur-Sur intrarregionales: casi la mitad de los emigrantes muy cualificados de estos países viven en otros países en desarrollo asiáticos (en particular, en la India, la Arabia Saudita, Tailandia, el Irán y los Estados del Golfo). Por su parte, Nueva Zelanda y Australia albergan a casi dos tercios de los emigrantes muy cualificados de los PMA de Oceanía.

La tasa de selección de la inmigración proveniente de los PMA se relaciona directamente con el nivel de ingreso de los países de destino, al igual que sucede con los inmigrantes de todos los demás países. Los países desarrollados tienen la tasa de selección más alta: el 35% de todos los inmigrantes nacidos en los PMA tiene estudios terciarios. En los otros países en desarrollo, el porcentaje correspondiente es mucho menor (5%), mientras que en el caso de los otros países menos desarrollados es apenas del 1%. En otras palabras, la migración entre los PMA está conformada en gran medida por personas poco cualificadas. La tasa total de selección de los inmigrantes en los países desarrollados que proceden de los PMA es similar a la de los que proceden de otras regiones. En los países en desarrollo, por el contrario, la inmigración proveniente de los PMA es mucho menos selectiva que los flujos migratorios originados en otros grupos de países (gráfico 33). Esto confirma el marcado sesgo favorable al

Norte en la emigración de personas cualificadas provenientes de los PMA. Los datos disponibles indican que en la década de 2000 aumentó la selectividad de la emigración de esos países. En los Estados Unidos (el país de acogida que recibe más emigrantes muy cualificados provenientes de los PMA), la tasa de selección entre los nacionales de los PMA aumentó del 32,4% en 2000 al 48,3% en 2010 (sobre la base de la misma muestra del cuadro 14).

**Países de origen.** La fuente principal de emigrantes muy cualificados de los PMA es Asia, de donde proviene el 45,9% de los migrantes con estudios terciarios de esos países. A Asia le siguen los PMA de África, a los que corresponde el 40,4% del éxodo intelectual de los PMA (cuadro 13). Sin embargo, las cifras regionales ocultan una concentración muy marcada de flujos migratorios en unos pocos países. Los principales PMA generadores de migrantes cualificados son Bangladesh y Haití; más de 160.000 nacionales muy cualificados de ambos países viven en el extranjero. Estos dos países representan el 30% del total de la migración de los PMA. Les siguen el Afganistán, el Yemen, el Sudán, la República Democrática Popular Lao, Etiopía y Camboya, cada uno con más de 50.000 personas muy cualificadas que viven en el extranjero (gráfico 36). En conjunto, estos nueve países suman casi dos tercios del éxodo intelectual de los PMA. En el cuadro 15 se presentan los datos sobre los principales corredores de migración bilateral de personas muy cualificadas provenientes de los PMA.

**Tasas de éxodo intelectual.** Colectivamente, los PMA son, por un gran margen, los más afectados por el éxodo intelectual entre los grupos de países del gráfico 37. La tasa promedio de éxodo intelectual en estos países es del 18,4%, muy superior a la de los otros países en desarrollo (10%). A escala regional, los subgrupos más afectados son los PMA de América (Haití), Oceanía y África, que sufren tasas de éxodo intelectual mayores que las de todos los

*La fuente principal de emigrantes muy cualificados de los PMA es Asia (45,9% del éxodo intelectual de esos países), seguida por los PMA de África (40,4%).*

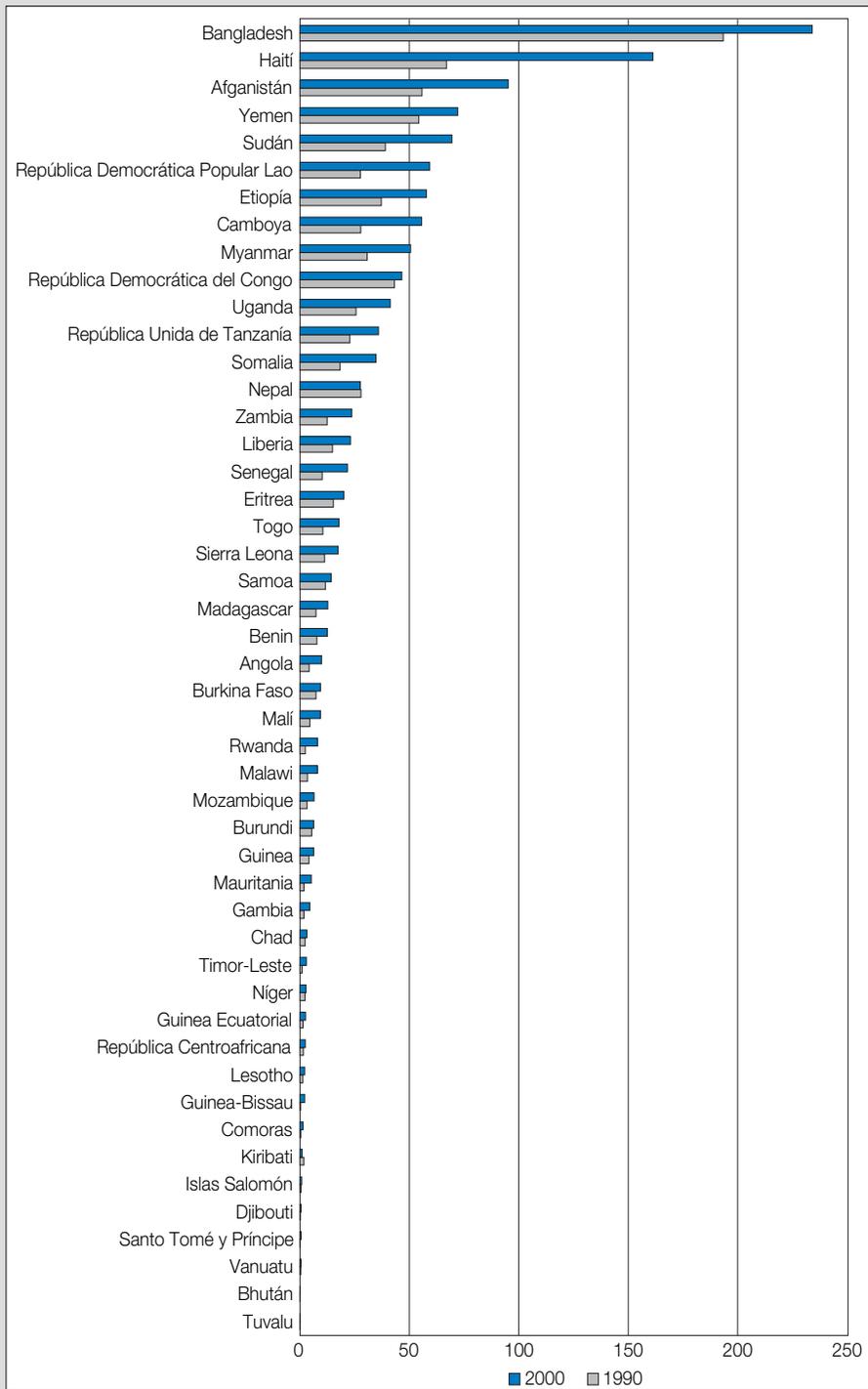
*Los PMA son, por un gran margen, el grupo más afectado por el éxodo intelectual.*

**Cuadro 15. Principales corredores de migración bilateral de personas cualificadas, 2000**  
(Número de migrantes)

PMA de origen	País de destino	Total de migrantes cualificados
Haití	Estados Unidos	126 524
Bangladesh	India	70 092
Bangladesh	Estados Unidos	41 920
República Democrática Popular Lao	Estados Unidos	41 440
Bangladesh	Arabia Saudita	41 222
Yemen	Arabia Saudita	39 200
Etiopía	Estados Unidos	34 428
Camboya	Estados Unidos	32 955
Haití	Canadá	24 475
Sudán	Arabia Saudita	22 399
Afganistán	Irán	20 715
Afganistán	Estados Unidos	19 246
Liberia	Estados Unidos	18 436
República Democrática del Congo	Bélgica	18 428
Myanmar	Estados Unidos	18 047
Uganda	Reino Unido	17 600
Myanmar	Tailandia	15 742
Bangladesh	Reino Unido	15 507
Afganistán	Alemania	14 519
Bangladesh	Omán	12 625
República Unida de Tanzania	Canadá	12 220
Nepal	India	11 179
Bangladesh	Canadá	11 065
República Unida de Tanzania	Reino Unido	10 535

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, basados en datos de Docquier y otros (2011).

**Gráfico 36. Cantidad de emigrantes cualificados procedentes de los PMA, 1990 y 2000**  
(En miles de personas)

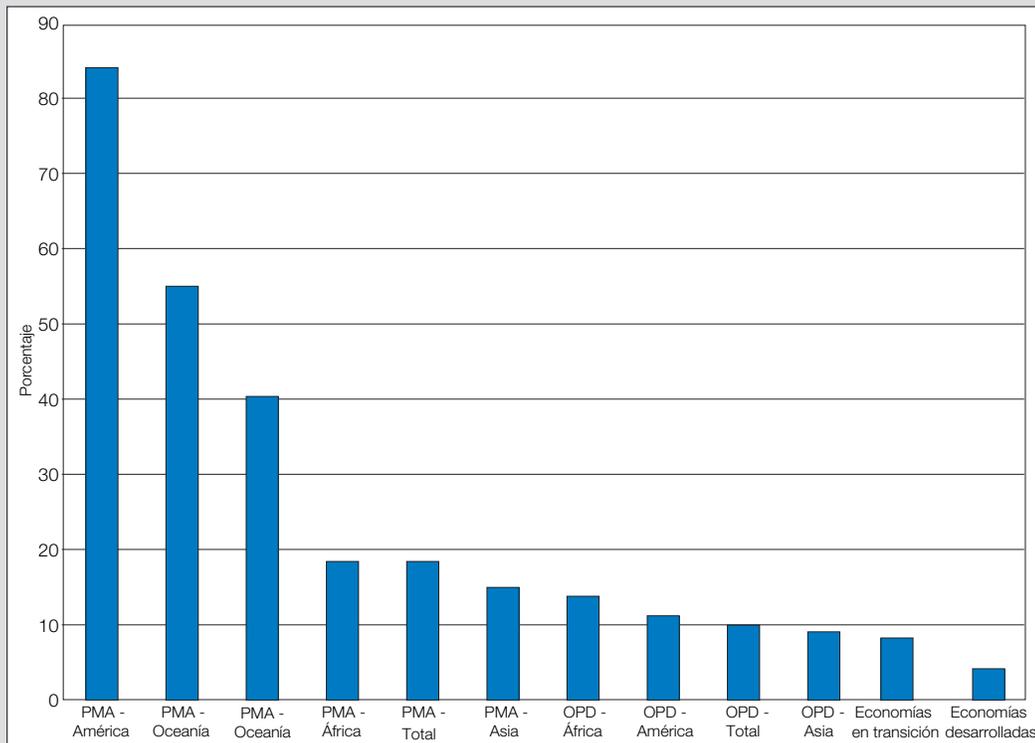


Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, basados en Docquier y otros (2011).

otros grupos de países en desarrollo, excepto los otros países en desarrollo de Oceanía. El grupo regional con la menor tasa de éxodo intelectual es el de los PMA de Asia (gráfico 37).

Los PMA más afectados por el éxodo intelectual son los insulares, o los países africanos relativamente pequeños. Por ejemplo, en 6 PMA (Haití, Samoa,

**Gráfico 37. Tasa de éxodo intelectual por grupos de países, 2000**  
(Porcentaje)



*Fuente:* Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, basados en Docquier y otros (2011).

*Nota:* La tasa de éxodo intelectual es igual al porcentaje de emigrantes del grupo de edad y nivel de educación correspondientes en el país de origen.

Gambia, Tuvalu, Kiribati y Sierra Leona), hay más profesionales muy cualificados viviendo en el extranjero que en el propio país. Sin embargo, se destaca el caso de Haití (recuadro 5). Además de los 6 mencionados, hay otros 11 PMA que también tienen más del 30% de sus trabajadores muy cualificados viviendo en el exterior. La mayoría de estos países son africanos (Liberia, Eritrea, Somalia, Rwanda, Uganda, Mozambique, Togo y Guinea-Bissau), y 3 son asiáticos: Yemen, República Democrática Popular Lao y Afganistán (gráfico 38). En su mayoría, son Estados que han pasado por situaciones de conflicto.

---

*El éxodo intelectual puede tener efectos desfavorables o beneficiosos para los países de origen.*

---

### 3. EFECTOS DESFAVORABLES

El éxodo intelectual puede tener efectos desfavorables o beneficiosos para los países de origen de los emigrantes muy cualificados, como se resume en el cuadro 16. Los aspectos positivos se examinan más adelante, en la sección C; a continuación, se analizan los negativos. Los efectos desfavorables del éxodo intelectual pueden ser muy perjudiciales cuando los migrantes provienen de países en desarrollo o cuando el número de recursos humanos muy cualificados es reducido.

#### *a) Contracción de la base de capital humano y reducción del crecimiento de la economía y la productividad*

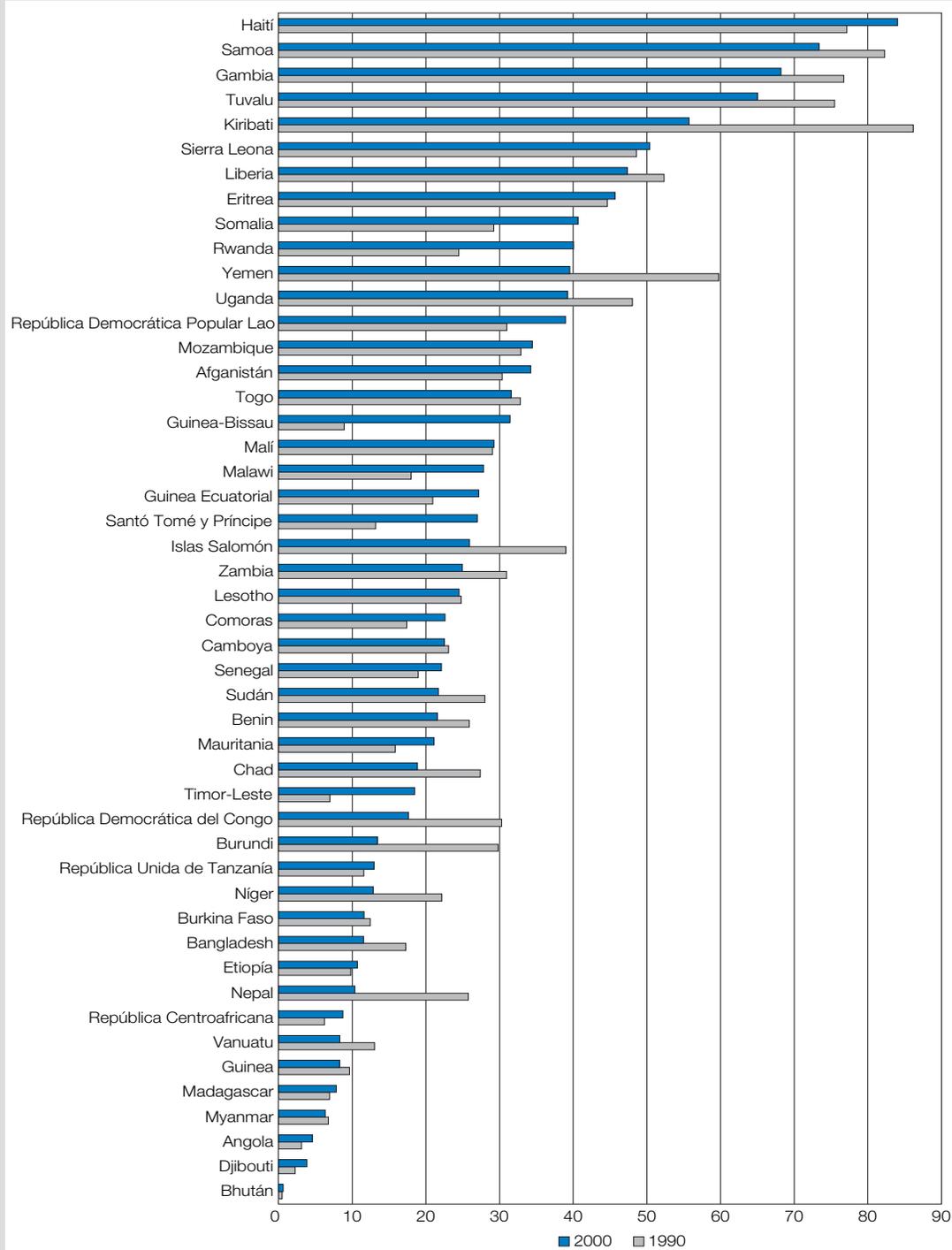
El éxodo intelectual priva a los países de origen de algunas de las personas más cualificadas que han formado y capacitado. En el país de origen, reduce el capital humano, un factor que ya es escaso en los países en desarrollo y, en especial, en los menos adelantados (recuadro 6). Este efecto es particularmente

---

*El éxodo intelectual priva a los países de origen de algunas de las personas más cualificadas que han formado y capacitado.*

---

**Gráfico 38. Tasa de éxodo intelectual de los PMA, 1990 y 2000**  
(Porcentaje)



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, basados en Docquier y otros (2011).

notorio cuando emigra una gran proporción de las personas muy cualificadas (Berry y Soligo, 1969; Bhagwati y Hamada, 1974). Dado el papel fundamental del capital humano en el crecimiento y el desarrollo a largo plazo, el éxodo intelectual podría desacelerar el crecimiento económico del país de origen (Miyagiwa, 1991; Haque y Kim, 1995; Wong y Yip, 1999). El efecto desfavorable de la contracción del capital humano sobre el desarrollo se agudiza especialmente debido a que la economía mundial se basa cada vez más en el conocimiento.

### Recuadro 5. El éxodo intelectual y el mercado laboral en Haití

La mayoría de los PMA con tasas muy elevadas de éxodo intelectual son países con poblaciones reducidas. Haití es una excepción. Tenía una población de 8,6 millones en 2000 y, en la actualidad, tiene 10,3 millones de habitantes. Sin embargo, el país tiene la mayor tasa de éxodo intelectual de todos los PMA (83,4%). Así pues, Haití se ubica entre los países de todo el mundo más afectados por el éxodo intelectual, pues solo otros seis países tienen tasas de éxodo intelectual por encima del 80%.

Según el estudio de caso del país elaborado para este *Informe*, las condiciones del mercado laboral haitiano explican, en gran medida, la magnitud del éxodo intelectual. Cada año ingresan al mercado laboral unas 200.000 personas, pero la demanda de trabajadores no representa siquiera el 10% de esta oferta. A ello se suma que casi la mitad de los haitianos de más de 65 años siguen trabajando, debido a la ausencia de un régimen de jubilaciones que funcione en forma adecuada. Aunque los graduados universitarios tienen más posibilidades de encontrar empleo que quienes solo tienen estudios secundarios, la probabilidad sigue siendo baja. No obstante, esta situación funciona como incentivo para avanzar a la educación superior, aunque la demanda no esté a la altura de la oferta de formación adicional.

Entre 2008 y 2010, un sitio web de trabajos para profesionales cualificados publicó 2.230 empleos. Si adoptamos un supuesto sumamente prudente, de que solo el 5% de los empleos vacantes se publicitan, el total de los empleos llegaría a 44.600 en esos tres años, muy lejos de la oferta de 600.000 trabajadores del mercado. En vista de este desfase entre la oferta y la demanda, en especial de trabajadores cualificados, solo quedan dos opciones: recurrir a la informalidad, que ya representa el principal sector de empleo en el país<sup>1</sup>, o emigrar. Orozco (2006) señala que casi el 90% de los emigrantes cualificados de Haití se trasladaron al extranjero debido a la falta de oportunidades de empleo.

Además de las condiciones muy adversas del mercado laboral, hubo otros factores que impulsaron a los haitianos a emigrar, como la inseguridad y la situación política. El terremoto de 2010 empeoró la situación. Se estima que, después de ese desastre natural, un tercio de las personas muy cualificadas que quedaban en el país decidió emigrar.

<sup>1</sup> Alrededor del 57% del empleo en Haití corresponde al sector informal (Instituto Haitiano de Estadísticas e Informática (IHSI), 2010).

### Cuadro 16. Posibles efectos del éxodo intelectual sobre los países de origen (en desarrollo)

Tipos de efectos/procesos	Negativos	Positivos
<b>Capital de conocimiento y capital humano</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contracción de la base de capital humano</li> <li>• Menos innovación</li> <li>• Repercusiones sectoriales, en especial en salud y educación</li> <li>• Desaprovechamiento de cerebros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recuperación intelectual</li> <li>• Transferencia/intercambio de conocimientos/tecnología</li> <li>• Redes de conocimientos de la diáspora</li> <li>• Acumulación de conocimientos/técnicas/experiencias más amplios o profundos</li> </ul>
<b>Procesos macroeconómicos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crecimiento económico más lento</li> <li>• Reducción de las externalidades propias de los trabajadores muy cualificados</li> <li>• Menor crecimiento de la productividad</li> <li>• Menor iniciativa empresarial</li> <li>• Costo (fiscal) de educar a las personas muy cualificadas</li> <li>• Contribuciones tributarias que, de no emigrar, deberían pagar las personas muy cualificadas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Iniciativa empresarial de las personas que regresan al país</li> </ul>
<b>Flujos comerciales/del capital</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desplazamiento de recursos relativos que antes estaban asignados al conocimiento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Remesas</li> <li>• Ahorros de la diáspora: bonos, depósitos, préstamos, fondos, etc.</li> <li>• Efectos de la diáspora y redes comerciales: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Creación/fortalecimiento de los flujos comerciales: mercancías y servicios (por ejemplo, turismo)</li> <li>• Creación/fortalecimiento de la inversión extranjera directa</li> </ul> </li> </ul>
<b>Procesos institucionales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menor oferta/demanda institucional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asistencia de la diáspora en/presión para el fortalecimiento de las instituciones</li> <li>• Oferta/demanda institucional de personas que optan por retornar</li> </ul>

Fuente: Secretaría de la UNCTAD.

Nota: El cuadro presenta los efectos potenciales del éxodo intelectual que, en general, puede tener efectos negativos o positivos para la economía del país de origen. Los efectos reales que experimenta cada país dependen de sus condiciones específicas y del nivel de desarrollo económico, social e institucional.

### Recuadro 6. Recursos de capital humano y flujos internacionales de mano de obra y recursos

En términos relativos, los países menos desarrollados tienen más trabajadores poco cualificados que muy cualificados. En los PMA, la relación entre los primeros y los segundos es de 42. Esto representa más del doble del nivel en otros países en desarrollo (16), y más de 10 veces el de los países desarrollados, donde la relación es apenas de 4<sup>1</sup>. *Prima facie*, se podría pensar que los trabajadores muy cualificados obtienen mejores resultados en aquellos lugares donde son menos numerosos, es decir, en los países en desarrollo y, en particular, en los menos adelantados. Por lo tanto, los trabajadores muy cualificados deberían confluir en estos últimos países, donde hay escaso capital humano y muy pocos conocimientos. Si se observan las cifras absolutas, se verifica la predicción de la visión convencional: la emigración de personas poco cualificadas provenientes de los PMA lleva un ritmo 11 veces mayor que el de las personas muy cualificadas. Sin embargo, esta misma relación demuestra que la exportación de mano de obra muy cualificada de los PMA es más intensiva que la de mano de obra poco cualificada, pues la relación de personas poco cualificadas/muy cualificadas y las “exportaciones de mano de obra” (es decir, la emigración) representa apenas un cuarto de la relación de disponibilidad de los recursos. Otra forma de medir la “intensidad de exportación” relativa en los distintos niveles de cualificación es el uso de las tasas de emigración de los trabajadores poco cualificados y los muy cualificados<sup>2</sup>. En 43 de los 48 PMA, la tasa de emigración de los trabajadores muy cualificados es mayor que la de los poco cualificados; lo opuesto se verifica únicamente en 5 de estos países.

Los datos anteriores revelan que la gran mayoría de los PMA exporta más mano de obra muy cualificada que poco cualificada. Esto contradice las expectativas mencionadas, que parten del beneficio aparente del conocimiento. La explicación de esta paradoja parece radicar en la naturaleza particular del capital humano, encarnado en las personas. El conocimiento se asocia a beneficios cada vez mayores y a los efectos positivos de la aglomeración. Las economías de aglomeración generan fuerzas centrípetas, por lo que los recursos humanos tienden a aglomerarse en los lugares donde ya hay un número considerable de personas cualificadas. La aglomeración conduce a una mayor productividad y a generar más ingresos en esos lugares. Por ejemplo, según estimaciones de Clemens y otros (2008), en promedio, los haitianos que emigran a los Estados Unidos llegan casi a septuplicar sus ingresos. Más allá de las diferencias de ingresos, la importancia de los efectos de la aglomeración es particularmente marcada en las áreas de investigación y producción científica, que dependen de la disponibilidad de la infraestructura científica (es decir, laboratorios, instrumentos de medición, materiales específicos, maquinaria sofisticada, acceso a bases de datos y bibliotecas, interacción con colegas, debates y colaboración en persona, etc.).

La migración Norte-Sur de mano de obra muy cualificada equivale a una transferencia internacional de recursos (humanos) de los países más pobres a los más ricos. De manera similar, los flujos Sur-Sur de personas muy cualificadas de los PMA (alrededor de un tercio del total) se dirigen a los países en desarrollo que tienen niveles de desarrollo y de ingresos un poco más altos.

<sup>1</sup> Datos del año 2000, al que corresponde la información más reciente de la matriz de migración bilateral de personas muy cualificadas.

<sup>2</sup> La tasa de emigración equivale al número de emigrantes dividido por el grupo que corresponda de conocimientos y edad. En el caso de los trabajadores muy cualificados, es la tasa de éxodo intelectual.

El éxodo intelectual reduce el nivel de bienestar debido a la pérdida de externalidades. La mano de obra muy cualificada tiende a tener una externalidad positiva sobre el resto de la fuerza laboral, pues esta última emula a los trabajadores más cualificados y logra así mayor productividad. Así pues, el impacto positivo de las personas muy talentosas va mucho más allá del reducido número que representan en la población en general. Si muchos de los trabajadores más cualificados dejan el país, esta externalidad disminuye considerablemente (Haque, 2005).

---

*El éxodo intelectual puede tener un efecto negativo sobre los sistemas científicos y de conocimientos locales.*

---

Además de esta formulación general sobre el capital humano, el éxodo intelectual puede tener un efecto negativo sobre los sistemas científicos y de conocimientos locales (en el recuadro 7 se ofrece el ejemplo de Etiopía), obstaculizando la capacidad de la economía de producir innovaciones y llevarlas a la práctica. Esto, a la vez, pone un freno al crecimiento de la productividad (Kapur y McHale, 2005; Agrawal y otros, 2011). Schiff y Wang (2009) presentan una estimación empírica: que las tasas más elevadas de éxodo intelectual reducen la capacidad de absorción de tecnología de los países de origen, y, por lo tanto, también el grado en que estos incorporan la innovación tecnológica. Como resultado, el éxodo intelectual podría desacelerar el crecimiento de la productividad.

El éxodo intelectual también puede abarcar a emprendedores y estudiantes (futuros profesionales). Con los primeros, el país se ve privado de algunas de las personas que crean empresas y empleo. En cuanto a los estudiantes, la mayoría de los países en desarrollo envían a algunos de ellos al extranjero a cursar estudios terciarios, como un modo de ampliar y mejorar el capital humano de esos países. Esto, sin embargo, se suele convertir en una vía para el éxodo

**Recuadro 7. Los efectos del éxodo intelectual sobre la educación superior y la investigación académica en Etiopía**

El crecimiento exponencial de la educación superior en Etiopía a lo largo de los últimos 15 años (secc. C1) encubre la medida en que el éxodo intelectual ha perjudicado el sector. El número de alumnos graduados de licenciaturas se elevó abruptamente, de 29.800 en 2007 a 75.300 en 2011. En cambio, y simultáneamente, la cifra correspondiente a los estudios de más alto nivel (maestrías y doctorados) experimentó una suba mucho más moderada: de 2.700 a 6.200.

Como resultado, faltan profesionales con doctorados en Etiopía, en especial donde más se los necesita: en la educación superior. Entre los 15.192 docentes e investigadores que se desempeñan en las 25 universidades del país, apenas 979 (6,4%) poseen un doctorado. Además, la distribución de quienes tienen doctorados es muy despareja, pues la mitad trabaja en la Universidad de Addis Abeba. El grueso de los docentes e investigadores universitarios del país tiene solo una maestría (43,4%) o una licenciatura (42,6%). Las instituciones de educación superior de Etiopía sufren una aguda escasez de personas muy cualificadas.

El número de docentes e investigadores con doctorados que actúan en las universidades del país es muy inferior al de personas con doctorados en la diáspora etíope solo en los Estados Unidos y el Canadá: 1.600, según estimaciones prudentes. El estudio de caso sobre la diáspora académica etíope, preparado para este *Informe*, identificó a 200 profesores etíopes que trabajan en universidades del extranjero, 148, en los Estados Unidos. De este total, 72 ocupan cargos como profesores titulares. En Etiopía, en cambio, solo 65 personas tienen cargos equivalentes. En otras palabras, hay más profesores titulares etíopes que trabajan en los Estados Unidos que en la propia Etiopía, pese a que en las universidades de ese país hay una gran necesidad de personas muy cualificadas.

Para responder a la necesidad acuciante de más docentes y profesores universitarios cualificados, el Gobierno etíope ha puesto en marcha una campaña para contratar a 631 docentes e investigadores, en especial de la India. Aún no queda claro si este programa dará los resultados esperados. Sin embargo, si se lo aplica correctamente, tendrá consecuencias significativas para el escaso intercambio del país con el extranjero.

intelectual. Cuanto mayor es la brecha entre las condiciones en el país donde se estudia y las del país de origen, mayor es la probabilidad de que los graduados permanezcan en el exterior (Finn, 2010), reduciendo la base de capital humano del país de origen.

**b) Impactos sectoriales**

El impacto de la menor disponibilidad de profesionales cualificados podría ser más agudo en algunos sectores; por ejemplo, en la educación y en la actividad científica (recuadro 7), y en la salud (recuadro 8). Estos son los principales sectores responsables de acrecentar y mejorar el capital humano de un país. Su mal funcionamiento debido al éxodo intelectual malogra la formación constante de capital humano, lo que a su vez probablemente deprime la tasa de crecimiento del país a largo plazo.

**c) Costos fiscales e ingresos no percibidos**

La ampliación de la base de capital humano de un país mediante la educación tiene un costo alto que, en gran medida, financia el Estado<sup>8</sup>. En general, al completar su educación (en cualquier nivel), las personas trabajan, viven y pagan impuestos en el país de origen, lo que permite al Estado recuperar en parte la inversión a través de los impuestos (sobre la renta, sobre inmuebles, indirectos, etc.). Pero en el caso del éxodo intelectual, no hay recuperación, porque el emigrante suele vivir, trabajar y pagar impuestos en el extranjero (Bhagwati y Hamada, 1974; Grubel y Scott, 1966; Berry y Soligo, 1969; Johnson, 1967; Kwok y Leland, 1982). Estos efectos, aunque se verifican para todo tipo de migrantes, llegan a su máxima expresión en el caso de los migrantes muy cualificados. La educación de estas personas es sumamente costosa para los países de origen y, dado que estos emigrantes perciben los ingresos más altos, los ingresos fiscales correspondientes que los países de origen dejan de percibir también son los más altos. Gibson y McKenzie (2010) presentan los resultados de los microdatos de encuestas realizadas a emigrantes muy cualificados en Tonga, los Estados Federados de Micronesia, Papua Nueva Guinea, Ghana y Nueva Zelandia. Los países en desarrollo de la muestra comparten varias características estructurales con los PMA de Oceanía y África. Los autores estiman que el costo fiscal neto anual por cada emigrante muy cualificado es de

---

*El impacto de la menor disponibilidad de profesionales cualificados podría ser más agudo en algunos sectores; por ejemplo, en la educación y en la actividad científica.*

---

### Recuadro 8. Éxodo de personal médico

Los PMA conforman el grupo de países con menor densidad de personal médico: tienen 0,12 médicos/1.000 habitantes, muy por debajo del umbral aceptable que recomienda la Organización Mundial de la Salud, de 2/1.000. La densidad médica en otros países en desarrollo es 9 veces superior a la de los PMA, mientras que en los países en desarrollo llega a 24. La emigración de médicos de los países en desarrollo agrava estas disparidades: los países menos desarrollados también tienen la tasa más alta de éxodo de personal médico, es decir, la proporción de médicos formados en el país que trabajan en el extranjero con respecto a los que trabajan en el país o en el extranjero. Esta tasa llega a su nivel máximo en Haití (35%) y en los PMA de África (14%) (gráfico 2 del recuadro)<sup>1</sup>. El éxodo de personal médico ha aumentado desde los años noventa tanto en los PMA como en otros países en desarrollo.

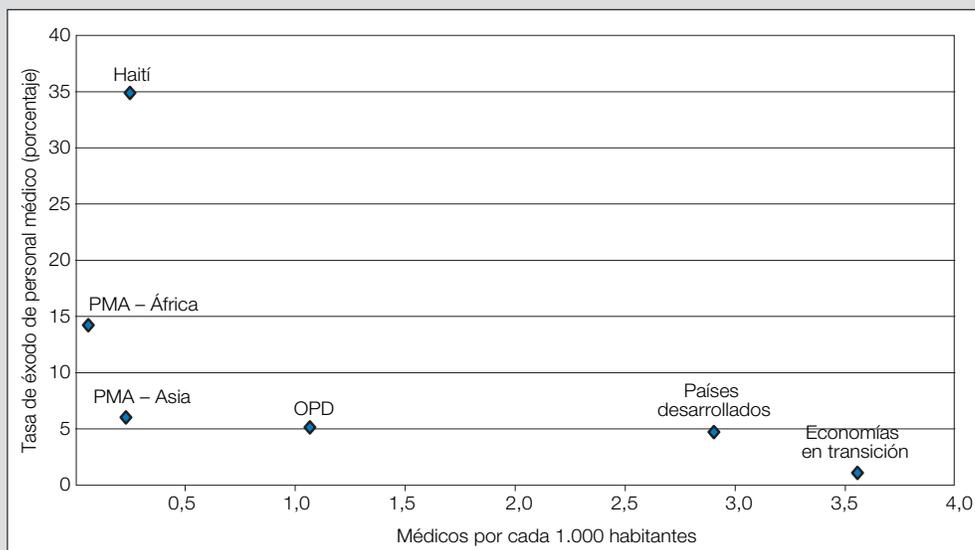
En el estudio de caso de Etiopía elaborado para este Informe, se estima que unos 1.000 médicos etíopes trabajan en los Estados Unidos; en cambio, en la propia Etiopía trabajaban 2.154 en 2009. De esto se desprende que entre un tercio y la mitad del total de los médicos etíopes trabajan en el extranjero. Bangladesh tiene una densidad de profesionales médicos de 0,25/1.000 habitantes, y 32 facultades de medicina. Cada año se gradúan unos 2.000 estudiantes, de los cuales emigran alrededor de 300. Aunque el porcentaje es bajo, quienes emigran son, en general, los mejores y más destacados. La calidad de la investigación médica y del desarrollo intelectual en las instituciones de más categoría del país se resiente con el éxodo intelectual (Rahman y Khan, 2007).

Los principales problemas para el desarrollo de los PMA asociados con el éxodo de personal médico son sus efectos sobre la salud de la población y el costo de la formación médica en esos países. Estas tasas más altas de éxodo intelectual suelen relacionarse con el aumento de la mortalidad de lactantes y niños y con las menores tasas de vacunación en los países en desarrollo, como también con una mayor mortalidad adulta por sida en el caso del África Subsahariana (Bhargava y otros, 2011; Bhargava y Docquier, 2008). Asimismo, perjudican indirectamente la investigación y la innovación médica en los países de origen. En un sentido más amplio, los efectos desfavorables para los sistemas nacionales de salud menoscaban a largo plazo la formación y la acumulación de capital humano de los PMA. Aun así, el éxodo intelectual no es más que un factor en el rendimiento deficiente de los sistemas de salud de la mayoría de esos países. En varios países africanos, hay médicos y enfermeros inactivos o sin empleo, lo que indica que la dotación insuficiente de personal en los sistemas de salud obedece a otros factores, y no solo al éxodo intelectual (Skeldon, 2005).

La formación de los médicos es muy costosa para los PMA, y el éxodo de personal médico impide, en gran medida, recuperar esta inversión. Se ha estimado que el costo total de formación de un médico en el África Subsahariana, desde la escuela primaria hasta la universidad, es de 66.000 dólares, y el necesario para formar un enfermero, de 43.000 dólares. Si el país de origen pierde esta inversión, podría sufrir un costo de oportunidad mínimo de 364.000 y 238.000 dólares, respectivamente, por cada profesional emigrado (Kirigia y otros, 2006). Estos montos son muy superiores a las remesas que los profesionales podrían enviar al país durante su vida activa.

<sup>1</sup> Estas tasas son bajas comparadas con las cifras totales del éxodo intelectual citadas en el texto principal. Ello se debe a las diferencias metodológicas en el cómputo de las dos tasas. Las actuales se basan en el país de formación y en la emigración a solo 12 países desarrollados. En cambio, las cifras del éxodo intelectual total del texto principal se basan en la nacionalidad o en el país de nacimiento, y en todos los países de acogida. Clemens y Pettersson (2008) estiman en cifras muy superiores a las de este recuadro el éxodo de personal médico de los países africanos, tomando el país de nacimiento de los médicos y las tasas de llegada. Según ellos, la tasa media de éxodo intelectual del personal médico de los PMA de África es del 39%; en tanto, según la base de datos utilizada para este recuadro, la tasa es del 14%. Estos autores no dan datos de los países no africanos.

**Gráfico 2 del recuadro. Éxodo intelectual de personal médico y densidad de profesionales médicos por grupos de países, 2004**



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, basados en datos de Bhargava y otros (2011).

6.300 a 16.900 dólares en Ghana y Papua Nueva Guinea, pero mucho menor, de 500 a 1.000 dólares, en Tonga y Micronesia, que aplican tasas impositivas muy bajas<sup>9</sup>.

#### d) Cambios en los recursos relativos

Un éxodo intelectual significativo puede alterar los recursos relativos tanto del país de origen como del país de destino. Al reducir el capital humano de los países de origen, el éxodo hace que los recursos relativos de la economía nacional se trasladen a otros factores (por ejemplo, los recursos naturales), alterando así los patrones de la ventaja comparativa. Como mínimo, refuerza la especialización del país de origen al margen de los sectores o actividades con gran densidad de conocimientos y técnicas<sup>10</sup>. Los graduados de nivel terciario de todo el mundo tienden a aglomerarse en los Estados Unidos, el Reino Unido, Australia, el Canadá y algunos otros países desarrollados. La polarización preexistente de la distribución geográfica del talento se ve reforzada por la migración Sur-Norte de las personas muy cualificadas. Estos flujos equivalen a una transferencia neta de recursos del país de origen al de destino (recuadro 6).

---

*Un éxodo intelectual significativo puede alterar los recursos relativos tanto del país de origen como del país de destino.*

---

#### e) Desaprovechamiento de cerebros

En el contexto de la movilidad internacional de los trabajadores, el desaprovechamiento de cerebros se produce porque algunos inmigrantes solo encuentran en el país de acogida empleos que requieren conocimientos por debajo de su nivel educativo. Son, por ejemplo, médicos que trabajan como enfermeros, o graduados universitarios que trabajan como taxistas o camareros. El grado de desaprovechamiento de cerebros depende en gran medida de las características del país de origen. En el caso de los Estados Unidos, Mattoo y otros (2008) señalan que la probabilidad de que los inmigrantes cualificados encuentren un empleo correspondiente a su nivel educativo aumenta con el nivel de ingreso del país de origen y con su nivel de gasto educativo. Los inmigrantes con educación provenientes de América Latina, Europa Oriental y África tienen más probabilidades de emplearse por debajo de su nivel de conocimientos que los de Asia y de los países industrializados. En otras palabras, a menor desarrollo económico e institucional del país de origen, mayor probabilidad de desaprovechamiento de cerebros.

---

*El grado de desaprovechamiento de cerebros depende en gran medida de las características del país de origen.*

---

Estos resultados podrían aplicarse a los PMA. Según los datos de encuestas, el perfil ocupacional de los emigrantes muy cualificados de algunos de estos países se deteriora con la emigración. Si se comparan las ocupaciones de los migrantes con estudios terciarios de Uganda, el Senegal y Burkina Faso antes y después de la migración, se advierte una caída abrupta en la proporción de puestos gerenciales (de al menos 15 puntos porcentuales). Por el contrario, la proporción de personas con ocupaciones técnicas y profesionales del área aumenta marcadamente (19 puntos porcentuales en el caso del Senegal) (cuadro 17). Del mismo modo, en entrevistas realizadas para este Informe a una muestra de emigrantes haitianos muy cualificados en los Estados Unidos, el Canadá, Francia y España, el 47% indicó que su trabajo actual requería menos conocimientos que los adquiridos en el país de origen. No obstante, el 16% señaló que el nivel era el mismo, y el 38%, que requería más cualificaciones que las obtenidas antes de emigrar.

---

*La emigración de las personas más cualificadas tiende a reducir tanto la demanda como la oferta de las instituciones requeridas para el desarrollo.*

---

#### f) Institucionalización

Habitualmente, las personas más cualificadas son las más preparadas para crear y conducir las instituciones que se necesitan para un proceso de desarrollo nacional (instituciones estatales y gubernamentales, organizaciones de formulación de políticas, debate político, etc.)<sup>11</sup>. Al mismo tiempo, son estas personas las que tienen más probabilidades de exigir instituciones de calidad y de presionar para que existan; en consecuencia, la emigración de estas

**Cuadro 17. Ocupación de migrantes internacionales muy cualificados provenientes de algunos PMA en el país de origen y el de acogida, 2009**

Ocupación	País de origen					
	Uganda		Senegal		Burkina Faso	
	Dónde se ejerció la ocupación					
	Origen <sup>a</sup>	Acogida <sup>b</sup>	Origen <sup>a</sup>	Acogida <sup>b</sup>	Origen <sup>a</sup>	Acogida <sup>b</sup>
Gerentes <sup>c</sup>	54,9	3,0	27,7	8,7	48,7	33,7
Profesionales	10,9	29,4	18,3	0,6		30,9
Técnicos y profesionales del área	3,5	10,9	17,4	36,3		
Personal de apoyo administrativo	1,2	5,7	1,5	8,8		
Trabajadores de servicios y ventas		11,7	1,1	1,4		
Otros	18,7	12,9	33,3	9,2	-	-
No sabe	10,9	26,5	0,6	35,0	51,3	35,5
Partidas <i>pro memoria</i> : Proporción de migrantes muy cualificados del total de migrantes internacionales encuestados		31,5		6,6		0,4

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en *Migration and Remittances Household Surveys 2009*, Banco Mundial (<http://microdata.worldbank.org/index.php/catalog/534>).

a Ocupación en el país de origen antes de migrar.

b Ocupación actual en el país de acogida (en 2009, fecha de las encuestas).

c Incluye "empleados de gestión de nivel superior" en el caso de Burkina Faso.

personas tiende a reducir tanto la demanda como la oferta de las instituciones requeridas para el desarrollo, y puede imprimir un ritmo más lento al desarrollo a largo plazo del país de origen.

#### 4. REPERCUSIONES PARA LOS PMA

La ausencia de datos más amplios dificulta la estimación precisa del impacto del éxodo intelectual sobre la economía de los países de origen, en especial los menos adelantados. Las investigaciones han postulado que el impacto neto del éxodo intelectual sobre los países de origen depende, en gran medida, de su intensidad, aunque la relación no siempre es lineal. Un cierto nivel de éxodo intelectual puede ser tolerable por sus posibles efectos positivos (que se analizan más adelante, en la sección C). En cambio, si las tasas de éxodo son elevadas, es probable que predominen las consecuencias negativas mencionadas, pues tienden a desequilibrar los efectos positivos. Por esta razón, se ha postulado que existe un nivel "óptimo" de éxodo intelectual, cuando el balance neto de efectos positivos y negativos en la economía interna del país de origen llega a su nivel máximo. El nivel "óptimo" de la emigración se ha estimado en un 5%-10% de los trabajadores muy cualificados, según una serie de estudios empíricos sobre los efectos del éxodo intelectual (Docquier, 2006). En cambio, se consideran tasas "altas" de éxodo intelectual las que superan el 15%-20%. Cuando se sobrepasa este nivel, aumenta la probabilidad de que los efectos negativos del éxodo intelectual superen a los positivos.

*El impacto neto del éxodo intelectual sobre los países de origen depende, en gran medida, de su intensidad.*

*La tasa real de éxodo intelectual es "alta" en 30 de los 48 PMA; solo en 5 de estos países el nivel es "óptimo".*

La tasa real de éxodo intelectual es "alta" en 30 de los 48 PMA; solo en 5 de estos países el nivel es "óptimo". Dada la intensidad del fenómeno en estos países, es probable que el desarrollo económico en la mayoría de los PMA se haya visto perjudicado tanto directa como indirectamente. Sin embargo, no es posible estimar con precisión la magnitud del impacto macroeconómico en términos de las tasas de crecimiento económico o de la productividad. En cambio, con respecto a los impactos sectoriales, hay abundantes datos que demuestran el efecto desfavorable del éxodo intelectual sobre los PMA, en especial en lo relativo a la salud, la educación y la actividad científica, tecnológica y de innovación. Los malos resultados de la actividad científica, tecnológica y de innovación en los PMA tienen efectos secundarios desfavorables sobre todos los sectores económicos y sobre el desarrollo de las capacidades productivas de esos países (UNCTAD, 2007: 139-160), aunque el éxodo intelectual no es el único factor que explica los malos resultados.

## C. Del éxodo intelectual a los beneficios para los países de origen

A partir de los años noventa, la llamada “nueva economía del éxodo intelectual” ha postulado que el éxodo puede tornarse beneficioso para los países en desarrollo, a través de lo que se denomina el “éxodo intelectual beneficioso” o la “recuperación intelectual”<sup>12</sup>. Este potencial efecto positivo de la migración laboral trae aparejados otros posibles efectos beneficiosos, reconocidos ya en la bibliografía previa sobre la migración, pero que en los últimos tiempos han concitado mayor atención (cuadro 18). A continuación se analizan cuáles son estos efectos y su repercusión positiva en los PMA.

### 1. RECUPERACIÓN INTELECTUAL

**Éxodo intelectual beneficioso.** En la bibliografía se argumenta que el éxodo intelectual beneficia la educación, pues incentiva a las personas a cursar estudios adicionales para tener más oportunidades de emigrar. De estas personas con estudios, muchos emigran (éxodo intelectual). Al mismo tiempo, a largo plazo, algunos no se establecen definitivamente en el extranjero. En estos casos, el capital humano del país de origen queda en mejor situación que si no hubiera habido un incentivo para migrar (es decir, una recuperación intelectual neta). Los datos sobre los beneficios de la migración, en que hace hincapié la nueva bibliografía sobre el tema, no arrojan todavía resultados concluyentes (Solimano, 2010). Schiff (2006) cuestiona los supuestos y las conclusiones de esos escritos, pues aduce que el efecto real de la recuperación intelectual es menor de lo que afirman estos autores, y que dejan de lado varias externalidades negativas ocasionadas por el éxodo. Aun así, Schiff y esos autores coinciden en que el impacto neto del éxodo intelectual sobre los países de origen varía con la intensidad del éxodo intelectual y es desfavorable para aquellos con altas tasas de éxodo.

La educación terciaria ha estado en expansión en la mayoría de los PMA desde los años noventa. Entre 1999 y 2000, y entre 2009 y 2010, el número de graduados de todos los programas de nivel terciario, en una muestra de 16 PMA, llegó a más del doble: subió de 182.000 a 455.000, cifra que corresponde a una tasa de crecimiento anual del 19%<sup>13</sup>. El aumento se vio determinado por los esfuerzos del sector educativo —principalmente público, pero también privado— por responder a esta demanda, antes no satisfecha, de educación de nivel universitario en muchos de esos países<sup>14</sup>. Sin embargo, es difícil atribuir esta rápida expansión en la educación superior al incentivo de

*Hay abundantes datos que demuestran el efecto desfavorable del éxodo intelectual sobre los PMA, en especial en lo relativo a la salud, la educación y la actividad científica, tecnológica y de innovación.*

*El impacto neto del éxodo intelectual sobre los países de origen es desfavorable para aquellos con altas tasas de éxodo.*

**Cuadro 18. Cualificaciones de los emigrantes y patrones de remesas en algunos PMA seleccionados, 2009**  
(Porcentaje, excepto que se indique lo contrario)

	País de origen		
	Uganda	Senegal	Burkina Faso
Propensión a enviar remesas de los emigrantes internacionales (proporción de los migrantes que alguna vez enviaron remesas)			
Poco cualificados	27,9	78,8	60,8
Muy cualificados	51,1	60,6	76,8
Suma de dinero anual enviada por cada emigrante (dólares de los Estados Unidos)			
Poco cualificados	782	1 538	98
Muy cualificados	1 882	1 545	679
Composición del grupo de emigrantes que alguna vez envió remesas			
Poco cualificados	54,2	94,9	99,5
Muy cualificados	45,8	5,1	0,5
Origen de las remesas enviadas			
Poco cualificados	33,2	94,8	96,9
Muy cualificados	66,8	5,2	3,1

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en *Migration and Remittances Household Surveys 2009*, Banco Mundial (<http://microdata.worldbank.org/index.php/catalog/534>).

---

*Es probable que el aumento de la demanda de estudios terciarios haya estado motivado, en parte, por las perspectivas de emigración, aunque quizá esta no haya sido la principal motivación.*

---

las perspectivas de emigración. Es probable que el aumento de la demanda de estudios terciarios haya estado motivado, en parte, por las perspectivas de emigración, aunque quizá esta no haya sido la principal motivación. En las últimas décadas, la tasa de crecimiento de la educación universitaria en los PMA ha superado en gran medida el ritmo de crecimiento de la emigración muy cualificada. De la muestra de emigrantes haitianos cualificados que se entrevistó para este *Informe*, ninguno indicó la perspectiva de emigración como motivación importante para cursar estudios terciarios. En el caso de Bangladesh, el estudio de caso realizado para este *Informe* señaló que, si la emigración hubiera sido una motivación importante para cursar estudios universitarios, en la mayoría de los casos se hubiera optado por estudiar otras carreras<sup>15</sup>.

---

*En los PMA, el efecto desfavorable del éxodo intelectual sobre la formación de capital humano predomina en 20 de 41 países, y es nulo en 11 países.*

---

En vista de las dificultades que reviste la medición empírica del éxodo intelectual, Beine y otros (2008) realizan una estimación econométrica del impacto de las perspectivas emigratorias sobre la formación del capital humano, y encuentran efectos positivos en todos los países y en todos los niveles de ingreso. No obstante, para estimar el efecto neto después de tomar en cuenta la emigración, comparan el capital humano real con el que habría resultado si se hubiera permitido a los trabajadores muy cualificados emigrar al mismo ritmo que a los poco cualificados. En los PMA, el efecto desfavorable del éxodo intelectual sobre la formación de capital humano predomina en 20 de 41 países, y es nulo en 11 países, debido a las altas tasas de éxodo intelectual de estos países. El efecto es positivo (es decir, una recuperación intelectual neta) en solo diez PMA, e incluso en ellos, la intensidad es baja, pues se estima que, como máximo, la proporción de los muy cualificados con respecto a toda la fuerza laboral se amplía en 0,2 puntos porcentuales. Esto confirma que el efecto de recuperación intelectual de la emigración muy cualificada no se verifica en la mayoría de los PMA.

*Significado más amplio de la recuperación intelectual.* Además del significado técnico de la expresión, que postula la “nueva economía del éxodo intelectual” ya mencionada (al hablar de los estudios adicionales motivados por la migración pero que no conducen efectivamente a un éxodo intelectual), comúnmente se habla de *recuperación intelectual* en un sentido más amplio, en referencia a la expansión del capital humano, de las técnicas y de los conocimientos que obtiene el país de origen como efecto indirecto de la migración a través de otros canales. Por ejemplo, el uso de las remesas para la educación, el regreso temporal de miembros de la diáspora muy cualificados, o el regreso definitivo de emigrantes cualificados.

---

*En los países de origen, las remesas pueden destinarse a pagar la educación.*

---

En los países de origen, las remesas pueden destinarse a pagar la educación; de este modo, quienes reciben estos flujos pueden financiar estudios adicionales o seguir enviando a los niños a la escuela (Özden y Schiff, 2006; Acosta y otros, 2007). En estos casos, las remesas resuelven la falta de liquidez que impide seguir estudiando. Los datos sobre el uso de las remesas en los PMA (sección C2 del capítulo 3 de este *Informe*) parecen indicar que el mecanismo funciona en algunos de estos países.

Los otros canales para la “recuperación intelectual” en este sentido más amplio se analizan más adelante, en las secciones C3 a C5.

## 2. FLUJOS FINANCIEROS

Los impactos positivos más tangibles de la migración, tanto de la muy cualificada como de la poco cualificada, son los flujos financieros al país de origen, principalmente en forma de remesas, bonos de la diáspora e inversión extranjera directa (IED). Las tendencias y los efectos económicos de las remesas en los PMA se analizan en detalle en el capítulo 3 de este *Informe*. En esta sección nos centraremos en dos aspectos: 1) las diferencias de las características de las

remesas según el perfil de conocimientos de los emigrantes; y 2) si las remesas compensan los costos del éxodo intelectual. También en esta sección se tratará el sistema de bonos de la diáspora, en tanto la IED de la diáspora se analiza en la sección C4.

#### a) *Éxodo intelectual y remesas*

Suele ser difícil diferenciar entre los flujos de remesas generados por los emigrantes muy cualificados y por los poco cualificados. No obstante, según datos recientes, los emigrantes muy cualificados tienen menor propensión a enviar remesas, pero quienes lo hacen transfieren sumas más grandes que los poco cualificados, gracias a los ingresos más altos que perciben en el extranjero (Bollard y otros, 2011). Así pues, la contribución de los emigrantes muy cualificados al total de las remesas depende de su propensión a enviar dinero y de la proporción que representan en el total de los migrantes.

La información existente sobre los PMA revela características variables. Los emigrantes muy cualificados del Senegal tienen una menor propensión a enviar remesas, pero lo opuesto ocurre con Uganda y Burkina Faso. Como es de esperar, el monto promedio que envían al país de origen los emigrantes muy cualificados es un múltiplo de lo que envían los poco cualificados (excepto en el Senegal, donde la diferencia es muy pequeña). En consecuencia, el porcentaje que representan los envíos de estos emigrantes muy cualificados en el flujo total de las remesas al país de origen es más alto que el porcentaje que les corresponde en el grupo de emigrantes que envían dinero. En Uganda, donde casi la mitad de los emigrantes que envían remesas internacionales son muy cualificados, representan los dos tercios de los flujos totales de remesas al país. En el Senegal y Burkina Faso, en cambio, donde solo una fracción de los emigrantes que envían remesas tienen estudios terciarios, su contribución al flujo total de las remesas no llega al 10% (cuadro 18).

#### b) *Costos del éxodo intelectual y remesas*

La información sobre las remesas consiste en cálculos o estimaciones y está publicada, pero no hay información comparable sobre los costos y los beneficios del éxodo intelectual. En vista de la complejidad de los múltiples efectos del éxodo intelectual (cuadro 16), es muy difícil computar las ganancias o pérdidas en bienestar de los países de origen y acogida, en especial, con relación a las externalidades asociadas (tanto positivas como negativas) y al valor de los flujos de conocimientos. Haque (2005), por ejemplo, argumenta que las remesas no se deben comparar con las externalidades generadas por el capital humano.

Sin embargo, se han hecho algunos intentos de calcular los resultados netos de algunos de los efectos. Easterly y Nyarko (2009) estiman que, en Ghana, las remesas superan los costos de formación de los emigrantes con estudios terciarios (si se toma en cuenta solo el costo de esos estudios). Estos autores sostienen que, siempre que las remesas de un emigrante tipo excedan el 30% del PIB *per capita* del país de origen, serán mayores que el costo de los estudios (terciarios). La media de las remesas en los PMA corresponde al 4% del PIB *per capita*, y supera el 30% en un único caso (Lesotho) (cuadro 6, cap. 3)<sup>16</sup>. Así pues, existen indicios de que las remesas no compensan los costos de educación de quienes emigran de los PMA (aun si se computa solo el costo de los estudios superiores). Por ese motivo, es muy probable que si se sopesan los costos de la educación y los ingresos provenientes de las remesas, la balanza no beneficie a estos países.

#### c) *Otros flujos financieros*

Además de las remesas, las diásporas pueden ser una fuente de ahorros, que es posible canalizar hacia los países de origen como entradas de capital. Los agentes económicos del país de origen —por ejemplo, los gobiernos—

---

*Los emigrantes muy cualificados tienen menor propensión a enviar remesas, pero quienes lo hacen transfieren sumas más grandes que los poco cualificados.*

---



---

*Los emigrantes muy cualificados del Senegal tienen una menor propensión a enviar remesas, pero lo opuesto ocurre con Uganda y Burkina Faso.*

---



---

*La información sobre las remesas consiste en estimaciones, pero no hay información comparable sobre los costos y los beneficios del éxodo intelectual.*

---



---

*Existen indicios de que las remesas no compensan los costos de educar a las personas que emigran de los PMA.*

---

movilizan estos ahorros a través de los bonos de la diáspora y otros instrumentos financieros, tales como cuentas de depósito, préstamos transnacionales y fondos de inversión de la diáspora (Terrazas, 2010). Los PMA que han emitido bonos de la diáspora son Etiopía, Nepal y Rwanda.

### 3. REDES DE CONOCIMIENTOS DE LA DIÁSPORA

#### a) Las diásporas como fondos de conocimientos

---

*Además de las remesas, las diásporas pueden ser una fuente de ahorros, que es posible canalizar hacia los países de origen como entradas de capital.*

---

El acervo de conocimientos y técnicas de los emigrantes puede contribuir a la acumulación de capital humano y de capacidad tecnológica del país de origen, principalmente a través de dos mecanismos: en primer lugar, la operación de las redes de conocimientos de la diáspora, que se analizan a continuación; y, en segundo lugar, el regreso al país de origen de los estudiantes<sup>17</sup> y emigrantes a largo plazo (cuyos impactos se analizan en la subsección C5).

---

*Una diáspora es una comunidad de expatriados que están dispersos en el mundo, fuera de su país de origen.*

---

**Diásporas.** Una diáspora es una comunidad de expatriados que están dispersos en el mundo, fuera de su país de origen. Una característica distintiva de las diásporas es el sentido de identidad nacional y de apego emocional al país de origen. Las diásporas suelen ser grupos heterogéneos. El grado de cohesión, los valores compartidos y las motivaciones pueden variar según el tipo de diáspora y su historia. Algunas diásporas tienen mayor motivación política y nacional, y la correspondiente disposición a contribuir al país de origen. Sin embargo, este factor puede influir en ambos sentidos: algunos grupos de la diáspora, afectados por conflictos internos, el exilio o la persecución, pueden mostrarse renuentes a participar si sienten que el gobierno del país de origen es hostil o antagónico. Por el contrario, otros tipos de grupos de la diáspora, por ejemplo, los formados por profesionales y emprendedores con movilidad internacional, pueden estar dispuestos y preparados para cooperar con su país en la transferencia de conocimientos, como también de capital, de redes y de otros atributos, si consideran que las condiciones en el país de origen son propicias, o bien constituyen una posible fuente de beneficios comerciales (Solimano, 2010).

---

*Las diásporas pueden estar dispuestas y preparadas para cooperar con su país de origen en la transferencia de conocimientos, como también de capital, de redes y de otros atributos.*

---

**Redes de conocimientos de la diáspora.** Así pues, las diásporas pueden cumplir la función de “bancos de cerebros” en el extranjero; cuando están bien organizadas, pueden ser una fuente de intercambio de conocimientos y transferencia tecnológica con el país de origen (Mahroum y otros, 2006). La transferencia de tecnología parece ser más eficiente cuando tiene lugar a través de grupos que tienen vínculos culturales y nacionales. Como se explica en el capítulo 5 de este *Informe*, al posibilitar los flujos internacionales de conocimientos y difusión tecnológica, las diásporas pueden actuar como “intermediarios del conocimiento” y promover la innovación en el país de origen (Agrawal y otros, 2008, 2011). El aporte de los miembros de la diáspora se considera especialmente apropiado porque sus conocimientos y técnicas van acompañados de la familiaridad con el entorno local (idioma, instituciones, cultura, etc.). No obstante, la densidad y calidad de los flujos y la transferencia de tecnología entre los países de acogida y de origen dependen de su organización, de los participantes, de los montos que movilicen, del compromiso de los miembros de la diáspora y del desarrollo institucional y económico de los países de origen. Los emigrantes muy cualificados tienden a compartir pocos conocimientos con los países de origen si tienen economías pequeñas o de bajos ingresos que no estén pasando por una rápida transformación estructural. En esos casos, los flujos de información tienden a concentrarse, en su mayoría, en la emigración propiamente dicha (oportunidades de trabajo en el extranjero, mecanismos migratorios, etc.) (Gibson y McKenzie, 2010). Esto representa un marcado contraste con lo que sucede cuando la economía del país de origen es importante, o está en rápido crecimiento o proceso de transformación

estructural. Algunos ejemplos de movilización de los conocimientos de la diáspora con buenos resultados (como los de Israel, la Provincia china de Taiwán, la India y China, que se analizan en el capítulo 5 de este *Informe*) muestran que los emprendedores del extranjero del área tecnológica pueden contribuir al establecimiento de empresas en el país de origen y servir de enlace en los dos sentidos para el conocimiento de los mercados, las conexiones y la transferencia de tecnología entre los países.

#### ***b) Iniciativas para canalizar los flujos de conocimientos de la diáspora hacia los PMA***

Los canales empleados hasta la fecha para promover la transferencia y el intercambio de los conocimientos y las técnicas de la diáspora con los PMA se pueden agrupar en dos categorías: 1) las iniciativas de la diáspora; y 2) los programas multilaterales y bilaterales.

***Iniciativas de la diáspora.*** Si bien la mayoría de las asociaciones, las ONG y otras organizaciones de la diáspora de los PMA tienen objetivos filantrópicos, algunas se proponen ayudar a los países de origen a obtener beneficios de los conocimientos, las técnicas y la experiencia de los emigrados. Por ejemplo, las asociaciones de médicos, científicos, ingenieros, etc. de la diáspora se esfuerzan por lograr la transferencia y el intercambio de conocimientos y tecnología con investigadores, científicos y emprendedores del país de origen. La mayoría de las organizaciones de la diáspora de los PMA tienen su base en los países desarrollados. En el recuadro 9, se ofrecen ejemplos de iniciativas y programas del área del conocimiento que han tenido buenos resultados.

***Programas bilaterales y multilaterales.*** Entre estos, cabe mencionar programas creados a instancias de organizaciones internacionales (en general, en colaboración con los gobiernos nacionales de los países de origen y de acogida), o del componente de conocimientos incluido en acuerdos más amplios entre los países de origen y los de destino, con el fin de influir sobre la migración bilateral y los flujos de conocimientos y negocios generados por ella. Los componentes de conocimientos de estos programas consisten en misiones de asesoramiento o en la participación en proyectos específicos del país de origen. Los beneficiarios principales de los PMA de origen son las universidades, las instituciones gubernamentales, la sociedad civil y el sector privado.

En cuanto a la actividad multilateral, en 1977, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) puso en marcha el Programa de transferencia de conocimientos por intermedio de profesionales expatriados (TOKTEN). La Organización Internacional para las Migraciones (OIM) también mantiene los programas de Retorno temporal de ciudadanos cualificados y de Migración para el Desarrollo de África. A través de este último programa, en curso desde 2001, los siguientes PMA han formado asociaciones con países de destino y expatriados: Benin, Burkina Faso, Burundi, Etiopía, Guinea, Malí, Mauritania, República Democrática del Congo, Rwanda, Senegal, Sierra Leona y Somalia. En el recuadro 10, se ofrecen ejemplos de la forma en que los programas internacionales operan en los PMA.

Algunos países de origen y de acogida han puesto en marcha programas bilaterales para promover la cooperación en materia de migración bilateral. En general, los programas se ocupan de distintos aspectos de los flujos internacionales de mano de obra; entre ellos, la movilización de la diáspora a través de la transferencia de tecnología y la inversión directa, y la asistencia a los migrantes que retornan en forma permanente. Cabe mencionar el ejemplo del Programa de apoyo a las iniciativas de solidaridad para el desarrollo (PAISD), que los Gobiernos del Senegal y Francia emprendieron conjuntamente entre 2009 y 2011 en el marco de los programas de codesarrollo. Con un volumen total de financiación de 9 millones de euros, el componente de conocimientos

---

*Los emigrantes muy cualificados tienden a compartir pocos conocimientos con los países de origen si tienen economías pequeñas o de bajos ingresos que no estén pasando por una rápida transformación estructural.*

---



---

*Si bien la mayoría de las asociaciones de la diáspora tienen objetivos filantrópicos, algunas se proponen ayudar a los países de origen a obtener beneficios de los conocimientos y las técnicas de los emigrados.*

---



---

*Algunos países de origen y de acogida han puesto en marcha programas bilaterales para promover la cooperación en materia de migración bilateral.*

---

### Recuadro 9. Ejemplos de buenos resultados en las iniciativas de intercambio y transferencia de conocimientos nacidas en la diáspora de los PMA

Los estudios de caso de países que se prepararon para este *Informe* destacan algunos ejemplos de la forma en que los conocimientos, las técnicas y los recursos de la diáspora se pueden aprovechar y transferir al país de origen.

**Fortalecimiento de la formación para el doctorado en la Universidad de Addis Abeba.** Dada la evidente necesidad de más y mejor capacitación en el nivel de doctorado en Etiopía, la universidad más grande del país creó varios programas de doctorado, pero se observó que, solo con los recursos propios, no se podrían alcanzar los objetivos. Así pues, la universidad decidió movilizar el conocimiento de la diáspora nacional que trabajaba en instituciones académicas del extranjero. A tal fin, en 2008, puso en marcha un programa en gran escala financiado por el Gobierno etíope y los organismos oficiales de ayuda para el desarrollo de Suecia y Francia. Los principales promotores en el extranjero han sido etíopes activos en las universidades de los Estados Unidos y Europa, quienes en varios casos convencieron a sus colegas no etíopes de participar en el proyecto. La colaboración de estos emigrantes con el país de origen se ha plasmado en su participación en seminarios de investigación, en donaciones de libros, en su actuación como enlace entre los laboratorios de las universidades de Addis Abeba y los laboratorios del extranjero, y en la dirección de tesis. El programa ha tenido un impacto considerable en varios departamentos.

**Decodificación del genoma del yute en Bangladesh.** Un microbiólogo y bioquímico de Bangladesh, que estudió y trabajó en la Unión Soviética, Alemania, los Estados Unidos y Malasia, decodificó para este último país la secuenciación del genoma de la planta malaya más importante, el árbol del caucho. Más adelante, para que su país de origen se viera beneficiado de sus conocimientos y técnicas, emprendió el mismo tipo de investigación en el caso del yute. La investigación formó parte de un proyecto conjunto con la Red Global de Biotecnólogos de Bangladesh, el Centro de Biología Química, la Universidad de la Ciencia (Malasia) y la Universidad de Hawai (Estados Unidos) y un equipo de investigadores de Bangladesh. El descubrimiento facilita el control de plagas y la fabricación de productos industriales con un acabado mejor a partir del yute.

**Modernización del sector nacional de la salud de Etiopía.** La asociación People to People fue fundada por miembros de la diáspora etíope a fines de los años noventa, con el fin de movilizar los conocimientos de la diáspora en beneficio del país. La asociación opera en varios países de América del Norte y Europa, y ha actuado principalmente en el sector de la salud. Por ejemplo, ha participado en la capacitación médica en Etiopía; en la movilización de la diáspora ante organizaciones internacionales e instituciones donantes; en la movilización de recursos en el extranjero para los programas médicos de Etiopía; en la creación de un sistema de telemedicina en ese país; en la reestructuración de hospitales universitarios; en la organización de una conferencia anual sobre salud en Etiopía; en el otorgamiento de un premio por mejores prácticas médicas; y en el mantenimiento de un blog para el debate y el intercambio de las mejores prácticas médicas. La asociación colabora con otras organizaciones de la diáspora, con ONG activas en Etiopía y con organizaciones internacionales (por ejemplo, el Banco Mundial), los Institutos Nacionales de Salud de los Estados Unidos y las universidades de los países de acogida.

**Movilización de recursos y transferencia de conocimientos a Haití.** La organización Regroupement des organismes Canada-Haitiens pour le développement (ROCADH), con sede en el Canadá, reúne a numerosas organizaciones filantrópicas que trabajan por la promoción de las comunidades haitianas en el país de origen. ROCADH está conformada por unas 47 asociaciones de distintas ciudades de Haití. Sus actividades abarcan los campos de la educación y el desarrollo de la capacidad (entre otras, en las áreas agrícola, de técnicas de cría animal, de procesamiento de productos básicos, de medicina y de servicios al turismo). ROCADH ha podido canalizar fondos sustanciales a través del Organismo Canadiense de Desarrollo Internacional. Para recibir fondos de ese organismo, ROCADH debe aportar un tercio del valor del proyecto.

**Red de la diáspora médica para Bangladesh.** En 1980, médicos de Bangladesh emigrados a América del Norte crearon la Asociación Médica de Bangladesh en América del Norte (BMANA). Esta entidad brinda apoyo al país organizando visitas de equipos médicos para capacitación y transferencia de tecnología, prestando servicios clínicos especializados subsidiados o gratuitos, y donando libros, computadoras y publicaciones profesionales a las escuelas y universidades médicas de Bangladesh. Los miembros han participado en actividades de transferencia de tecnología y capacitación en técnicas médicas de avanzada de especialidades como la neurología, la cirugía y el control de infecciones.

**Agua en Etiopía.** En 2009, se estableció un programa de colaboración entre una universidad de los Estados Unidos y una etíope, a instancias de un etíope que se desempeñaba como profesor en una universidad estadounidense; los fondos fueron aportados por la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) en el marco de la Asociación de Universidades de África y los Estados Unidos. Gracias a la iniciativa, se logró aprovechar la financiación oficial para obtener financiación del sector privado de los Estados Unidos para las actividades del proyecto. El programa prevé establecer un centro de investigación sobre el agua en Etiopía, para realizar investigaciones académicas y participar en la formulación y la planificación de las políticas y los programas del país en materia de gestión hídrica.

financió a 52 expertos de la diáspora para que transfirieran conocimientos y experiencia a sus pares del Senegal en misiones a corto y mediano plazo. Se trabajó en los sectores de la salud, la agricultura y la industria alimentaria, la gestión, las tecnologías de la información y la comunicación, y la biotecnología. En algunos casos, los proyectos incluyeron la financiación para modernizar instalaciones y equipos de las instituciones beneficiarias del país de origen (públicas y privadas)<sup>18</sup>.

**Recuadro 10. Programas internacionales de promoción de la transferencia de conocimientos de la diáspora a los PMA**

Afganistán. Desde los años ochenta, el resurgimiento de los conflictos civiles en el Afganistán contribuyó al éxodo intelectual (más de un tercio de los trabajadores muy cualificados vivían en el extranjero en el año 2000), al regreso permanente de pocos emigrantes, y al deterioro del sistema educativo, que no se modernizó. Como parte de la reconstrucción de la década de 2000, las organizaciones internacionales movilizaron a miembros de la diáspora muy cualificados para que contribuyeran a través de la transferencia de conocimientos y técnicas, y del desarrollo de la capacidad local. Desde 2002 hasta 2006, 38 voluntarios colaboraron con las iniciativas de desarrollo de la capacidad nacional del Gobierno afgano interino y el que lo sucedió. Los voluntarios fueron movilizados a través del programa TOKTEN del PNUD. La Organización Internacional para las Migraciones puso en marcha un programa de Retorno temporal de ciudadanos cualificados, junto con los Países Bajos. Gracias al programa, se movilizó y financió el regreso temporal (por tres o seis meses) de los miembros de la diáspora afgana en los Países Bajos activos en los campos de la educación, la salud, la ingeniería, la infraestructura y la tecnología informática. Pese a cierta resistencia inicial, los miembros de la diáspora pudieron enseñar y capacitar a los residentes en nuevos métodos de enseñanza, organización universitaria, procedimientos y equipos médicos, técnicas de construcción, uso de computadoras e Internet, *software* que hasta entonces no se había utilizado en el Afganistán, y métodos y rutinas de trabajo y gestión, que habían aprendido o practicado en el país de acogida. Quienes participaron dijeron haberse visto motivados por la identificación con el país de origen y el deseo de participar en su reconstrucción (Siegel y Kuschminder, 2012).

Grandes Lagos. La OIM puso en marcha el programa Migración para el Desarrollo de África (MIDA) de los Grandes Lagos en 2001, y se prevé que continúe hasta 2012. El objetivo principal del programa fue subsanar deficiencias de conocimientos técnicos en los campos de la salud, la educación y el desarrollo rural, aprovechando el acervo de conocimientos de las diásporas de Burundi, la República Democrática del Congo y Rwanda en Europa. Se empezó por identificar las necesidades de conocimientos técnicos de las instituciones locales beneficiarias (universidades, hospitales, laboratorios, centros de capacitación profesional). Para responder a la demanda, la oferta se organizó movilizando y seleccionando a los expertos de la diáspora interesados en participar. Se realizaron actividades de capacitación y desarrollo de la capacidad mediante el regreso de miembros de la diáspora. El regreso podía ser temporal (desde algunas semanas hasta varios meses), virtual (mediante tecnologías de la información y la comunicación, y herramientas de aprendizaje electrónico) o, en casos excepcionales, permanente. Se llevaron a cabo más de 400 misiones a corto plazo con expertos y actividades de desarrollo de la capacidad. Los logros principales del proyecto fueron la capacitación de médicos y paramédicos; el fortalecimiento de la gestión y la planificación de las instituciones de salud; la introducción de alianzas Sur-Norte entre distintas instituciones de salud; la mejora de la calidad de los cursos universitarios; el relanzamiento de cursos que habían permanecido inactivos varios años; el fortalecimiento de la infraestructura de bibliotecas y tecnología informática en las instituciones educativas; y el fomento de la capacidad de los ministerios y las autoridades provinciales del área de desarrollo rural. El Programa afirma que su accionar es compatible con las prioridades nacionales. Al finalizar el proyecto, se esperaba que las funciones de movilización de la diáspora y respuesta a las necesidades de conocimientos y técnicas se trasladaran a los tres Gobiernos nacionales y a asociaciones de la diáspora<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Según información disponible en el sitio web del proyecto (<http://mida.belgium.iom.int/>).

### c) Efectos para los PMA

Hasta la fecha, muchas de las medidas tendientes a crear redes de conocimientos de la diáspora y promover la transferencia y el intercambio de conocimientos entre los miembros de la diáspora y los PMA de origen han logrado metas específicas y acotadas. Sin embargo, no han logrado crear sinergias con otras iniciativas ni establecer una continuidad, ambos factores esenciales para un flujo constante de conocimientos hacia los países de origen. En consecuencia, el impacto sobre el desarrollo se ha visto limitado por diversas razones, como las que se mencionan a continuación.

**Dispersión y falta de coordinación de los recursos.** La variedad y la multiplicación de los participantes, las iniciativas y los programas, como también la falta de coordinación entre ellos, conducen a la dispersión de los esfuerzos, la energía y los recursos<sup>19</sup>.

La mayoría de las asociaciones de la diáspora y las ONG de los PMA suelen ser iniciativas individualizadas, con presupuestos muy reducidos y un accionar local y de pequeña escala. A menudo, los miembros están dispuestos a participar, pero no son expertos en el campo del desarrollo; esto les impide emprender proyectos de desarrollo a gran escala que podrían tener efectos sobre la vida de los beneficiarios en toda la región o en todo el país. En muchos casos, y según el nivel de desarrollo institucional del país de origen, los emigrantes utilizan como canales para su actividad a sus familiares, dirigentes

---

*Hasta la fecha, muchas de las medidas tendientes a crear redes de conocimientos de la diáspora no han logrado crear sinergias con otras iniciativas ni establecer una continuidad.*

---



---

*La multiplicación de las iniciativas y la falta de coordinación entre ellas conducen a la dispersión de los recursos.*

---

locales, o redes sociales y profesionales. Al mismo tiempo, en general, carecen de un apoyo institucional más estructurado<sup>20</sup>. La falta de coordinación puede limitar la eficacia de las iniciativas y los programas que aplican en forma individual o en grupos pequeños las organizaciones no gubernamentales o de otra índole. En estos casos, puede suceder que “los proyectos de estas organizaciones (de la diáspora) interfieran con las grandes políticas del gobierno nacional y las organizaciones locales” (Zoomers y van Naerssen, 2006: 73).

---

*Al coordinar las acciones y los programas de los distintos agentes, es posible aprovechar los recursos existentes y potenciar su impacto sobre el desarrollo.*

---

Sin embargo, en algunos casos, las iniciativas de intercambio de conocimientos de la diáspora se encaran en asociación con los gobiernos de los países de origen u organizaciones internacionales. Al coordinar las acciones y los programas de los distintos agentes, es posible aprovechar los recursos existentes y potenciar su impacto sobre el desarrollo (recuadro 9).

---

*El número de beneficiarios no es proporcional al total de los migrantes o expatriados.*

---

Las iniciativas oficiales internacionales para el intercambio y la transferencia de conocimientos de la diáspora mediante la migración circular o el regreso encuentran problemas en algunos casos. En primer lugar, los recursos financieros y humanos pueden ser algo limitados. Por ejemplo, en el informe final de un proyecto grande destinado a esclarecer los vínculos entre la migración y el desarrollo, y el impacto de los programas oficiales para promover la transferencia de conocimientos, se llega a la conclusión de que “las cifras son muy moderadas, el éxito ha sido limitado, y el número de beneficiarios no es proporcional al total de los migrantes o expatriados” (Zoomers y van Naerssen, 2006: 29). En segundo lugar, muchas veces, las iniciativas no son compatibles con las prioridades nacionales. Los programas y las actividades de intercambio de conocimientos muchas veces se planifican sin consultar a los gobiernos del país de origen, y no se articulan con estrategias de desarrollo más amplias, o teniendo en cuenta las políticas y los programas nacionales. De esta manera, las iniciativas de intercambio de conocimientos de la diáspora no alcanzan la eficacia deseada.

---

*A menudo falta confianza entre los distintos grupos de la diáspora y las partes interesadas en la transferencia de conocimientos.*

---

**Confianza.** A menudo falta confianza entre los distintos grupos de la diáspora y las partes interesadas en la transferencia de conocimientos, lo que dificulta la colaboración y la coordinación. En algunos casos, las asociaciones de nacionales de PMA que viven en el extranjero prefieren no emprender proyectos en colaboración con el gobierno nacional, ya sea debido a las causas de la emigración (conflictos civiles, enfrentamientos políticos, etc.), o a la frustración por las demoras burocráticas y la incertidumbre sobre el uso de los fondos. En otros casos, no hay confianza entre las mismas asociaciones de la diáspora.

---

*Aunque aprender de connacionales es más fácil que aprender de extranjeros, conlleva sus costos.*

---

**Información limitada.** Algunos Gobiernos de PMA (entre ellos, los de Bangladesh, el Senegal, Malí, Rwanda, Etiopía y Haití) han iniciado programas y cursos de acción destinados a reforzar la interacción de su diáspora con el país de origen. Uno de los componentes de estos programas es la compilación de información sobre las diásporas, por ejemplo, número de miembros, lugar de residencia, actividades profesionales, conocimientos, etc. Reunir información es el primer paso para fortalecer la colaboración de la diáspora en el desarrollo del país de origen. Sin embargo, los PMA que no han iniciado un programa activo de contacto con la diáspora en general no tienen noción del potencial que las diásporas representan en términos de conocimientos y técnicas (pero también de ahorros e inversiones). Esta falta de información les impide movilizar los conocimientos de la diáspora con eficacia.

**Tratamiento diferenciado de los nacionales.** Para atraer a los miembros de la diáspora a trabajar para el país de origen (en forma temporal o permanente), los gobiernos nacionales y las organizaciones internacionales suelen movilizar recursos financieros para estos inmigrantes o darles un tratamiento especial (por ejemplo, incentivos fiscales o derechos políticos especiales). Este tratamiento preferencial puede generar resentimiento entre los residentes en el país que trabajan en un nivel comparable (funcionarios gubernamentales, expertos,

profesores, científicos e investigadores), lo que dificulta la colaboración entre los residentes nacionales y los miembros de la diáspora.

**Costo de la transferencia de tecnología.** La transferencia de conocimientos, técnicas y tecnologías requiere esfuerzos tanto de los beneficiarios como de quienes los originan; implica costos para la adaptación de los procedimientos, métodos y equipos al ámbito local, y la creación de conocimientos y recursos locales apropiados. Este factor se ha dado a conocer en la bibliografía sobre transferencia de tecnología (Teece, 1977; von Hippel, 1994). Aunque aprender de connacionales es más fácil que aprender de extranjeros, conlleva sus costos (Obukhova, 2009), que se suelen pasar por alto al planificar los programas y las iniciativas de transferencia de conocimientos de la diáspora.

## 4. REDES COMERCIALES DE LA DIÁSPORA

### a) Impactos comerciales potenciales de las diásporas

Además de formar redes de conocimientos, las diásporas pueden contribuir al desarrollo de su país de origen facilitando la creación de redes de negocios y comercio entre el país de origen y el de acogida. Los miembros de la diáspora pueden ayudar a vincular a las personas y empresas de ambos países gracias a su mayor conocimiento o acceso preferencial a las oportunidades de mercado, y a su conocimiento de los mercados, el idioma, las preferencias y los contactos comerciales del país de origen. Los emigrantes también pueden ayudar a superar los problemas de reputación que su país de origen pueda tener en el extranjero. Los miembros de la diáspora reducen los costos de transacción mediante estos conocimientos y aptitudes específicos.

Las diásporas pueden cumplir un papel importante en la creación y la expansión de empresas en el país de origen, participando en búsquedas externas de nuevas oportunidades de mercado y en la reforma institucional en el país, a través de sus contactos con funcionarios públicos con relación al rediseño de las instituciones y empresas pertinentes. Las diásporas han cumplido un papel fundamental en la creación y el desarrollo de los conglomerados de tecnología de avanzada en la India, China, la Provincia china de Taiwán, Israel e Irlanda desde los años noventa (Saxenian y Sabel, 2008; Saxenian, 2005), como se analiza en mayor detalle en el capítulo 5 de este Informe.

Si bien tanto los emigrantes muy cualificados como los poco cualificados pueden forjar vínculos comerciales e impulsar los flujos económicos entre el país de origen y el de acogida, la probabilidad es mayor en el caso de los muy cualificados, pues tienden a tener más contactos y de mayor nivel en ambos países (Docquier y Lodigiani, 2010).

Es por este motivo que la presencia de una diáspora suele asociarse con un aumento en el flujo del comercio bilateral (Gould, 1994; Mesnard y Ravallion, 2001; Head y Ries, 1998; Rauch y Trindade, 2002; Rauch y Casella, 2003; Combes y otros, 2005; Peri y Requena, 2009). La forma más directa y sencilla de red comercial de la diáspora surge cuando la diáspora misma es un mercado importante para la exportación de artículos del país de origen, lo que se ha denominado “comercio étnico” o “comercio nostálgico”. Abarca principalmente alimentos, pero también películas, música, material de lectura, utensilios, vajilla, ornamentos, artículos textiles y prendas de vestir; estos artículos, en principio, tienen más dificultades para penetrar en los mercados internacionales que otros tipos de exportaciones (Newland y Taylor, 2010). Si los exportadores del país de origen logran explotar el mercado de la diáspora, pueden ir más allá e incursionar en otros mercados. En este caso, la diáspora actúa como un puente hacia mercados más amplios.

---

*Las diásporas pueden contribuir al desarrollo de su país de origen facilitando la creación de redes de negocios y comercio entre el país de origen y el de acogida.*

---



---

*Los emigrantes pueden ayudar a superar los problemas de reputación que su país de origen pueda tener en el extranjero.*

---



---

*La presencia de una diáspora se suele asociar con un aumento en el flujo de comercio bilateral.*

---



---

*La forma más directa de red comercial de la diáspora surge cuando la diáspora misma es un mercado importante para la exportación de artículos del país de origen.*

---

---

*Si los exportadores del país de origen logran explotar el mercado de la diáspora, pueden ir más allá e incursionar en otros mercados.*

---

Además del comercio de mercancías, la presencia de las diásporas estimula la exportación de servicios, en especial del turismo internacional. El turismo de la diáspora ofrece a los agentes locales algunas ventajas con respecto a otros tipos de turismo. En primer lugar, el gasto del turismo de la diáspora, en general, llega en forma más directa a los proveedores de bienes y servicios del país, pues los nacionales tienden a elegir alojamientos, tiendas y restaurantes dirigidos al mercado local, y no los pensados para el turista internacional tipo. En consecuencia, este tipo de gasto reduce el conocido fenómeno de la fuga de los ingresos del turismo (Supradist, 2004). En segundo lugar, los turistas de la diáspora se distribuyen más en toda la extensión del territorio del país de origen. En tercer lugar, la llegada puede ser menos estacional que la de otros turistas (Newland y Taylor, 2010). Así pues, es probable que el turismo de la diáspora tenga más impacto sobre el desarrollo que otros tipos de turismo. Además, las diásporas pueden actuar como un puente hacia mercados más grandes, al permitir superar la mala reputación o la falta de información sobre el país de origen como destino turístico en el país de acogida; lo mismo sucede con el “comercio nostálgico”. En la mayoría de los países de la muestra seleccionada por Gibson y McKenzie (2010), más de la mitad de los emigrantes muy cualificados asesoraron a otras personas con relación al turismo en su país de origen.

---

*Es probable que el turismo de la diáspora tenga más impacto sobre el desarrollo que otros tipos de turismo.*

---

Otra posibilidad no excluyente de las redes comerciales de la diáspora es que los miembros inviertan directamente en la economía del país de origen (Javorcik y otros, 2001; Kugler y Rapoport, 2007; Docquier y Lodigiani, 2010), sea a través de una aportación de capital a una empresa familiar, de la adquisición de acciones en empresas que cotizan en bolsa, o de otras formas de inversión directa de la diáspora. Gibson y McKenzie (2010) demuestran que esto es una excepción. Apenas entre el 5% y el 8% de los emigrantes muy cualificados de países en desarrollo invirtieron en forma directa en su país de origen, e invirtieron montos relativamente reducidos (menos de 18.000 dólares).

#### ***b) Iniciativas para fortalecer los efectos comerciales de la diáspora***

---

*Para atraer a las diásporas y alentarlas a invertir parte de sus ahorros en los PMA de origen, se han tomado medidas en los ámbitos internacional, bilateral y nacional.*

---

Para atraer a las diásporas y alentarlas a invertir parte de sus ahorros en los PMA de origen, se han tomado medidas en los ámbitos internacional, bilateral y nacional. Los programas se dirigen a la inversión tanto individual como colectiva. Algunos PMA, como Burundi, la República Democrática del Congo, Etiopía, el Senegal y Rwanda, han puesto en marcha iniciativas para atraer la inversión directa de su diáspora organizando giras con presentaciones para inversores; publicando guías de inversión dirigidas a la diáspora; apoyando a las asociaciones de inversores de la diáspora; iniciando diálogos sobre las limitaciones principales para la inversión de los emigrantes en el país de origen, por ejemplo mediante las inversiones de la diáspora en programas de cooperación bilateral; etc.

En el plano multilateral, algunos proyectos de Migración para el Desarrollo de África llevados adelante por la Organización Internacional para las Migraciones contienen un componente destinado a fortalecer las inversiones de cada diáspora en los países de origen, y a movilizar las redes comerciales y profesionales de las diásporas a fin de robustecer la actividad comercial internacional de esos países. Migración para el Desarrollo de África también tiene componentes destinados a promover el flujo de conocimientos a los países de origen.

En el ámbito bilateral, varios acuerdos puestos en marcha en conjunción con iniciativas europeas de codesarrollo han incorporado un componente para incentivar a la diáspora a realizar inversiones en el país de origen. En algunos casos, los programas prevén la cofinanciación de proyectos de desarrollo de las diásporas y los países donantes. En 2009, el Senegal puso en funcionamiento la Plateforme d'appui au Secteur Privé et à la Valorisation de la Diaspora

Sénégalaise en Italie (PLASEPRI), en colaboración con este último país; con Francia, creó el Programme d'Appui aux Initiatives de Solidarité pour le Développement (PAISD). Estos programas trienales están dirigidos a impulsar el desarrollo de las pymes y a generar empleo en las regiones que registran tasas altas de emigración.

Entre las iniciativas nacionales, en 2009, el Senegal puso en marcha los Fonds d'Appui aux Investissements des Sénégalais de l'Extérieur (FAISE), destinado a alentar a los miembros de la diáspora a invertir en su región de origen.

### *c) Efectos comerciales de la diáspora en los PMA*

Según Orozco (2008), en los Estados Unidos hay una participación muy alta de migrantes en el mercado de artículos del país de origen. Cada migrante gasta casi 1.000 dólares al año en productos del comercio nostálgico, y el total podría exceder los 20.000 millones anuales. Orozco y Burgess (2011) estiman que alrededor del 90% de los haitianos que viven en los Estados Unidos consumen productos del comercio nostálgico por un valor de 800 dólares anuales por persona, con lo que representan un mercado potencial de unos 285 millones de dólares. Para el país de origen, esto significa un mercado de exportación importante, que permite diversificar las exportaciones. Si bien el 80% de las exportaciones haitianas corresponde a manufacturas, los productos del comercio nostálgico son principalmente agrícolas. De manera similar, Debass y Orozco (2008) estiman que los integrantes de la diáspora etíope en los Estados Unidos gastan 1.077 dólares anuales en productos del comercio nostálgico. Más allá de los mercados de la diáspora, en el Reino Unido, parte de la diáspora etíope ha encontrado un mercado para productos específicos con la venta de café de Etiopía a tiendas independientes de productos refinados (*delicatessen*), tiendas de alimentos con conciencia ética, empresas y grupos religiosos a través de la compañía Oromo Coffee (Newland y Taylor, 2010).

Los datos econométricos computados por la secretaría de la UNCTAD indican que, en todo el mundo, la presencia de inmigrantes cualificados y no cualificados ayuda a ampliar el comercio de mercancías entre los países de origen y de acogida. El impacto de los primeros en la creación de comercio duplica el de los segundos. En cambio, en los PMA, los inmigrantes no cualificados tienen el mismo impacto, pero no hay datos que demuestren el mismo efecto en el caso de los inmigrantes cualificados. Esto indica que, hasta ahora, los inmigrantes poco cualificados de los PMA han tenido una participación más activa en la facilitación del comercio bilateral en los países de destino que sus connacionales con mayor educación.

En cuanto al turismo, el 70% de los 254.000 turistas que llegan a Haití son nacidos en Haití o de origen haitiano y provienen, en su mayoría, de los Estados Unidos, el Canadá, Francia y la República Dominicana (datos de 2011), los países de acogida principales de la diáspora haitiana. Los turistas de la diáspora de Haití gastan entre 1.000 y 5.000 dólares por persona en cada viaje, por lo que es probable que representen una proporción mayor de los ingresos por turismo que la del número de turistas que llegan al país.

El efecto generador de inversión extranjera bilateral de las redes comerciales de la diáspora varía conforme al tamaño de la diáspora y del país de origen (Docquier y Lodigiani, 2010). La IED de las diásporas en los PMA de origen (que en su mayoría tienen economías pequeñas) sigue siendo limitada. Según las preocupaciones manifestadas por posibles inversores de la diáspora en los PMA, los disuasores principales son la falta de apoyo del gobierno del país, la escasez de incentivos a la inversión, y la demanda de las garantías que la diáspora pretende para sus inversiones. Aun así, algunas diásporas de PMA han comenzado a prepararse para invertir en su país de origen. Los miembros

---

*En los Estados Unidos hay una participación muy alta de migrantes en el mercado de artículos del país de origen.*

---



---

*Las diásporas representan un mercado de exportación importante, que permite al país de origen diversificar las exportaciones.*

---



---

*Hasta ahora, los inmigrantes poco cualificados de los PMA han tenido una participación más activa en la facilitación del comercio bilateral en los países de destino que sus connacionales con mayor educación.*

---



---

*El 70% de los turistas que llegan a Haití son nacidos en Haití o de origen haitiano.*

---

---

*Algunas diásporas de PMA han comenzado a prepararse para invertir en su país de origen.*

---



---

*Las personas que retornan en forma permanente al país de origen tienen grandes posibilidades de contribuir que, a menudo, quedan supeditadas al nivel de desarrollo del país.*

---



---

*Quienes retornan tienen más probabilidades de ser emprendedores que sus connacionales que no emigraron.*

---

de la diáspora haitiana participan activamente en la IED en las áreas de minería, turismo, energía y servicios financieros. Los inversores parecen cautelosos y reacios a tomar riesgos: en general, eligen participaciones minoritarias en los proyectos y las empresas, y rechazan los proyectos de inversión de mayor envergadura. Las diásporas de Rwanda y Liberia han creado o planificado fondos de la diáspora, es decir, vehículos administrados por profesionales que permiten a los inversores diversificar el riesgo comprando participaciones en una canasta de productos de inversión, en general, fondos del mercado monetario, bonos soberanos y empresariales, y títulos (Terrazas, 2010).

En el Senegal, el Programa PAISD proporcionó asistencia técnica para 221 proyectos de inversión en el país, en las áreas de agricultura, comercio interno, artesanías, servicios, turismo, tecnología de la información y las comunicaciones, consultoría, etc. La mitad de los proyectos fue llevado adelante por miembros de la diáspora que permanecieron en Francia, y el resto por inversores que regresaron en forma permanente al Senegal para supervisarlos. El valor de la inversión de estos proyectos fue de 4 millones de dólares, alrededor del 0,1% de la formación bruta de capital fijo en 2010. Para cofinanciarlos, se movilizaron unos 400 millones de dólares<sup>21</sup>. PLASEPRI tuvo un presupuesto de 24 millones de euros, en su mayoría en créditos para pymes e instituciones de microfinanciación, además de un componente de subvenciones. También en el Senegal, en 2010, FAISE tuvo un presupuesto de 323.000 dólares para financiar 31 proyectos de la diáspora, principalmente empresas pesqueras, industrias pequeñas y servicios (Agencia Nacional de Estadística y Demografía (ANSD), 2011).

## 5. EMIGRANTES QUE REGRESAN

### a) *El potencial de contribuir al país de origen*

Las personas que retornan en forma permanente al país de origen tienen grandes posibilidades de contribuir que, a menudo, quedan supeditadas al nivel de desarrollo del país y a la gama de oportunidades de participación que se les ofrece. A continuación se analizan algunas posibles contribuciones.

**Conocimientos.** Los emigrantes que retornan a su país pueden poner en práctica los conocimientos y la experiencia acumulados en el extranjero trabajando en actividades con gran densidad de conocimientos; por ejemplo, en el gobierno, en consultoría, en puestos gerenciales en empresas, etc. (Dustmann y Kirchkamp, 2002). Asimismo, pueden forjar y mantener relaciones simultáneas y diversificadas que establezcan un vínculo entre la sociedad de origen y la de destino (Glick Schiller y otros, 1992). Existen abundantes indicios de que los conocimientos y las técnicas acumulados en el extranjero que los emigrantes traen consigo al país de origen han dado un impulso significativo a la capacidad tecnológica y a las actividades de innovación de economías que han logrado un cambio estructural positivo, tal como se plantea en el capítulo 5 de este *Informe*.

**Iniciativa empresarial.** Los emigrantes que retornan pueden usar su capacidad emprendedora para crear empresas nuevas<sup>22</sup>, tal vez en sectores de tecnología más avanzada. En comparación con sus connacionales que no emigraron, los que retornan tienen más probabilidades de ser emprendedores gracias a los siguientes factores:

- Los ahorros acumulados durante la emigración.
- Los conocimientos adicionales adquiridos en el extranjero (McCormick y Wahba, 2001; Wahba y Zenou, 2011).

- Los contactos con redes comerciales creados durante la residencia en el extranjero, que pueden movilizarse para emprender actividades de comercio exterior, comercialización, financiación, acceso a la tecnología, etc.

Las actividades empresariales de quienes retornan pueden surgir tanto de la emigración muy cualificada como de la poco cualificada, pero tienen más probabilidades de lograr un impacto en el primer caso. Es muy probable que los emigrantes muy cualificados hayan adquirido experiencia en el extranjero en materia de gestión y reunido los ahorros necesarios para crear una empresa.

**Instituciones.** Quienes retornan pueden participar en el proceso de institucionalización en su país fortaleciendo tanto la oferta como la demanda de instituciones (Docquier, Lodigiani y otros, 2011; Easterly y Nyarko, 2009). Esta situación constituye un reflejo de la pérdida en que incurre el país de origen debido al éxodo intelectual (véase, más arriba, la sección B3f), con la diferencia importante de que las acciones de quienes retornan se ven enriquecidas por su aprendizaje y su experiencia en el extranjero.

Sin embargo, las posibilidades de contribuir de manera positiva de quienes retornan en forma permanente no siempre se hacen realidad. La concreción depende de las condiciones del regreso, en particular de la motivación de las personas que retornan, el nivel de preparación, el tiempo que han pasado en el extranjero (Cassarino, 2004), y también las condiciones locales. Habitualmente, una economía que no está sufriendo una transformación estructural resulta menos atractiva para quienes retornan y desean participar activamente en el desarrollo local. Por el contrario, un país con una economía muy dinámica tiene mayores probabilidades de atraer a sus migrantes de regreso. El crecimiento sostenido a lo largo de muchos años tiende a preceder a un regreso permanente, en especial en el caso de los migrantes muy cualificados. Esto ha sucedido en la República de Corea y en la Provincia china de Taiwán, y significa que el regreso permanente de los muy cualificados suele ser más una consecuencia que un disparador del crecimiento económico (Docquier, 2006).

#### **b) La experiencia de los PMA**

En general, las condiciones de los PMA no han sido muy propicias para la contribución activa de quienes retornan en forma permanente al desarrollo del país de origen. El factor principal han sido las razones familiares, pero hay otras motivaciones que, al parecer, varían según las condiciones que prevalecen en los PMA. En Haití, la principal es el regreso involuntario (por ejemplo, a causa de una deportación, por el vencimiento del permiso de trabajo, por no poder encontrar empleo, etc.). En el Senegal, Uganda y Burkina Faso, la segunda razón más mencionada para el regreso es que los emigrantes no tenían intención alguna de permanecer en el extranjero. Por el contrario, al encuestar a quienes retornan a Bangladesh, encontramos motivaciones positivas además de las razones familiares; por ejemplo, el deseo de tener un mayor impacto sobre la sociedad, y la voluntad de poner a disposición del país de origen los propios conocimientos y experiencia.

El número de migrantes que ha podido traer de regreso la mayoría de los PMA ha sido muy bajo; este factor ha sido una limitante de su contribución al desarrollo del país de origen. La tasa de regreso (es decir, el número de quienes regresan en proporción al total de emigrantes más los que retornan) en un grupo de PMA seleccionado varía entre el 6% para Uganda y el 10% para el Senegal, en tanto que ronda el 15% en Haití y Burkina Faso. Como porcentaje de la población, representan menos del 2% en los cuatro casos<sup>23</sup>. Es preciso recordar que, en estos países (a excepción de Uganda), la gran mayoría de quienes retornan son trabajadores poco cualificados, lo que significa que tienen menos probabilidades de haber acumulado recursos y conocimientos nuevos en el extranjero. En cuanto al tiempo de residencia en el extranjero, en Haití, de

---

*Quienes retornan pueden participar en el proceso de institucionalización en su país fortaleciendo tanto la oferta como la demanda de instituciones.*

---



---

*El crecimiento sostenido a lo largo de muchos años tiende a preceder a un regreso permanente, en especial en el caso de los migrantes muy cualificados.*

---



---

*En general, las condiciones de los PMA no han sido muy propicias para la contribución activa de quienes retornan en forma permanente al desarrollo del país de origen.*

---

los emigrantes que han regresado, el 78,4% ha vivido en el extranjero no más de seis años. Solo el 6,7% de todos los que retornan han residido en el extranjero diez años o más; esto significa que la mayor parte de estos emigrantes han tenido poco tiempo para acumular recursos.

---

*Las oportunidades de desarrollo profesional y empresarial no han sido muy comunes en la mayoría de los PMA.*

---

En general, las oportunidades de desarrollo profesional y empresarial no han sido muy comunes en la mayoría de los PMA, por lo que estos no han logrado atraer a sus emigrantes de regreso y beneficiarse de sus actividades profesionales y emprendimientos. En muchos casos, las personas que regresan a los PMA han intentado crear nuevas empresas, pero se han visto desalentadas por la falta de apoyo al desarrollo empresarial (servicios de extensión, financiación, etc.) o han encontrado demasiadas exigencias burocráticas. Esta situación contrasta con la experiencia de las economías más dinámicas, que ofrecen mayores oportunidades y perspectivas tanto profesionales como para la actividad económica a quienes retornan; como ejemplo, se cita a Bangladesh (recuadro 11).

---

*En el Senegal, las personas que regresan tienen algunas características que las diferencian favorablemente de los no migrantes.*

---

Pese a estos reparos, hay indicios de los efectos positivos para el país de origen de la migración y las actividades de las personas que retornan, y de cómo ellas contribuyen a las actividades económicas en los PMA. En el Senegal, las personas que regresan tienen algunas características que las diferencian favorablemente de los no migrantes: 1) tienen tasas más altas de participación en la fuerza laboral, y una mayor tendencia a trabajar por cuenta propia; 2) tienen más probabilidades de obtener empleos que requieren cualificaciones; 3) están más presentes en las actividades comerciales y de artesanía; 4) tienen mayores ingresos (Mezger, 2008; Mezger y Flahaux, 2010). Por otro lado, más allá de que la decisión de emigrar sea propia o no, es probable que el conocimiento y la experiencia acumulados en el extranjero contribuyan a diferenciar más aún a los migrantes que retornan de quienes no han migrado.

---

*En el Senegal y Burkina Faso, los migrantes que retornaron han invertido principalmente en los sectores tradicionales.*

---

Los datos de la encuesta sobre las actividades de inversión de quienes retornan a los PMA muestran que, en Burkina Faso, el 32,5% invirtió sobre la base de los ahorros acumulados en el extranjero, en tanto que en el Senegal el porcentaje correspondiente es del 17,3%<sup>24</sup>. En el primer país, todos los montos invertidos por los emigrantes que regresaron son inferiores a los 5.000 dólares, mientras que en el Senegal alcanzaron los 20.000. El monto total acumulado invertido por quienes regresaron al Senegal equivale al 2,6% de la formación bruta de capital fijo en 2009, en tanto que en Burkina Faso el porcentaje correspondiente supera el 6,2%<sup>25</sup>. En ambos países, los migrantes que retornaron han invertido principalmente en los sectores tradicionales. En Burkina Faso, el sector primario representó el 65% de los proyectos de inversión de quienes regresaron; por otra parte, en el Senegal, el 60% de los proyectos correspondió a comercio y servicios, y el resto, al sector primario y al inmobiliario. Una pequeña proporción de las inversiones de quienes regresaron involucraron a asociados internacionales: el 2% o menos en ambos casos. Es probable que una proporción significativa de esas asociaciones comerciales haya sido fruto de los contactos mantenidos mientras los migrantes vivían en el extranjero, y sea testimonio de alguna forma de red comercial de la diáspora.

---

*Cuando el país ofrece un entorno propicio y políticas apropiadas en el ámbito interno, se puede desarrollar mucho más el potencial de quienes retornan y su iniciativa empresarial.*

---

Estos estudios de caso no se corresponden con los ejemplos habituales de quienes retornan con una iniciativa empresarial transformadora que aplican en los sectores modernos, con lo que ayudan a la transformación estructural de las economías de los países origen, como en el caso de unos pocos países en desarrollo dinámicos mencionados anteriormente. Aun así, muestran que el potencial de quienes retornan y su iniciativa empresarial merecen atención. En el ejemplo de la contribución de quienes retornan a Bangladesh (recuadro 7), se advierte que, cuando el país ofrece un entorno propicio y políticas apropiadas en el ámbito interno, este potencial se puede desarrollar mucho más.

**Recuadro 11. Las personas que regresan a Bangladesh y sus aportaciones a la economía y la sociedad bengalíes**

Los trabajadores del conocimiento muy cualificados que emigraron de Bangladesh entre las décadas de 1950 y de 1980 gracias a las becas patrocinadas por el Estado rara vez regresaron al país de origen en forma permanente o como parte de una migración circular. Desde los años noventa, sin embargo, las universidades privadas, las instituciones técnicas, los organismos de investigación y las ONG han proporcionado una plataforma de lanzamiento para el regreso temporal o permanente. En la actualidad, el país ha llegado a una etapa, en lo social y económico, en que el retorno y la circulación de los trabajadores del conocimiento son sostenibles (Unidad de Investigación de Movimientos de Refugiados y Migratorios-Centro de Investigaciones sobre el Desarrollo RMMRU-DRC, 2005). A continuación se ofrecen algunos ejemplos de las aportaciones de los emigrantes que han retornado a Bangladesh en forma permanente en distintos ámbitos<sup>1</sup>.

**Educación.** Después de estudiar y trabajar en la Universidad de Harvard (Estados Unidos), un científico regresó a Bangladesh, donde está contribuyendo al desarrollo de una universidad privada de primera línea. Ha logrado forjar una relación de colaboración para las investigaciones con diversas universidades de los Estados Unidos y Gran Bretaña, por ejemplo, para la creación de un centro internacional en su institución, dedicado al cambio climático y el desarrollo. Tras haber estudiado y trabajado en los Estados Unidos, un científico del área de la computación regresó a Bangladesh para enseñar ciencias de la computación e ingeniería en una universidad pública. Este científico es un activista público, y forma parte de la campaña nacional de uso de concursos y ferias de ciencia, por ejemplo, para despertar el interés de los jóvenes en las ciencias y las matemáticas. Además, ha sido miembro del comité técnico que redactó el proyecto de política educativa nacional.

**Medicina.** Después de trabajar como médico superior en un hospital importante de los Estados Unidos, un médico de Bangladesh regresó a su país para utilizar sus conocimientos especializados en patología y mejorar la calidad de las pruebas patológicas. En el país hay apenas unas pocas personas que han tenido contacto con el nivel más avanzado de la práctica de patología, una de las ramas de la medicina con más densidad tecnológica. Algunos médicos de Bangladesh regresaron a su país de origen tras concluir sus estudios de posgrado en el Japón, y en 1993 fundaron el Hospital Amistad Japón-Bangladesh en asociación con médicos japoneses. El Hospital ha creado un programa comunitario denominado Krishoker Sashto Seba (atención de salud para los agricultores), que provee centros de atención de salud en áreas remotas de Bangladesh desde 2006. El Hospital también cuenta con centros destinados a las personas en situación de marginalidad y desfavorecidas, y organiza talleres sobre temas como la capacitación en primeros auxilios y la sensibilización sobre las enfermedades comunes.

**Telecomunicaciones.** Un gerente de primera línea de Bangladesh estudió en los Estados Unidos, donde además trabajó en los sectores público y privado. Al regresar a su país, contribuyó a dar acceso a los servicios telefónicos y a incrementar las oportunidades de empleo por cuenta propia para los pobres de las zonas rurales gracias a la conectividad. En 1993, creó una empresa, con el respaldo de una compañía noruega de telecomunicaciones y financiación de organismos de ayuda y bancos de desarrollo. La empresa de este emigrante llegó a ser una gran operadora telefónica, con 16 millones de abonados, que dio acceso telefónico a más de 100 millones de personas en 60.000 aldeas.

**Finanzas.** Dos emigrantes de Bangladesh, que regresaron de los Estados Unidos y del Reino Unido respectivamente, han contribuido a la fuerte difusión del microcrédito en su país, primero entre los agricultores que realizan agricultura de subsistencia y luego en las áreas urbanas. Rahman (2010) sostiene que esto ha ayudado a promover la iniciativa empresarial entre los pobres de las áreas rurales.

**Medios.** Dos profesionales de las comunicaciones siguieron carreras internacionales como periodistas y trabajaron para varias entidades de asuntos públicos y medios de comunicación en Asia, América del Norte y Europa, entre ellos, organizaciones internacionales. Más adelante, regresaron a Bangladesh, donde en 1991 fundaron un periódico, con el objetivo declarado de fortalecer la democracia y la libertad de expresión. El periódico llegó a ser el más difundido del país en idioma inglés, con la mayor circulación.

<sup>1</sup> Los casos individuales que se presentan en este recuadro como ejemplo se han tomado de un estudio de país elaborado para este Informe.

### c) Programas internacionales de ayuda para el retorno permanente

La acción internacional ha procurado ayudar a los migrantes que retornan facilitando su reasentamiento permanente en el país de origen y proporcionando asistencia financiera a tal fin. Así sucedió en el caso de los programas de Retorno y Reintegración de Ciudadanos Cualificados de la OIM, y del Programa de Transferencia de Conocimientos por Intermedio de Profesionales Expatriados (TOKTEN) del PNUD, ya mencionados. Sin embargo, en términos generales, estos programas no estuvieron a la altura de las expectativas. Han sido muy costosos, considerando los montos asignados a cada migrante que regresó. Al mismo tiempo, la financiación requerida para dar una ayuda eficaz a quienes retornan al reasentarse en el país de origen ha sido mucho mayor de lo que ofrecen estos programas. En varios casos, los nacionales beneficiarios

---

*Los programas internacionales, en su mayoría, han pasado a poner el acento en el regreso temporal; es decir, en lugar de abocarse al retorno permanente, han comenzado a hacer hincapié en la migración circular.*

---



---

*Todavía nos queda camino por recorrer para encontrar una respuesta amplia a nivel mundial sobre el efecto del éxodo intelectual en el crecimiento y el desarrollo del país de origen.*

---



---

*Los impactos (positivos) del éxodo intelectual para el desarrollo de los PMA han sido, hasta ahora, limitados.*

---



---

*Empiezan a verse algunos efectos incipientes de las redes comerciales de la diáspora.*

---

regresaron en forma temporal al país de origen, pero volvieron a emigrar<sup>26</sup>. Por lo tanto, los programas internacionales, en su mayoría, han pasado a poner el acento en el regreso temporal; es decir, en lugar de abocarse al retorno permanente, han comenzado a hacer hincapié en la migración circular. El programa TOKTEN se reorientó principalmente hacia el retorno temporal. La OIM puso en marcha los programas de Retorno Temporal de Ciudadanos Cualificados y de Migración para el Desarrollo de África, centrados en el regreso temporal, que apuntan a reemplazar a programas anteriores enfocados en el regreso permanente (véase la sección C3b más arriba)<sup>27</sup>. En las iniciativas bilaterales, en cambio, la ayuda para el regreso permanente sigue siendo uno de los componentes, como sucede con los programas y acuerdos bilaterales sobre codesarrollo de los que son parte los países europeos.

---

## D. Conclusiones

---

Según Gibson y McKenzie (2011: 125), todavía nos queda camino por recorrer para encontrar una respuesta amplia a nivel mundial sobre el efecto del éxodo intelectual en el crecimiento y el desarrollo del país de origen. Esto es indiscutible en el caso de los PMA. No obstante, el análisis y la información presentados en este capítulo nos ayudan a identificar algunas características destacadas de la migración muy cualificada y el impacto potencial de las diásporas sobre el desarrollo del país de origen.

En promedio, los PMA se ven más afectados por el éxodo intelectual que cualquier otro grupo de países. Esta situación se agudiza especialmente en los PMA insulares, donde más de la mitad de los trabajadores muy cualificados suelen vivir en el extranjero, y en los PMA de África, de los cuales 21 tienen más de un quinto de su población muy cualificada en el extranjero. La tasa de éxodo intelectual es más baja en los PMA de Asia, aunque incluso en ellos es más alta que en otros países en desarrollo. La variación en las tasas de éxodo intelectual de los PMA es muy marcada, y solo se aproximan al nivel "óptimo" estimado (5%-10%) en cinco de estos países. Además de los probables efectos macroeconómicos perjudiciales que se pueden esperar de estas tasas de éxodo intelectual elevadas, la emigración de los nacionales muy cualificados de los PMA tiene consecuencias negativas, en especial, en las actividades relacionadas con la salud, la educación, y la actividad científica, tecnológica y de innovación. Este éxodo intelectual equivale, sobre todo, a una transferencia Sur-Norte de recursos.

De la información disponible se desprende que los impactos (positivos) del éxodo intelectual para el desarrollo de los PMA han sido, hasta ahora, limitados. Con respecto a la base de capital humano, desde los años noventa, la matriculación para los estudios en los PMA se ha expandido rápidamente en todos los niveles, incluido el terciario. Esta expansión obedece, principalmente, a las políticas públicas y a la mayor oferta de servicios educativos. Es muy difícil afirmar que la mejora en los logros educativos (o una parte importante) opera como incentivo para la emigración, aunque algunos observadores sostienen que ha sido uno de los factores que han impulsado la demanda de estudios superiores.

En unos pocos PMA existen indicios de efectos embrionarios de las redes comerciales de la diáspora. Con respecto a los flujos financieros y de capital, además de las remesas analizadas en el capítulo 3 de este *Informe*, unos pocos PMA han dado los primeros pasos para movilizar los ahorros de la diáspora a través de los bonos de la diáspora y la IED. Empiezan a verse algunos efectos incipientes de las redes comerciales de la diáspora en el fortalecimiento de los lazos de comercio e inversión entre los países de origen y acogida, y

especialmente en el comercio bilateral de servicios (en especial turísticos) y bienes (por ejemplo, el comercio nostálgico). La IED de la diáspora de los PMA en el país de origen sigue siendo muy escasa con respecto a su potencial.

Las redes de conocimientos de la diáspora son incipientes en la mayoría de los PMA. Existen diversas iniciativas y programas destinados a aprovechar los conocimientos de la diáspora en beneficio del desarrollo de los PMA de origen, generados por individuos, asociaciones de la diáspora y ONG, los gobiernos nacionales de los países de origen y acogida, u organizaciones internacionales, y a menudo sin coordinación entre sí. En general tienen efectos positivos, pero muy localizados y específicos. En la mayoría de los casos, las iniciativas no tienen un impacto más amplio porque la multiplicidad de acciones de distintas partes interesadas tiende a diluir los recursos, los esfuerzos y las energías. Con frecuencia se trata de programas aislados, sin vinculación con las estrategias y políticas de desarrollo más amplias. Los pocos casos de iniciativas más eficaces han sido casi siempre el resultado de una acción coordinada de diversas partes interesadas —entre ellas, el gobierno del país de origen—, que crea sinergias entre los agentes y permite aprovechar los recursos.

La contribución de quienes retornan a las inversiones, la innovación y el fomento de las instituciones de los PMA ha variado según las condiciones locales de los países de origen. En los casos en que las condiciones locales han sido desfavorables para la inversión y la innovación, o en que las políticas no han sido de apoyo, las inversiones de los emigrantes que regresaron han sido limitadas, y han tendido a reforzar los patrones de especialización existentes. Por el contrario, en algunos PMA con economías más importantes, o que están en crecimiento y experimentando una transformación estructural, quienes retornan han hecho contribuciones importantes a la actividad económica y la innovación social.

La contribución de las diásporas y otros efectos positivos de la circulación de conocimientos al desarrollo de los PMA no ha alcanzado aún su pleno potencial. Esto se debe a dos razones principales: la etapa de desarrollo de los mismos PMA, y las iniciativas emprendidas. En primer lugar, las condiciones que imperan en la mayoría de los PMA son bastante distintas de las de los países que se han beneficiado, en gran medida, de los conocimientos y las redes comerciales de la diáspora y que han podido atraer de regreso a los emigrantes. En este último caso, las diásporas contribuyeron ampliamente al desarrollo del país de origen, ayudando a muchos de esos países a alcanzar niveles de ingreso altos.

En segundo lugar, aunque la mayoría de los PMA en la actualidad obtienen escasos beneficios de sus diásporas, es probable que los efectos positivos de la circulación de conocimientos se consoliden más adelante, durante el desarrollo económico de esos países. Aunque se trata de una perspectiva a largo plazo, a corto plazo pueden adoptarse iniciativas para consolidar los beneficios para el país de origen asociados con el éxodo intelectual. Para ello, se requieren políticas tanto de los mismos PMA como de la comunidad internacional. En el próximo capítulo de este *Informe* se ofrece un análisis de las alternativas y opciones de políticas necesarias para alcanzar este objetivo.

---

*Los pocos casos de iniciativas más eficaces de movilización de la diáspora han sido casi siempre el resultado de una acción coordinada de diversas partes interesadas, que crea sinergias entre los agentes y permite aprovechar los recursos.*

---



---

*La contribución de las diásporas y otros efectos positivos de la circulación de conocimientos al desarrollo de los PMA no ha alcanzado aún su pleno potencial.*

---



---

*Pueden adoptarse iniciativas para consolidar los beneficios para el país de origen asociados con el éxodo intelectual. Para ello, se requieren políticas tanto de los mismos PMA como de la comunidad internacional.*

---

## Notas

- 1 Este capítulo parte de la base de UNCTAD (2007: 139-160), actualizando la información estadística y ampliando el alcance del análisis y las recomendaciones de políticas.
- 2 Por el contrario, los migrantes poco cualificados son aquellos cuyo logro educativo más alto corresponde al nivel secundario o al primario, o que no tuvieron acceso a la educación formal.
- 3 Bhagwati y Hanson (2009); Docquier y Rapoport (2012); Kapur y McHale (2005); Organización Internacional para las Migraciones (2008); Solimano (2010); Pritchett (2006).
- 4 La base de datos más ampliamente utilizada en materia de éxodo intelectual en todo el mundo es la de Docquier y Marfouk (2006), a la que posteriormente se introdujo un desglose por género (Docquier, Lowell y Marfouk, 2009). Más adelante se la amplió en Docquier y otros (2011), que incluye a los países de acogida que no pertenecen a la OCDE; por lo tanto, incorpora los flujos Sur-Sur. Los autores generosamente facilitaron a la secretaría de la UNCTAD la primera versión de esta base de datos.
- 5 Los flujos de personas muy cualificadas contrastan marcadamente con la migración en general, en que predominan los desplazamientos Sur-Sur, como se muestra en el capítulo 2 de este *Informe*. Estos últimos se ven fuertemente influenciados por la migración de personas poco cualificadas.
- 6 Dada la preponderancia de los exportadores de petróleo entre los países en desarrollo de acogida, es probable que los cambios en el precio de este producto también influyan sobre las tendencias futuras del éxodo intelectual.
- 7 Los indicadores incluyen el número de estudiantes de los PMA, pues estudiar en el extranjero suele ser el primer paso hacia la emigración prolongada.
- 8 Aun cuando los estudios se financian en forma privada, se trata de una inversión en la formación de capital humano, que se hace con la expectativa de que generará retornos.
- 9 Los costos que se indican no incluyen: 1) los ingresos fiscales estimados provenientes del consumo interno financiado por las remesas; y 2) el ahorro del Gobierno por no haber tenido que prestar servicios a las personas que ya no viven en el país de origen.
- 10 Del mismo modo, los países de acogida obtienen más conocimientos o capital humano, lo que tiende a reforzar su especialización en los bienes y servicios correspondientes.
- 11 Con relación a la importancia de las instituciones para el crecimiento y el desarrollo económico, véanse Szirmai (2012) y Bluhm y Szirmai (2012).
- 12 Mountford (1997); Stark (2004); Stark y otros (1997, 1998); Vidal (1998); Beine y otros (2001); Docquier y Rapoport (2007, 2012); Kangasniemi y otros (2007); Commander y otros (2004).
- 13 Angola, Bangladesh, Benin, Burundi, Camboya, Comoras, Djibouti, Eritrea, Etiopía, Lesotho, Madagascar, Malawi, Níger, República Democrática Popular Lao, República Unida de Tanzania y Uganda (estimaciones de la secretaría de la UNCTAD, basadas en datos del Instituto de Estadística de la UNESCO: <http://www.uis.unesco.org>, visitada el 22 de junio de 2012).
- 14 En Etiopía, por ejemplo, a mediados de los años noventa, las instituciones de nivel universitario recibieron a solo 15.000 alumnos, pero recibieron también 300.000 solicitudes anuales. No obstante, la introducción gubernamental de nuevas políticas destinadas a dar impulso a la inversión en la formación de capital humano produjo una rápida expansión del número de universidades y alumnos. Durante el año académico 2006/07, 203.000 alumnos estudiaron licenciaturas en la universidad; luego de cinco años, el número de matriculados llegó a más del doble: 448.000. De forma similar, en el Senegal, el número de alumnos matriculados en instituciones de nivel terciario aumentó de 30.000 en 2001 a 86.000 en 2008, con una tasa de expansión del doble de la alcanzada en la década anterior. Llegado el año 2012, la matrícula total había alcanzado a los 91.000 alumnos.
- 15 Análogamente, en los datos que presentan Gibson y McKenzie (2010), obtenidos en encuestas sobre la emigración muy cualificada de Tonga, los Estados Federados de Micronesia, Papua Nueva Guinea, Ghana y Nueva Zelanda, el incentivo de la migración en general impulsó a los encuestados a aprender un idioma o a tomar clases a fin de prepararse para los exámenes, pero no a prolongar la escolarización en sí.

- 16 Aun considerando que los emigrantes muy cualificados tienden a enviar remesas más cuantiosas que los poco cualificados (y que los datos de las remesas hacen referencia a todos los migrantes), las remesas, como proporción del PIB *per capita*, superan el 20% en solo cuatro PMA: Lesotho, Haití, Samoa y Nepal.
- 17 Según Rogers (2004), los países con cifras relativamente altas de estudiantes de ciencias e ingeniería en el extranjero tienen posteriormente un crecimiento más rápido.
- 18 Fuente: <http://www.codev.gouv.sn>.
- 19 El Gobierno del Senegal, por ejemplo, ha registrado hasta 741 asociaciones de la diáspora senegalesa (ANSD, 2011).
- 20 La falta de vínculos con el gobierno nacional se debe, en algunos casos, a la escasa confianza de las organizaciones de la diáspora en el gobierno o a la falta de interés o de capacidad institucional del gobierno para interactuar con las organizaciones de la diáspora activas en proyectos específicos.
- 21 Esta proporción provee un orden de magnitud, pues las inversiones de la diáspora tuvieron lugar a lo largo de varios años.
- 22 Una encuesta a los emigrantes turcos que regresaron muestra que más de la mitad se encuentran económicamente activos al regresar, y que la mayoría se dedica a actividades empresariales (Dustmann y Kirchkamp, 2002). En Egipto, los migrantes que retornan tienden a tener mayores niveles de capital humano que los no migrantes, y, en general, tienen más iniciativa empresarial cuanto más tiempo han trabajado en el extranjero (McCormick y Wahba, 2001; Wahba, 2007).
- 23 Datos de 2009 para Uganda, el Senegal y Burkina Faso, y de 2001 para Haití.
- 24 Basado en la misma fuente del cuadro 17.
- 25 Estas proporciones proveen un orden de magnitud, pues las inversiones de quienes regresaron tuvieron lugar a lo largo de varios años.
- 26 En Etiopía, de 30 expatriados que participaron en un programa TOKTEN en el país de origen, solo 1 decidió reasentarse en él en forma permanente (Adredo, 2002).
- 27 En el Programa Migración para el Desarrollo de África (MIDA) de los Grandes Lagos (recuadro 10), se prestó asistencia financiera a solo 15 emigrantes que regresaron en forma permanente, en tanto hubo más de 400 misiones, a menudo con más de 1 experto.



# CAPÍTULO 5

## HACIA UN PROGRAMA DE POLÍTICAS PARA LOS PAÍSES MENOS ADELANTADOS: UN ENFOQUE INTEGRAL DE LA MIGRACIÓN, LAS REMESAS Y LA MOVILIZACIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS DE LA DIÁSPORA



LA  
S  
P  
O  
R  
A

## A. Las diásporas y la creación de capacidad

### 1. INTRODUCCIÓN

En este *Informe* se examina el efecto de las migraciones pasadas y actuales en los PMA, que ha creado diásporas en distintas partes del mundo, y el potencial de utilización de las diásporas para el desarrollo del país de origen. Es evidente que la migración y sus diversas consecuencias han cobrado una importancia cada vez mayor para los países en desarrollo en general y para los PMA en particular, y es probable que estas tendencias se mantengan a mediano plazo.

---

*La migración y sus diversas consecuencias han cobrado una importancia cada vez mayor para los países en desarrollo en general y para los PMA en particular.*

---

En este *Informe* se han considerado varias formas de migración, con especial atención a los migrantes muy cualificados. Se ha observado que, aunque la preocupación por el éxodo intelectual y otros costos asociados con la migración del personal cualificado sigue siendo válida en los PMA, los residentes y los gobiernos de los países de origen también tienen la posibilidad de utilizar la presencia de diásporas cualificadas y con un nivel de ingresos altos en otras partes del mundo. Para los fines analíticos, resulta útil distinguir entre tres conjuntos de recursos, capacidades y bienes asociados con las diásporas y su contribución a los países de origen, a saber:

- 1) Las diásporas como fuente de creación de la capacidad;
- 2) Las diásporas como fuente de conocimiento y aprendizaje;
- 3) Las diásporas como fuente de financiación del desarrollo.

Cada una de estas características podría contribuir de distintas maneras al desarrollo de los países de origen, según el contexto, los procesos económicos que operan dentro del país y, por supuesto, el marco general de políticas, además de las políticas específicas de cada área o sector. Estos aspectos de la relación entre la migración transfronteriza y los vínculos de las diásporas con el país de origen, junto con algunas políticas específicas que podrían enriquecer la relación para beneficio mutuo, se resumen en el cuadro 19 y se analizan en mayor detalle más adelante.

---

*La preocupación por el éxodo intelectual sigue siendo válida en los PMA, pero también existe la posibilidad de utilizar la presencia de diásporas cualificadas y con un nivel de ingresos altos en otras partes del mundo.*

---

### 2. CREACIÓN DEL MARCO DE POLÍTICAS

#### a) Necesidad de información

Para comenzar, los gobiernos de los PMA deben ser conscientes del alcance y las características actuales de la migración transfronteriza, la ubicación, difusión y naturaleza de las actividades de la diáspora, y el alcance y las características de las remesas. En este contexto, el actual estado de los conocimientos en la mayoría de los PMA es relativamente insuficiente. Así pues, el problema es en parte de carácter estadístico. Apenas hay organismos oficiales que informen sobre las muchas facetas de la migración y sus resultados y las supervisen, y los mecanismos existentes se ocupan principalmente de las remesas. Sin embargo, esto es hasta cierto punto lógico, pues los bancos centrales normalmente supervisan y registran los flujos de remesas que ingresan a través de los canales formales. Los bancos centrales son partes interesadas naturales en este proceso, pues las entradas de remesas alivian las limitaciones de la balanza de pagos de un país. No obstante, para otros aspectos de la migración, no hay partes interesadas naturales en la administración pública, o, en el mejor de los casos, están dispersas o apenas conectadas. En consecuencia, la información sobre estos fenómenos es escasa e incompleta —cuando la hay—, en especial

Cuadro 19. Objetivos clave y actividades posibles de una estrategia de la diáspora para los PMA

Objetivos clave	Actividades posibles	Fundamento
Hacer de la movilización y la colaboración de la diáspora una prioridad en el programa de desarrollo de los países de origen.	Crear una institución a nivel ministerial para vincular las cuestiones de la diáspora con el programa de desarrollo nacional, señalando metas y políticas y coordinando la inclusión de todas las partes interesadas.	Dada la naturaleza transversal de la migración, las remesas y la participación de la diáspora, se necesita la máxima representación en las instituciones gubernamentales.
Mejorar el conocimiento de la ubicación, las dimensiones y las características de la diáspora.	Mejorar la compilación de datos; realizar inventarios de los conocimientos, la experiencia, etc., de la diáspora.	Las políticas no se pueden basar en datos anecdóticos o supuestos erróneos.
Establecer un contacto e iniciar la colaboración con organizaciones de la diáspora en el extranjero.	Organizar actividades de alto perfil; nombrar miembros de la diáspora como voceros en cuestiones relativas a la diáspora; asociarse con los países de acogida cuando sea posible.	La participación de la diáspora debe ser un proceso continuo fundado en la confianza, por lo que se lo debe cultivar.
Definir el papel de las embajadas y los consulados, con vistas a apoyar y movilizar las diásporas en el extranjero.	Fortalecer el papel de la representación diplomática en los temas de especial importancia para la diáspora (asesoría legal en los países de acogida, información sobre opciones de inversión o regreso, etc.).	La representación diplomática debe promover una relación recíproca con los miembros de la diáspora, estar preparada para ayudarlos en el país de acogida e informarles de opciones en el país de origen.
Alentar la migración circular y el regreso de los migrantes, y ofrecer servicios para propiciar el regreso.	Contratar miembros de la diáspora muy cualificados, con miras a su retorno temporal, para ocupar cargos clave en el gobierno o el sector académico, ofreciendo incentivos materiales y no materiales para el regreso de los migrantes.	La migración circular y el regreso temporal aumentarían las posibilidades de una colaboración permanente de los locales con los miembros de la diáspora; los incentivos podrían promover el regreso permanente de algunos miembros de la diáspora.
Definir y establecer los mecanismos principales de colaboración de la diáspora.	Según los objetivos de política, se podrían considerar actividades tales como asistencia financiera, incentivos tributarios, fortalecimiento de la identidad cultural y nacional, etc.	Los mecanismos de participación de la diáspora dependerían de las metas de política, de la estructura de la diáspora y de los recursos con que cuente el gobierno para alcanzar esas metas.
Extender y defender los derechos de ciudadanía.	Alentar la colaboración de la diáspora será más fácil si se concede a los miembros el derecho de voto, la doble ciudadanía, etc.	La doble ciudadanía podría reforzar la identificación con el país de origen y generar una participación más intensa.
Definir vehículos financieros y marcos legales para atraer recursos específicos de la diáspora.	Proveer incentivos de ahorro e inversión, y promover la transferencia de técnicas, conocimientos y tecnología.	Según el tipo de recursos de la diáspora a que se apunte, se necesitaría una combinación apropiada de incentivos.
Crear un entorno económico favorable para atraer recursos de la diáspora.	Adoptar medidas que ayuden a crear un entorno económico general favorable.	La probabilidad de colaboración de la diáspora es mayor si el entorno económico del país de origen es favorable.
Propiciar las visitas de la diáspora al país de origen por plazos cortos y en calidad de turistas.	Simplificar los procedimientos de visado para los miembros de la diáspora, organizar programas de turismo específicos centrados en el legado común, etc.	Los miembros de la diáspora podrían dar impulso a la industria del turismo local, y ser también definitorios para convertir al país en un nuevo destino turístico.
Crear vínculos entre las diásporas y sus redes comerciales con el sector privado del país de origen y la estrategia nacional de desarrollo.	Organizar encuentros comerciales para promover las oportunidades de inversión del país; crear un centro de información para inversiones; promover el acercamiento de los directivos empresariales locales con sus contrapartes de la diáspora.	Al promover los vínculos entre la diáspora y las empresas locales, mediante la participación de los recursos de la diáspora, se brinda apoyo a las metas de desarrollo nacional; mediante las redes de conocimientos de la diáspora, se logra enriquecer la política industrial nacional.
Promover la filantropía para dar apoyo al país de origen.	Promover la colaboración de personas de alto perfil (artistas, deportistas o empresarios adinerados) como "embajadores de buena voluntad", para fomentar la filantropía en la diáspora; cuando sea posible, crear fondos de contraparte, en especial para invertir en bienes públicos.	Las actividades filantrópicas de los miembros de la diáspora podrían mejorar sustancialmente las condiciones locales, en especial en términos de la provisión de bienes públicos.

Fuente: Secretaría de la UNCTAD, sobre la base de un examen de la bibliografía y de Agunias y Newland (2012).

en lo relativo a la ubicación geográfica de las diásporas, al costo de envío de las remesas, a la magnitud del éxodo intelectual, y a la situación profesional y educativa de los emigrantes.

---

*Con políticas creativas para hacer participar a las diásporas y aumentar y orientar las entradas de remesas, es probable que los beneficios para los PMA de compilar esta información y hacer un seguimiento superen en gran medida los costos.*

---

Puede pensarse que los costos de compilar la información y de hacer un seguimiento de las actividades de los emigrantes pueden ser desproporcionados para los gobiernos de los PMA, que están escasos de dinero y tienen otros usos que compiten por los mismos recursos. Sin embargo, con políticas creativas para hacer participar a las diásporas y aumentar y orientar las entradas de remesas, es probable que los beneficios para los PMA de compilar esta información y hacer un seguimiento superen en gran medida los costos. La creación de un observatorio de las remesas de los migrantes para los PMA en Benin es un primer paso positivo<sup>1</sup>, pero es preciso complementarlo con medidas concretas de alcance nacional en otros PMA.

### *b) Coherencia de las políticas de participación de la diáspora*

---

*No solo es preciso incluir en forma coherente las políticas de migración en la estrategia de desarrollo; también deben tomarse en cuenta las cuestiones relacionadas con la migración en otras políticas.*

---

Las políticas en materia de migración, remesas y participación de las diásporas no deben formularse aisladamente, sino como parte integrante de las estrategias nacionales de desarrollo. Esto se debe, en parte, a que las distintas formas de migración —migración interna, emigración, inmigración y retorno de migrantes— están vinculadas entre sí, y a que las diversas políticas macroeconómicas y sectoriales afectan a cada una. Las políticas de desarrollo agrícola y rural influyen sobre las características de la migración rural-urbana. Las políticas comerciales afectan la creación del empleo interno (o su ausencia), por lo que influyen sobre las tendencias emigratorias. Las políticas monetarias y cambiarias afectan tanto los costos de las remesas como los cauces de envío. Las políticas educativas influyen sobre los procesos de éxodo intelectual; y así sucesivamente. En vista de ello, resulta inadecuado adoptar un enfoque fragmentario. No solo es preciso incluir en forma coherente las políticas de migración en la estrategia de desarrollo; también deben tomarse en cuenta las cuestiones relacionadas con la migración en otras políticas. Esto se dificulta por la tendencia de los distintos ministerios y organismos gubernamentales a trabajar en compartimientos estancos, sin tomar en cuenta otros factores y resultados.

Al formular una estrategia de desarrollo, es preciso considerar también la presencia de múltiples partes interesadas. Para diseñar políticas, se debe tener presente que, en los procesos relacionados con las remesas, las diásporas y la migración, hay como mínimo cuatro partes interesadas: los propios migrantes, las familias de los migrantes en el país de origen, el gobierno del país de origen y el gobierno del país de acogida. Los intereses y las prioridades varían para cada grupo e incluso en el seno de cada grupo (como sucede con los migrantes de distintas zonas o grupos de ingreso). Por todas estas razones, se requiere un enfoque pragmático, pero a la vez integral y coherente, para redactar las políticas.

---

*En el caso de los países en desarrollo, la cooperación regional puede ser fundamental, en especial porque gran parte de la migración internacional de los PMA proviene de países cercanos.*

---

Claramente, los gobiernos de los PMA no pueden controlar ni los factores de atracción en los países desarrollados ni las decisiones de sus vecinos, que en algunos casos conducen a la aparición de flujos de refugiados u otros migrantes. Sin embargo, en ambos casos, una estrategia de desarrollo debería incorporar ambas consideraciones. Por ejemplo, podrían celebrarse acuerdos bilaterales con algunos países desarrollados de importancia vital, para intentar regular los flujos migratorios y promover la migración circular. En el caso de los países en desarrollo, la cooperación regional puede ser fundamental, en especial porque gran parte de la migración internacional de los PMA proviene de países cercanos.

Para ello será necesario que un organismo, idealmente de nivel ministerial, reflexione sobre la naturaleza transversal de estas cuestiones, garantice la

coherencia y la compatibilidad generales de las políticas, y coordine a los agentes potenciales en torno a un conjunto de prioridades identificadas. Algunos PMA ya han creado ministerios dedicados exclusivamente a los temas de migración, remesas y diáspora. Por ejemplo, en 2001, el Gobierno de Bangladesh, en respuesta a la demanda de sus expatriados, creó un Ministerio de Bienestar de los Expatriados y Empleo en el Extranjero, dos años antes que la India y Filipinas. La función principal del Ministerio es la creación, la promoción y la regulación del empleo en el extranjero. Una motivación importante para promover el empleo en el extranjero es asegurar un caudal constante de remesas. No obstante, las funciones del Ministerio se han ampliado, y ahora abarcan también la creación de un paquete de políticas económicas que propician la inversión de parte de los miembros de la diáspora. Otros PMA, como Haití y el Senegal, también han creado cargos ministeriales que se ocupan en forma exclusiva de los temas de la diáspora; otros han encomendado estas cuestiones a ministerios con funciones híbridas. Así pues, los ministerios de asuntos exteriores suelen tener como función adicional el manejo de los temas relacionados con la diáspora (por ejemplo, en Benin, Comoras y Etiopía); en otros casos (como los de Malí, el Níger y Somalia), cumple este papel el Ministerio de Integración Regional. Sin embargo, la mayoría de los PMA no da a estas cuestiones una importancia adecuada en el plano institucional, y las trata en el ámbito subministerial (Agunias y Newland, 2012).

Las políticas y las medidas destinadas específicamente a fomentar la participación de la diáspora varían según los países, pero todas ellas deberían estar orientadas a la creación de un entorno propicio para el desarrollo de las capacidades productivas. Como sucede con quienes viven en su país y con otros residentes extranjeros, los miembros de la diáspora son más propensos a sentirse atraídos por la inversión y la participación cuando la economía es dinámica, tiene reglas y normas claramente establecidas que se respetan, y se puede confiar en las instituciones principales. Nunca se insistirá lo suficiente en la importancia de una infraestructura legal y unas normas claras, transparentes y justas.

Como se ha señalado en el capítulo 4, la cuestión de la confianza es fundamental. En términos de política pública, una forma posible de generarla es empezar con pequeños compromisos y ampliarlos gradualmente. Si estos proyectos acotados tienen resultados favorables, ambas partes acumularán confianza y experiencia. Este enfoque puede ser ventajoso en los casos en que las experiencias anteriores de movilización de los recursos de la diáspora no fueron satisfactorias. Además, si bien es cierto que los miembros de la diáspora no están motivados exclusivamente por intereses comerciales, su participación no surtirá efecto si solo se espera que contribuyan sin recibir nada a cambio. Por ejemplo, la política del Gobierno de Etiopía reconoce que las alianzas de la diáspora deben beneficiar a ambas partes y contemplar la creación de capacidad, como también la ampliación de derechos y obligaciones (Kuschminder y Siegel, 2011), mediante la colaboración comercial y profesional en varios niveles para beneficio mutuo.

---

*Las políticas y las medidas destinadas específicamente a fomentar la participación de la diáspora varían según los países, pero todas ellas deberían estar orientadas a la creación de un entorno propicio para el desarrollo de las capacidades productivas.*

---



---

*La cuestión de la confianza es fundamental. En términos de política pública, una forma posible de generarla es empezar con pequeños compromisos y ampliarlos gradualmente.*

---

### 3. LAS DIÁSPORAS COMO FUENTE DE EMPRENDIMIENTOS

Se ha investigado muy poco la forma en que los emprendedores de la diáspora contribuyen al desarrollo económico de los PMA. En algunos países de ingresos medianos, las diásporas con espíritu emprendedor han sido esenciales para el desarrollo de las capacidades productivas del país de origen. Por ejemplo, en las dos últimas décadas aproximadamente, los emprendedores migrantes han desempeñado un importante papel en la creación de industrias basadas en el conocimiento en la India, China, la Provincia china de Taiwán, Israel e Irlanda. De esta experiencia se infiere que los emprendedores del

extranjero pueden contribuir al establecimiento de empresas en el país de origen y servir de enlace en los dos sentidos para el conocimiento de los mercados, las conexiones y la transferencia de tecnología entre los países. Esta hipótesis se ha puesto a prueba con buenos resultados en América del Sur, con alcance regional, a través del Portal Empresarial del MERCOSUR.

En los PMA, este proceso puede ser menos prometedor a corto plazo porque en estos países la base de capital humano y capitales de explotación para el desarrollo de industrias de alta tecnología es más limitada. Sin embargo, las diásporas con espíritu emprendedor que operan en la industria ligera pueden ayudar a desarrollar industrias similares en el país de origen a través de sus contactos, su conocimiento técnico y otros aportes y capacidades de valor desarrollados en los países de acogida. Asimismo, pueden contribuir a la modernización de las capacidades gerenciales y de innovación del país de origen.

Por lo general hay dos condiciones, por lo menos, para que los migrantes establezcan con éxito una empresa activa a su regreso. La primera es que al regresar cuenten con conocimientos y técnicas más avanzados que los que tenían antes de partir. Como se ha analizado en el capítulo 4, la probabilidad de que esto ocurra aumenta cuanto más tiempo permanezcan como migrantes en el extranjero y más experiencia empresarial acumulen. La segunda condición es la existencia de un marco de políticas favorables en el país de origen de los migrantes. Es probable que los migrantes que regresan necesiten un apoyo financiero adecuado para iniciar una nueva empresa, aunque hayan acumulado algunos ahorros. Como mínimo deberían poder obtener un crédito del sector financiero en condiciones normales. Sin embargo, dada la renuencia de las instituciones financieras a conceder créditos a las pymes, quizás sea necesario crear un banco nacional de desarrollo con líneas especiales de crédito para los migrantes que regresan. Además, puede ocurrir que los migrantes que regresan hayan adquirido algunas de las técnicas necesarias para dedicarse con éxito a la actividad empresarial, pero no todas. De ser así, necesitarán asistencia para mejorar los conocimientos técnicos, financieros, de gestión u otros que son menester para administrar con éxito una pyme. Los gobiernos podrían proporcionar este tipo de asistencia técnica o formación. Una opción podría ser prestar apoyo a estos emprendedores reduciendo los aranceles sobre las importaciones de maquinarias y equipos y materias primas, lo que los ayudaría a iniciar su actividad empresarial.

Inicialmente, es probable que las políticas públicas de los PMA se centren en las empresas familiares pequeñas que crean empleos. Más adelante, sin embargo, quienes formulan las políticas deberían pasar a centrarse en las empresas medianas, que tienen más probabilidades de dar impulso al desarrollo económico escalando posiciones en la cadena de valor, y que cuentan también con un mayor potencial de actualización tecnológica. Las políticas deberían identificar los sectores estratégicos de la economía nacional y ofrecer incentivos a los emprendedores de la diáspora para invertir en ellos.

Los gobiernos también podrían ofrecer incentivos a los migrantes para regresar al país de origen cuando se jubilen, mediante la firma de tratados para evitar la doble imposición con los principales países de acogida en los que trabajan la mayoría de los migrantes. Jamaica, por ejemplo, ha firmado este tipo de tratados con todos sus asociados comerciales principales, y también con los países a los que mayoritariamente se dirigen sus migrantes (Reino Unido, Estados Unidos, Canadá, etc.). La justificación económica es la siguiente: dadas las diferencias de ingreso, la jubilación en el país de origen ofrece a los jubilados un poder adquisitivo muy superior al que tendrían si se jubilaran en el país de acogida. Sin embargo, si deben pagar impuestos dobles (en el país de origen y el de acogida) sobre su jubilación, la ventaja prácticamente se esfuma. Así pues,

---

*Se ha comprobado la existencia de una correlación empírica positiva entre el volumen del comercio internacional en los países de origen y de destino y el tamaño de la comunidad de migrantes en los dos países.*

---

los tratados sobre la doble imposición deberían, entre otras cosas, incluir una disposición que estipule que las jubilaciones y otros tipos de remuneraciones por empleos anteriores que el país de acogida pague a un migrante tributen impuestos únicamente en el país en que el migrante decida jubilarse. De ese modo, el país de origen se vería beneficiado del mayor consumo siempre que los migrantes decidieran jubilarse en él y no en el país de acogida.

#### 4. LAS DIÁSPORAS COMO FACILITADORAS DEL COMERCIO

Se ha comprobado la existencia de una correlación empírica positiva entre el volumen del comercio internacional en los países de origen y de destino y el tamaño de la comunidad de migrantes en los dos países<sup>2</sup>. El predominio del idioma, la cultura y el conocimiento de los mercados de clientes y proveedores son otros tantos factores que podrían contribuir a reforzar las relaciones comerciales entre los países, y las comunidades de la diáspora reunirían las condiciones adecuadas para desarrollar esta función.

Tal como se ha señalado en el capítulo 4, un nicho inicial de los PMA podría ser la ventaja en el “comercio nostálgico”. Según Orozco (2008), en los Estados Unidos de América hay una participación muy alta de migrantes en el mercado de mercancías del país de origen. En promedio, cada migrante gasta casi 1.000 dólares al año en productos del denominado comercio nostálgico, y el total podría exceder los 20.000 millones anuales. Un primer paso para muchos PMA podría ser el intento de captar el potencial de consumo de su propia diáspora exportando productos emblemáticos del país, pero difíciles de encontrar en el país de acogida. Existe un gran potencial de intervenciones de política en el comercio nostálgico, pues se trata de un proceso con múltiples etapas, en el que intervienen los productores, los distribuidores del país de origen, los importadores del país de acogida, y los vendedores mayoristas y minoristas (Newland y Taylor, 2010). Los PMA podrían adoptar medidas de ayuda a los productores para que se hagan competitivos y mantengan la competitividad, mejorando el nivel de sus productos y adaptándolos a los cambios en los mercados finales, y alistar a miembros de la diáspora para que contribuyan a la gestión de marca y la comercialización en el país de acogida. La educación y la formación de los productores es fundamental para poder competir en los mercados extranjeros.

Los gobiernos también deberían identificar los obstáculos que las empresas locales encuentran en los mercados del extranjero y ayudarlas a superarlos. En general, el tamaño reducido de las empresas no les permite investigar las condiciones de mercado en otros países. Los países desarrollados suelen imponer requisitos fitosanitarios —entre otros— más exigentes, que los pequeños productores no pueden cumplir sin incurrir antes en los costos significativos que representa la búsqueda de la información y los recursos financieros necesarios para invertir en tecnología. Además, les falta capacidad para comercializar sus productos. Para captar los nichos de mercado de los países desarrollados, los gobiernos de los PMA deben velar por prestar apoyo a las empresas locales a lo largo de la cadena comercial, incluido también el tramo minorista. Los miembros de la diáspora podrían ser fundamentales para dar apoyo a estas políticas y aportar orientación estratégica a lo largo de todo el proceso.

En países como Sudáfrica, las empresas de propiedad de miembros de la diáspora fueron responsables, en parte, de la difusión y adopción mundial de productos como el té *rooibos* y el vino del país. Estas empresas importaron productos de Sudáfrica para la venta en primer lugar a los miembros de la diáspora, pero luego, también, a un público más amplio. Las artesanías sudafricanas también se han visto beneficiadas por el contacto entre los productores locales y la diáspora. Las políticas tendientes a conectar a los

---

*Un nicho inicial de los PMA podría ser la ventaja en el “comercio nostálgico”. En los Estados Unidos de América, cada migrante gasta casi 1.000 dólares al año en productos del comercio nostálgico, y el total podría exceder los 20.000 millones anuales.*

---



---

*Para captar los nichos de mercado de los países desarrollados, los gobiernos de los PMA deben velar por prestar apoyo a las empresas locales a lo largo de la cadena comercial.*

---

miembros de la diáspora con las empresas del país de origen podrían incluir iniciativas como la de informar a las organizaciones de la diáspora sobre los productores locales y sus condiciones; organizar reuniones comerciales; o poner en contacto a los emprendedores locales con sus contrapartes de la diáspora.

En el capítulo 4 se ha mencionado otro ejemplo, el de los oromo de Etiopía refugiados en el Reino Unido, que crearon la empresa Oromo Coffee Company (OCC). Este caso demuestra que las diásporas de los PMA están logrando no solo responder a los gustos nostálgicos de sus compatriotas, sino también ir más allá del enfoque acotado que representa el potencial de consumo de los miembros de la diáspora. En efecto, al exportar café orgánico, la OCC ha logrado atraer con sus productos a un público más amplio. Dado que uno de los problemas principales de los pequeños productores para penetrar mercados extranjeros es la incapacidad de ofrecer grandes cantidades, las políticas de los PMA podrían promover la organización en grupos. Esto les permitiría compartir información y conocimientos; modernizar sus procesos de producción; mejorar el acceso a las tecnologías más modernas; y penetrar en los mercados más amplios de los países de acogida, fuera de los nichos reducidos del comercio nostálgico.

---

*Los miembros de la diáspora podrían ser un grupo objetivo especial en una estrategia de desarrollo del turismo del país de origen, pues es más probable que visiten el país.*

---

Por último, los ejemplos de China y la India, en particular, demuestran que las diásporas pueden ser fundamentales para aumentar las exportaciones a los mercados nuevos. Sin embargo, para lograr algo parecido, los PMA deberían primero fortalecer sustancialmente sus capacidades productivas, de manera de producir bienes y servicios competitivos para la exportación, y colaborar mucho más activamente con sus propias diásporas.

Los miembros de la diáspora podrían ser un grupo objetivo especial en una estrategia de desarrollo del turismo del país de origen, pues es más probable que visiten el país, aun en ausencia de una infraestructura turística desarrollada. Además de considerar las razones que mueven a la diáspora a visitar los países de origen, los gobiernos podrían generar nuevas fuentes de motivación dentro del campo de la cultura, los negocios, el deporte, la religión, el bienestar y otras actividades que también repercuten en gran medida sobre el desarrollo del turismo. Asimismo, estas visitas podrían concitar un renovado interés en los artículos del comercio nostálgico y aumentar su consumo en el país de acogida.

---

*En el año 2000, 1,3 millones de personas con estudios universitarios emigraron de los PMA; la cifra es superior en un 58% a la de 1990.*

---

Los dos ejemplos que siguen demuestran cómo otros países han usado medios específicos para dar impulso al turismo de la diáspora. Un ejemplo es el proyecto "Regreso a Escocia 2009", con una serie de actividades destinadas específicamente a atraer a personas de origen escocés para que visiten la tierra de sus ancestros. Se eligió el año 2009 por un motivo simbólico: se cumplían 250 años del nacimiento de Robert Burns, el poeta nacional escocés. El programa abarcaba más de 300 actividades que motivaron a miles de descendientes de escoceses a visitar la tierra de sus antepasados. El momento no podría haber sido mejor: el impulso al turismo y a la economía fue un respaldo muy bien recibido, pues coincidió con la peor crisis económica mundial desde la gran depresión de los años treinta.

El otro ejemplo demuestra que el deporte puede conectar a los miembros de la diáspora con su país de origen. Los Juegos Mundiales de Croacia son una competencia del estilo de los Juegos Olímpicos, con 12 disciplinas deportivas, en las que participan jóvenes croatas que residen en el país junto a otros atletas de la diáspora croata. La organización de los Juegos, que cuenta con el apoyo del gobierno, está en manos del Comité Olímpico Croata y el Congreso Croata Mundial, una organización coordinadora que abarca diversas comunidades de la diáspora. Además de los beneficios económicos para el país de origen, esta acción es muy significativa por su llegada a los miembros más jóvenes de la diáspora croata, nacidos en el extranjero, que normalmente perderían sus lazos

con el país de sus padres o abuelos. Ambos ejemplos ilustran un aspecto más general sobre las políticas para establecer una relación con las diásporas: se requiere un poco de creatividad y conocimientos para formular políticas que atraigan a sus miembros en calidad de turistas.

---

## B. Diásporas, conocimiento y aprendizaje

---

Como se ha indicado en el capítulo 4, en el año 2000, 1,3 millones de personas con estudios universitarios emigraron de los PMA; la cifra es superior en un 58% a la de 1990. Todavía no se dispone de las cifras más recientes pero, dadas las últimas tendencias, se estima que, en la actualidad, el total es aún mucho mayor. El aumento más significativo se registró en la emigración a los países desarrollados, en particular los Estados Unidos, que acogen a una cuarta parte del total de los emigrantes muy cualificados de los PMA. Desde el punto de vista de las políticas del país de origen, cabe destacar dos aspectos: en primer lugar, es muy probable que en el futuro previsible el éxodo intelectual de los PMA continúe, debido a las poderosas fuerzas de atracción y repulsión mencionadas en el capítulo 4 de este *Informe*. Esto aumentará el número de los profesionales muy cualificados en la diáspora. En segundo lugar, casi siempre, el hecho de vivir y trabajar en el extranjero permite a los nacionales seguir acumulando y mantener al día sus conocimientos, técnicas y experiencia.

Los países de origen pueden utilizar estas fuentes de conocimientos y recursos humanos en el extranjero para el intercambio y la transferencia de conocimientos y tecnología con los agentes locales, contribuyendo así al desarrollo del país. Tal como se ha señalado, la carga de elaborar y aplicar estrategias y programas de desarrollo no debe recaer únicamente sobre las diásporas (Skeldon, 2008), aunque la creación de redes de conocimientos de la diáspora facilita la transferencia de conocimientos al país de origen. Por supuesto, ello requiere la participación activa del gobierno del país de origen, y la formulación de políticas certeras para involucrar a la diáspora.

Los gobiernos de los PMA están empezando a tomar conciencia del potencial de la diáspora como fuente de conocimientos y tecnología. Los países de origen han dado los primeros pasos en la redacción y aplicación de políticas tendientes a movilizar los conocimientos de la diáspora para el desarrollo del país. No obstante, en muchos casos, las políticas incipientes de los PMA con relación a la diáspora han sido elaboradas por los funcionarios gubernamentales sin consultar a los migrantes, por lo que no han tenido en cuenta las prioridades profesionales, las limitaciones de tiempo y recursos financieros, la disposición de los emigrantes a participar, ni las formas de participación deseadas. Estas limitaciones del diseño y la aplicación acotan la eficacia de las políticas.

Lo ideal es que los gobiernos nacionales planifiquen y redacten las políticas y los instrumentos de participación de la diáspora en consulta con sus miembros y asociaciones. Para ello, es preciso que el país esté bien informado sobre su diáspora y dialogue con los miembros. Es probable, también, que las consultas propicien la participación y el compromiso de los miembros de la diáspora desde el inicio, como también la coherencia entre el accionar de la diáspora y las prioridades y los programas del gobierno nacional.

El diálogo permite una mayor familiaridad con la diáspora en términos de su ubicación geográfica, el perfil de técnicas y conocimientos, las actividades profesionales, y las áreas de experiencia. Además, permite hacerse una idea clara de la forma en que la diáspora está dispuesta a colaborar con el país de origen para el intercambio y la transferencia de conocimientos. Las políticas, los mecanismos y los instrumentos diseñados y aplicados por quienes formulan las políticas nacionales se deben diferenciar según el segmento de la diáspora al que

---

*El hecho de vivir y trabajar en el extranjero permite a los nacionales seguir acumulando y mantener al día sus conocimientos, técnicas y experiencia.*

---



---

*Los gobiernos de los PMA están empezando a tomar conciencia del potencial de la diáspora como fuente de conocimientos y tecnología.*

---



---

*Las políticas, los mecanismos y los instrumentos diseñados y aplicados por quienes formulan las políticas nacionales se deben diferenciar según el segmento de la diáspora al que están destinados (científicos, profesionales, emprendedores, trabajadores poco cualificados, campesinos, artistas, etc.) y según su forma de participación.*

---

---

*Al coordinar y aprovechar las acciones, los programas y los recursos de las distintas partes interesadas, los PMA lograrán crear redes dinámicas de conocimientos de la diáspora, y cosechar el fruto de los flujos de conocimientos y la transferencia de tecnología al país de origen.*

---

están destinados (científicos, profesionales, emprendedores, trabajadores poco cualificados, campesinos, artistas, etc.) y según su forma de participación. Por ejemplo, se puede utilizar el “regreso virtual” (interacción a distancia), el regreso temporal (participación en programas y proyectos de desarrollo, actividades de capacitación, misiones de asesoramiento, etc.) o el regreso definitivo. Cada una de estas formas de participación de la diáspora requiere distintos mecanismos de financiación y apoyo institucional.

En muchos casos, las políticas y los programas involucran solo a los agentes del país de origen y a miembros y asociaciones de la diáspora. Pero a menudo es recomendable que participen más partes interesadas en la planificación y la ejecución de los programas y políticas de transferencia de conocimientos; por ejemplo, el gobierno y otros agentes clave (empresas, centros de investigación, instituciones gubernamentales, universidades), como también organizaciones y donantes internacionales. Este accionar conjunto evita los problemas de la dispersión y la falta de coherencia de los programas y las acciones, que se ha tratado en el capítulo 4 de este *Informe*.

Al coordinar y aprovechar las acciones, los programas y los recursos de las distintas partes interesadas, los PMA lograrán crear redes dinámicas de conocimientos de la diáspora, y cosechar el fruto de los flujos de conocimientos y la transferencia de tecnología al país de origen.

## 1. REDES DE CONOCIMIENTOS DE LA DIÁSPORA

---

*Las redes de conocimientos de la diáspora regulan la transferencia de diversos tipos de conocimiento, como la propiedad intelectual, el conocimiento técnico, códigos informáticos o bases de datos, entre las partes dependientes en toda la economía.*

---

Las redes de conocimientos de la diáspora se componen de grupos de profesionales expatriados muy cualificados que están interesados en mantenerse en contacto con su país de origen y ayudarlo a desarrollarse. Así pues, al hablar de las redes no se hace referencia a todos los miembros de la diáspora, sino solo a los grupos de personas interesadas en colaborar con el país de origen y transferirle sus conocimientos, técnicas y experiencia. Sin embargo, para llegar a ser protagonistas del cambio y del aprendizaje, las redes de conocimientos de la diáspora deben convertirse en “redes de búsqueda”<sup>3</sup>, es decir, en conjuntos de personas e instituciones que vinculan y conectan los segmentos más eficaces de las instituciones pertinentes para descubrir qué produce bien un país (Kuznetsov y Sabel, 2006). Como el conocimiento no es gratuito ni fácil de transferir, para que esto ocurra será necesario adoptar políticas activas que incorporen esta función de las diásporas, tan importante en potencia, a los marcos estratégicos de desarrollo de los gobiernos<sup>4</sup>.

---

*Las redes de conocimientos de la diáspora representan un subconjunto de las redes de conocimiento globales, con un vasto potencial económico que en la mayoría de los PMA todavía no se explota..*

---

Las redes de conocimientos de la diáspora son subseries de redes de conocimiento internacionales que “regulan la transferencia de diversos tipos de conocimiento, como la propiedad intelectual, el conocimiento técnico, códigos informáticos o bases de datos, entre las partes dependientes en toda la economía” (OCDE, 2011b:1)<sup>5</sup>. En tal condición, comprenden una plataforma para los flujos de conocimiento e interacción entre la diáspora y los agentes locales en el país de origen. Estos flujos pueden incorporar varias formas de creación de aprendizaje y conocimiento; por ejemplo, investigación y desarrollo, propiedad intelectual, licencias de tecnología, conocimiento técnico, empresas conjuntas y alianzas, intercambio de tecnología, y mejores prácticas. En consecuencia, las redes de conocimientos de la diáspora representan un subconjunto de las redes de conocimiento globales, con un vasto potencial económico que en la mayoría de los PMA todavía no se explota. Por ejemplo, como se ha explicado en el recuadro 9 del capítulo 4 de este *Informe*, la decodificación del genoma del yute en Bangladesh, con la colaboración directa de la diáspora del país, fue una innovación muy significativa, con un potencial económico enorme y gran impacto científico. Esta innovación fue el resultado del intercambio de conocimientos entre proveedores nacionales e internacionales, y constituye un ejemplo excelente del éxito de las redes de conocimientos de la diáspora de los

PMA en el presente, como también del potencial de las redes para aumentar la base productiva de las economías de los PMA.

Se cree que hay una gran subestimación del impacto económico total de estas redes, pues aún no se ha perfeccionado la metodología para evaluarlo. Por ejemplo, ¿cómo se mide el impacto de las redes de investigación sobre la formulación de políticas? Es obvio que la generación y la transferencia de conocimientos, así como las sinergias de la innovación y los aumentos de la productividad, han sido esenciales para el crecimiento económico de los países desarrollados, y pueden tener una significación enorme en los países en desarrollo.

En general, las redes de conocimientos de la diáspora se caracterizan por la ausencia de estructuras formales de gobernanza, lo que puede tener sus ventajas y desventajas. Por un lado, pueden dar lugar al surgimiento de interlocutores no estatales, que podrían ejercer presiones sobre las estructuras democráticas para dar mayor cabida a la sociedad civil; por el otro, pueden contribuir a un mayor arraigo de las desigualdades y las asimetrías en las economías y las sociedades. No hay que pensar que las redes de conocimientos de la diáspora son una solución universal o pueden reemplazar a los esfuerzos locales por crear capacidades productivas endógenas; estas redes desempeñan una función complementaria en el proceso de crecimiento basado en las capacidades productivas nacionales.

En esta sección, se argumenta que numerosos estudios de caso documentan sobradamente que las redes de conocimientos de la diáspora han desempeñado un papel fundamental en la elevación del nivel tecnológico, el desarrollo industrial y la capacidad productiva de los países de origen (Meyer y Wattiaux, 2006). Sin embargo, esta transferencia de conocimientos y aprendizajes no tiene lugar automáticamente, sino que precisa de una red de la diáspora organizada y coordinada y de una estrategia nacional de desarrollo en el país de origen, respaldada por una política industrial y una participación activa del gobierno en los asuntos de la diáspora. Es esencial adoptar una política proactiva de la diáspora a fin de que las redes de conocimientos de la diáspora, que básicamente son redes privadas de voluntarios, adquieran la confianza necesaria para mantener su participación y asegurar que sus actividades tengan efectos positivos<sup>6</sup>. Los PMA, que han llegado tarde al desarrollo industrial y han tenido una experiencia de desindustrialización<sup>7</sup>, tienen que formular políticas industriales innovadoras que sean compatibles con sus condiciones y necesidades actuales y con el contexto mundial en rápida evolución. Algunos PMA ya disponen de políticas industriales destinadas a acelerar la diversificación económica y el cambio estructural. En este Informe se postula que los PMA deben aprender de los países que más se han beneficiado de las redes de conocimientos de la diáspora, concibiendo sus estrategias para la diáspora como parte integrante de la política industrial y la estrategia más amplia del desarrollo nacional. Esto ya ha sucedido en Asia, y en menor medida en África.

## 2. LAS REDES DE LA DIÁSPORA COMO FUENTE DE CONOCIMIENTO Y APRENDIZAJE

Las redes de conocimientos de la diáspora han funcionado en la práctica como agentes de cambio, tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo. Varias redes de la diáspora han funcionado con éxito, como es el caso de las redes constituidas por emigrantes indios, chinos, coreanos, taiwaneses, vietnamitas, turcos y bengalíes, entre otros. Estos casos dan testimonio de las oportunidades asociadas con la institucionalización de las redes privadas de voluntarios en la promoción de redes horizontales entre

---

*No hay que pensar que las redes de conocimientos de la diáspora son una solución universal o pueden reemplazar a los esfuerzos locales por crear capacidades productivas endógenas; estas redes desempeñan una función complementaria en el proceso de crecimiento basado en las capacidades productivas nacionales.*

---



---

*Es esencial adoptar una política proactiva de la diáspora a fin de que las redes de conocimientos de la diáspora, que básicamente son redes privadas de voluntarios, adquieran la confianza necesaria para mantener su participación y asegurar que sus actividades tengan efectos positivos.*

---



---

*Los PMA deben aprender de los países que más se han beneficiado de las redes de conocimientos de la diáspora, concibiendo sus estrategias para la diáspora como parte integrante de la política industrial y la estrategia más amplia del desarrollo nacional.*

---

---

*El auge generalizado del sector de servicios de tecnología de la información y las comunicaciones de la India es un buen ejemplo del modo en que los acuerdos descentralizados de transferencia de conocimientos pueden ser esenciales para el modelo emergente de política industrial. A este respecto, por lo tanto, las redes de conocimientos de la diáspora representan un rasgo nuevo en la evolución reciente de la política industrial.*

---

*Las redes de conocimientos de la diáspora pueden proporcionar nuevas tecnologías e informar al gobierno y a otros residentes de los adelantos tecnológicos más recientes, y los que sean adecuados para las necesidades industriales del país. Además, pueden contribuir a conciliar las necesidades de los sectores productivos locales, con la inversión extranjera directa que sea menester para mejorar las técnicas y capacidades locales.*

---

*Las redes de conocimientos de la diáspora contribuyen a conectar a los que quieren aprender con los que ya están aprendiendo.*

---

empresas que posibiliten la transferencia de conocimientos y tecnología. Los casos de la Provincia china de Taiwán, la India, la República de Corea y China ilustran, por ejemplo, el modo en que las políticas públicas de los estados desarrollistas pueden atenuar las pérdidas del “éxodo intelectual”. En estos países, las políticas gubernamentales no se centraron en el retorno de los miembros de la diáspora, sino que pusieron de relieve la importancia de la integración a las redes internacionales que vincularían a los profesionales del extranjero con los del país de origen (Kapur, 2001). El auge generalizado del sector de servicios de tecnología de la información y las comunicaciones de la India es un buen ejemplo del modo en que los acuerdos descentralizados de transferencia de conocimientos pueden ser esenciales para el modelo emergente de política industrial. A este respecto, por lo tanto, las redes de conocimientos de la diáspora representan un rasgo nuevo en la evolución reciente de la política industrial.

Hay muchas razones para promover las redes, y la difusión del conocimiento no es la menor de ellas. Muchos reconocen que las redes de conocimientos de la diáspora pueden dar lugar a beneficios indirectos en términos de conocimientos y a una mayor eficiencia colectiva (Barré y otros, 2003; Brinkerhoff, 2006; Chaparro y otros, 2004; Kapur y McHale, 2005). Una de las razones principales para promoverlas es que no solo ayudan a canalizar las remesas y conllevan mayores ahorros e ingresos, sino que también impulsan la eficiencia colectiva. Las redes de conocimientos de la diáspora pueden proporcionar nuevas tecnologías e informar al gobierno y a otros residentes de los adelantos tecnológicos más recientes, y los que sean adecuados para las necesidades industriales del país. Además, pueden contribuir a conciliar las necesidades de los sectores productivos locales, con la inversión extranjera directa que sea menester para mejorar las técnicas y capacidades locales.

A medida que se fue tomando mayor conciencia del papel esencial del conocimiento en el proceso de desarrollo, en las décadas de 1990 y 2000, se crearon cientos de nuevas redes de conocimientos de la diáspora en países tan diversos como la Argentina, México, Haití, Panamá, Filipinas, Chile, China, Colombia, la India y Sudáfrica. Aunque no todas las redes han tenido buenos resultados, las grandes redes de búsqueda de China y la India demuestran cómo pueden facilitar la transferencia de conocimientos y tecnología con eficacia al país de origen<sup>8</sup>. Además, conforme a estas experiencias, parecería que las intervenciones horizontales de las redes pueden fomentar la eficiencia de mercado y generar más productividad y mejoras en las empresas (Kaplinsky, 2005). En efecto, la importancia de las redes de la diáspora para la política industrial estriba en que el paso de las redes jerárquicas a las redes de búsqueda es un componente esencial de la política industrial. Las redes de conocimientos de la diáspora contribuyen a conectar a los que quieren aprender con los que ya están aprendiendo. En efecto, este paso de las redes jerárquicas a las redes horizontales tiene un impacto profundo en las cadenas mundiales de suministro y, en consecuencia, en las nuevas estrategias industriales, en las que “aprender a aprender” se convierte en un objetivo esencial de la política industrial.

¿Qué distingue a las redes de otras formas de coordinación de mercado? En primer lugar, en el seno de las redes, las empresas se relacionan entre sí no a través de transacciones de mercado en condiciones normales sino en el marco de relaciones especiales a largo plazo que están determinadas históricamente. Los datos empíricos demuestran que la coordinación jerárquica basada en el mercado conlleva costos mucho más altos que la coordinación basada en las redes, en especial cuando hay proximidad física, que genera economías de aglomeración. En segundo lugar, el hecho de aunar conocimientos y recursos, incluso entre empresas competidoras, puede dar lugar a una mayor productividad e innovación. En tercer lugar, las redes de conocimientos de

la diáspora pueden internalizar las externalidades negativas y promover el intercambio de conocimientos dentro de las redes.

Como han señalado Kuznetsov y Sabel (2006), la proliferación de asociaciones profesionales de miembros de la diáspora ilustra esta transición a distintos tipos de redes de búsqueda que facilitan la experimentación mediante un proceso de ensayo y error, y el aprendizaje sobre qué produce bien un país. Los autores subrayan el papel de las cadenas de migración abiertas y de las redes de la diáspora (redes de expatriados) para transmitir información sobre las nuevas oportunidades y los tipos de conocimientos requeridos en los países de origen y de acogida, como también para promover los intereses colectivos de las diásporas. Citan también la creación de la industria de capital de explotación en la Provincia china de Taiwán y otras iniciativas encabezadas por las diásporas para promover el desarrollo productivo en el país de origen, como ejemplos prácticos del desarrollo productivo inducido por las diásporas. Según Kuznetsov y Sabel (2006), los “regímenes de migración abiertos” son los más aptos para las redes de conocimientos de la diáspora, pues también permiten transferir conocimientos y experiencia “tácitos” a los países de origen; esta afirmación se ve respaldada en gran medida por el éxito de los sectores con gran densidad de conocimientos, como los sectores vinculados a la tecnología de la información y a la biotecnología en la India, la República de Corea, la Provincia china de Taiwán y, más recientemente, China.

El lucro es una motivación implícita que induce a la transferencia de conocimientos en el seno de las redes, y fomenta el intercambio de información y la colaboración no solo entre las empresas sino también dentro de cada empresa, y entre otras entidades que conforman el sistema productivo. Aunque muchas de estas redes son esencialmente iniciativas privadas y voluntarias basadas en el altruismo o la filantropía, existen varias redes conocidas que se han institucionalizado, y se han transformado en agentes efectivos de cambio y transmisión de conocimientos, por ejemplo, mediante mentorías a los alumnos, asesoramiento en materia de política, asistencia técnica y otros canales de transferencia de tecnología tácita y explícita. Existen varios de estos ejemplos, como las organizaciones de innovación empresarial de Chile Primera, y SENSEA, la Red sudafricana de competencias en el extranjero.

### 3. EL PAPEL POTENCIAL DE LAS REDES DE CONOCIMIENTOS DE LA DIÁSPORA EN EL DESARROLLO INDUSTRIAL DE LOS PMA

En los últimos años, la UNCTAD ha afirmado repetidamente que la transformación gradual de la estructura económica es un requisito previo para que los PMA consigan un crecimiento económico acelerado y sostenido y reduzcan la pobreza. Las políticas y estrategias que son necesarias para conseguir la transformación estructural comprenden, entre otros elementos: a) la elaboración de una nueva política industrial basada en un enfoque estratégico que refleje las necesidades y condiciones específicas de los PMA; b) un Estado catalizador del desarrollo que compense el sector privado incipiente y débil en los PMA; c) medidas para promover la inversión privada en las actividades productivas y la inversión pública en la infraestructura básica, incluido el desarrollo de técnicas e instituciones de apoyo; y d) la promoción del aprendizaje tecnológico nacional y la innovación, y la mejora de la productividad de los sectores agrícola y manufacturero.

En UNCTAD (2011a), se argumenta que los PMA deben adoptar con urgencia políticas industriales innovadoras, en lugar de imitar las prácticas de otros países. En ese informe se plantea por qué las políticas industriales jerárquicas adoptadas en muchas de las economías emergentes (por ejemplo, el modelo de política industrial del Asia Oriental) posiblemente no sean las más apropiadas

---

*Los “regímenes de migración abiertos” son los más aptos para las redes de conocimientos de la diáspora, pues también permiten transferir conocimientos y experiencia “tácitos” a los países de origen.*

---



---

*La UNCTAD ha afirmado repetidamente que la transformación gradual de la estructura económica es un requisito previo para que los PMA consigan un crecimiento económico acelerado y sostenido y reduzcan la pobreza.*

---



---

*Se argumenta que los PMA deben adoptar con urgencia políticas industriales innovadoras, en lugar de imitar las prácticas de otros países.*

---

---

*Es preciso que los PMA adopten políticas de desarrollo catalizadoras que no estén encaminadas primordialmente al desarrollo del mercado sino, más bien, a la diversificación de sus estructuras productivas en los ámbitos sectorial y empresarial.*

---

para los PMA, debido a la ausencia de las condiciones e instituciones necesarias para que estos enfoques prosperen. Las condiciones internas, que permitieron a otros países en desarrollo más exitosos aprovechar las fuerzas de mercado para el desarrollo, sencillamente no se dan en la mayoría de los PMA. Por ejemplo, las alianzas estrechas entre el estado y el sector privado (incluidas las instituciones financieras); las políticas macroeconómicas de expansión; el gran nivel de integración estratégica con la economía global; los niveles relativamente altos de educación de la población; las élites del desarrollo; y el alto nivel de desarrollo institucional del estado propiamente dicho. En cambio, se argumentó que es preciso que los PMA adopten políticas de desarrollo catalizadoras que no estén encaminadas primordialmente al desarrollo del mercado sino, más bien, a la diversificación de sus estructuras productivas en los ámbitos sectorial y empresarial.

---

*El presente informe abunda en los argumentos en favor de una nueva política industrial para los PMA, y sostiene asimismo que esta política debería reflejar el papel de las redes de conocimientos de la diáspora porque estas redes ejercen un impacto potencialmente transformador en la acumulación de conocimientos, especialmente en la aceleración del cambio tecnológico.*

---

Tras la reciente crisis económica y financiera mundial, que ha repercutido negativamente sobre los resultados económicos de los PMA, ha surgido un interés renovado en la política industrial, como revelan los resultados finales de la XIII Conferencia de la UNCTAD. En el Mandato de Doha se destaca:

*“Las políticas industriales pueden contribuir considerablemente a generar un desarrollo dinámico y sostenible en muchos países. Para que estas produzcan todo el efecto previsto deben complementarse con otras políticas en los ámbitos pertinentes. Ello implica además la diversificación económica, la mejora de la competitividad internacional y el logro de resultados más sostenibles e incluyentes.”*

---

*Si se organizaran, las redes de conocimientos de la diáspora podrían cumplir un papel de intermediario clave en la vinculación de la capacidad de investigación local y de los sistemas locales de difusión de la producción con los sistemas de conocimiento y producción mundiales.*

---

El presente Informe abunda en los argumentos en favor de una nueva política industrial para los PMA, y sostiene asimismo que esta política debería reflejar el papel de las redes de conocimientos de la diáspora porque estas redes ejercen un impacto potencialmente transformador en la acumulación de conocimientos, especialmente en la aceleración del cambio tecnológico y la inversión extranjera directa<sup>9</sup>. Como mínimo, estas redes pueden compensar, en parte, la enorme disparidad de conocimientos que es el resultado de la falta de formación y conocimientos en los PMA. Por ejemplo, se ha señalado que el subdesarrollo de las pymes locales y los déficits de financiación del desarrollo son los principales puntos débiles de las estructuras industriales de la mayoría de los PMA. Estas deficiencias representan obstáculos significativos con que tropiezan los PMA en sus esfuerzos por promover el aprendizaje y la modernización en materia de tecnología y desarrollar sus capacidades productivas (UNCTAD, 2007). En principio, las redes de conocimientos de la diáspora pueden actuar como instituciones puente, pues están más familiarizadas con las mejores prácticas que adquirieron en los países más avanzados, a la vez que cuentan con la sensibilidad y el conocimiento de las necesidades y los puntos débiles de los PMA. Asimismo, aun con la distancia física, gracias al uso intensivo de las tecnologías de la información y las comunicaciones, las redes de conocimientos de la diáspora podrían ayudar a los estados a vincular empresas locales con extranjeras para resolver obstáculos y situaciones específicas de escasez. Si se organizaran, las redes de conocimientos de la diáspora podrían cumplir un papel de intermediario clave en la vinculación de la capacidad de investigación local y de los sistemas locales de difusión de la producción con los sistemas de conocimiento y producción mundiales.

---

*La sola existencia de las redes de conocimientos de la diáspora no implica necesariamente que ejerzan un efecto positivo para el desarrollo económico, pues se necesitan también iniciativas y práctica de políticas complementarias orientadas a las diásporas.*

---

Sin embargo, la sola existencia de estas redes no implica necesariamente que ejerzan un efecto positivo en el desarrollo económico, pues se necesitan también iniciativas y práctica de políticas complementarias orientadas a las diásporas, que se pueden considerar fuentes de flujos financieros y oportunidades de transferencia de tecnología y apoyo político. Como se observa en el recuadro 12, hay diversos países en desarrollo —entre ellos algunos PMA—, principalmente de Asia, que ya han incorporado las redes a sus iniciativas de industrialización

### Recuadro 12. Mejores prácticas internacionales

La bibliografía empírica revela que existen diversas experiencias con respecto a las estrategias, las políticas y las acciones relativas a la diáspora. Irlanda y Escocia representan dos casos muy interesantes. Se trata de países de altos ingresos, con diásporas significativas y estrategias para la diáspora en el más alto nivel político. El tamaño de la diáspora irlandesa puede llegar a ser muy grande, según la definición que se utilice<sup>1</sup>. En la década de 2000, estos dos países, reconociendo el potencial de sus diásporas y conscientes del atractivo de las condiciones en el país de origen, iniciaron un proceso de desarrollo de estrategias nacionales para la diáspora, dirigido por el Primer Ministro escocés y la presidencia de Irlanda. Las dos estrategias para la diáspora son similares en términos genéricos, pero no iguales. Irlanda ha adoptado una estrategia “liviana”, basada en las redes, en lugar de decidirse por una estrategia más “pesada”, “de abajo hacia arriba” (y burocrática). Por su parte, Escocia adoptó una estrategia con más intervención del Estado, pero sin un enfoque dirigista con intervención estatista marcada. La estrategia irlandesa para la diáspora tiene alcance pluridimensional y gira en torno a redes económicas, sociales, culturales y de afinidad. Las consideraciones empresariales y económicas sin duda son importantes, pero no constituyen la única preocupación. Entre las principales redes e iniciativas irlandesas, cabe mencionar la Unidad para los Irlandeses en el Extranjero (Irish Abroad Unit), creada en 2004, que depende del Departamento de Asuntos Exteriores y tiene el mandato de coordinar el Programa de apoyo al emigrante; este Programa ha sido reorientado a centralizar programas anteriores de apoyo a la diáspora, como la Red de Asesoramiento a Emigrantes, Enterprise Ireland, Culture Ireland, Emigrants News Online y Ireland Funds. La mayoría de estos programas se dirigió inicialmente a las comunidades irlandesas del Reino Unido y los Estados Unidos, pero más tarde amplió su alcance a las comunidades de Australia, el Canadá, la Argentina, Sudáfrica, Zimbabwe, los Países Bajos, Francia y, más recientemente, China.

Las estrategias de la diáspora varían según las naciones. A diferencia de Irlanda y Escocia, varios países han creado una institución gubernamental única (un ministerio de gobierno o un departamento de gobierno) que coordina la estrategia para la diáspora en torno a temas como la situación legal y el derecho de voto, el bienestar y los derechos laborales en el nuevo lugar de residencia, las remesas y la filantropía, los vínculos culturales y sociales, y el desarrollo de las relaciones comerciales. En este modelo de estrategia más centralizado, encontramos casos como el de la India (Ministerio de Asuntos Indios en el Extranjero), Armenia (Ministerio de la Diáspora), Jamaica (Departamento de Asuntos de la Diáspora y Consulares del Ministerio de Asuntos Exteriores y Comercio Exterior) y Lituania (Departamento de Asuntos de las Minorías Nacionales y de los Lituanos Residentes en el Extranjero).

En Chile, en el año 2000, se creó DICOEX (la Dirección para la Comunidad de Chilenos en el Exterior)<sup>2</sup>. Asimismo, cabe mencionar a ChileGlobal, una red activa que apunta a atraer a los empresarios chilenos exitosos que residen principalmente en las economías avanzadas. El organismo de producción industrial CORFO creó recientemente un programa nuevo, Start-Up Chile, dirigido a los nacionales de cualquier país del mundo; el programa se propone atraer a empresarios extranjeros innovadores del área de la tecnología para que hagan negocios y creen empresas en Chile, aprovechando el clima de negocios favorable y la estabilidad macroeconómica general. Este programa es interesante y ofrece subvenciones de 40.000 dólares de los Estados Unidos a los empresarios extranjeros que prevean desarrollar un emprendimiento productivo en Chile. Además, el ingreso de empresarios extranjeros se ve favorecido por un sistema de visas de trabajo por un año que se otorgan en una semana. La red Fundación Chile ha cumplido un papel fundamental en el desarrollo de la capacidad tecnológica no solo chilena sino regional, y ha servido como puente para la promoción de las competencias tecnológicas de las empresas locales, enriquecidas con el conocimiento extranjero. Este caso ilustra los beneficios de las redes institucionalizadas que apoyan el desarrollo tecnológico de toda la región.

Algunos países en desarrollo han creado canales formales para aconsejar a su diáspora sobre temas diversos; Jamaica creó la Junta Asesora para la Diáspora Jamaicana, y la India creó el Consejo Consultivo Mundial de los Indios en el Extranjero, que asesora al Primer Ministro. Cabe mencionar también dos redes de emprendedores muy cualificados: la Red de Talentos Mexicanos y la organización TiE, de la India. Kuznetsov (2011) hace una distinción entre diásporas “sofisticadas” y “emergentes”, que enfrentan condiciones diversas en los distintos países. Para este autor existen dos grupos: el de las “diásporas sofisticadas/condiciones favorables en el país”, que corresponde a países como China, la República de Corea, la Provincia china de Taiwán, Irlanda y Escocia; y el de las “diásporas emergentes/condiciones favorables en el país”, con países como Chile, Hungría, Eslovenia, Croacia, Malasia y Tailandia. Los esfuerzos de los PMA por atraer a las diásporas (véase más abajo) se pueden clasificar como “diásporas emergentes”. A su vez, las condiciones internas de los países pueden variar de uno a otro, aunque hoy se advierten mayores progresos que en el pasado en cuanto a la presencia de algún tipo de política para la diáspora.

Desde esta perspectiva, en África, en los últimos años, han surgido varias iniciativas relacionadas con las diásporas, que demuestran que los países de ingresos medianos y los PMA del África Subsahariana también están participando en esta tendencia mundial a incorporar a las diásporas nacionales al proceso de desarrollo. Algunos ejemplos son: el Consejo de la Comunidad Marroquí en el Extranjero; la Oficina de Asuntos de los Expatriados Etiopes, del Ministerio de Asuntos Exteriores y la Oficina de Coordinación de la Diáspora del Ministerio de Creación de Capacidad; el Consejo de la Diáspora Nacional de Kenya; la Fundación de la Diáspora Senegalesa; y la Mesa de la Diáspora de la Oficina de la Presidencia de Zambia<sup>3</sup>.

Las naciones de ingresos altos, como Noruega, Finlandia, Suecia, Francia (Asamblea de los Franceses en el Extranjero) y Suiza (Organización de los Suizos en el Extranjero), han creado hace poco parlamentos de expatriados. Italia también tiene un sistema de representación parlamentaria de los nacionales que residen en otros países.

Nueva Zelanda y Australia han intentado activamente formar redes mundiales de profesionales talentosos que viven en el extranjero. El diseño de estas redes es más amplio que el de las redes de negocios comunes. KEA, de Nueva Zelanda, tiene 25.000 suscriptores en más de 174 países, y 14 divisiones internacionales en 8 países. KEA se esfuerza por conectar a unas 750.000 personas nacidas en Nueva Zelanda que viven en el extranjero con su país de origen y, en especial, procura conectar a neozelandeses talentosos para compartir conocimientos, contactos y oportunidades. La iniciativa Advance, de Australia, tiene

## Recuadro 12 (cont.)

sede en Nueva York; la integran más de 12.000 miembros en 63 países, y tiene divisiones en 14 de ellos. Advance incentiva a los australianos que viven en el extranjero a participar y a utilizar su experiencia, sus conocimientos, sus contactos y su influencia a favor de Australia. Asimismo, crea redes específicas para las diversas industrias, se asocia con oficinas de turismo para promover esta actividad, y facilita la migración de regreso al país.

China ofrece uno de los mejores ejemplos de lo que un gobierno puede hacer a través de su política industrial para atraer a la diáspora a fin de fomentar las capacidades productivas y aprovechar al máximo el efecto de la diáspora en el desarrollo. La diáspora china, que se calcula entre 35 y 50 millones de personas, ha tenido una repercusión significativa en el crecimiento de la economía de ese país. Pero este proceso no fue automático, sino que surgió en respuesta a medidas de política adoptadas por el Gobierno. Desde fines de la década de 1980, el Gobierno chino ha realizado esfuerzos considerables por atraer inversiones de la diáspora mediante una combinación de sentimientos e incentivos. En la estrategia china hubo una combinación de iniciativas empresariales de los funcionarios locales y los inversores de la diáspora, para promover una política favorable a la inversión orientada a la diáspora. Los incrementos sustanciales de la IED en China (que se estima llegan hasta un 80% del total) provienen en gran medida de la diáspora de ese país. China ha llegado a ser uno de los principales centros mundiales de manufactura gracias a estas iniciativas. Es cierto que el crecimiento se vio también impulsado por una inversión pública significativa, en especial en infraestructura. Las condiciones institucionales particulares de China también estimulan el fenómeno conocido como inversión extranjera directa de ida y vuelta, en que los recursos nacionales se transfieren a la diáspora china para reingresar al país como inversión de la diáspora. Aunque es imposible hacer afirmaciones exactas, las estimaciones indican que una parte importante de las inversiones de la diáspora china ha tenido estas características, con el agregado de que el Gobierno chino hizo de la inversión uno de los ejes principales de su relación con la diáspora. Estas inversiones fueron importantes no solo por los recursos financieros que aportaron, sino también, y probablemente más, por los conocimientos técnicos, los contactos externos, los enfoques organizacionales y otros aspectos "intangibles" de la producción que las inversiones trajeron consigo.

El Gobierno chino también ha procurado activamente el retorno de profesionales muy cualificados a China en forma permanente o por unos pocos años. Para ello, ofreció incentivos como una paga relativamente más alta que a los pares locales; mejores condiciones de trabajo, como laboratorios y asistentes de investigación; y otorgamiento de subvenciones a la investigación. En muchas áreas tecnológicas, también se anima a los miembros de la diáspora a actuar como mentores de jóvenes cualificados que todavía viven en China, como también a visitar y a enriquecer a las instituciones a las que pertenecieron; esta estrategia ha sido importante para fomentar la innovación y la actualización tecnológica.

Como elemento fundamental de su política para la diáspora, la India otorgó incentivos generosos a inversores de la diáspora que promovían y apoyaban activamente al sector de *software* de ese país a fines de los años noventa. Los emprendedores nacidos en la India y los de ascendencia india, en particular de los Estados Unidos, acumularon un capital financiero significativo y adquirieron capital humano y redes comerciales que les permitieron cumplir un papel sobresaliente en la inversión extranjera directa y la transferencia de tecnología.

Los migrantes de la India en el extranjero también han contribuido mediante inversiones, transferencia de conocimientos y tecnología, y redes de contactos. Por ejemplo, médicos de la India que regresaron del Reino Unido y de los Estados Unidos, junto con asociaciones de la diáspora india relacionadas con la medicina, ayudaron a crear sociedades hospitalarias de primer nivel mundial, y centros de atención de salud extremadamente especializados en este país de origen. También contribuyeron a procurar los equipos y la tecnología más avanzados, y aportaron los conocimientos especializados y la experiencia acumulados en el extranjero. Los profesionales de otras áreas, como las de servicios de *software* e ingeniería, han ayudado a obtener capital de explotación para nuevas empresas de la India. Asimismo, han respaldado el desarrollo de su sector introduciendo proyectos; propiciando la contratación externa de los servicios de empresas indias; suministrando contactos con clientes del extranjero; y facilitando el acceso interno y externo de los proveedores de servicios.

Tras el éxodo de unos 90.000 taiwaneses en la segunda mitad del siglo XX, el Gobierno de la Provincia china de Taiwán centró su atención en la adquisición de conocimientos y técnicas, la transferencia de tecnología y la "recuperación intelectual", haciendo hincapié en las redes de contactos y en la migración de retorno al país. El Gobierno ha elaborado numerosas iniciativas para obtener el máximo impacto de su diáspora sobre el desarrollo. A continuación mencionamos algunas de estas iniciativas de políticas públicas:

- Creación de una base de datos que permite hacer un seguimiento de los emigrantes cualificados y encontrar oportunidades de empleo para ellos en la Provincia china de Taiwán;
- Coordinación de esfuerzos para convencer a los emigrantes de regresar al país, ofreciéndoles salarios competitivos, mejores condiciones de trabajo y subsidios financieros;
- Creación de redes de contactos con sus contrapartes de Taiwán, funcionarios e inversores extranjeros;
- Auspicio de conferencias centradas en el desarrollo nacional, e invitación a los taiwaneses a regresar al país para participar en la formación de redes multinacionales, orientadas a desarrollar las ventajas comerciales y tecnológicas de Taiwán;
- Creación del Parque Científico e Industrial Hsinchu y de empresas incubadoras de la diáspora; y fuerte aliento a la inversión en investigación y desarrollo e innovación.

Lo novedoso del enfoque fue que el Gobierno taiwanés no trató a su diáspora únicamente como una fuente de inversiones, sino también como una fuente de capital humano y de transferencia de tecnología que podría respaldar el desarrollo de industrias endógenas basadas en el conocimiento. El ejemplo de la Provincia china de Taiwán ofrece muchas lecciones valiosas a los

## Recuadro 12 (cont.)

PMA, en especial en lo relativo a la variedad de propiedad intelectual que podrían considerar. Además, aunque la protección tradicional a las industrias incipientes se justifica teóricamente por la presencia de externalidades con características *marshallianas*, y efectivamente puede favorecer el bienestar (Rosenthal y Strange, 2004), no se deben abandonar las políticas pluralistas.

La diáspora tuvo un papel clave en el desarrollo tecnológico de la República de Corea. Kuznetsov (2008) señala que, a fines de los años noventa, cuando los *chaebols* (grandes conglomerados de empresas familiares) como Samsung se vieron imposibilitados de obtener tecnologías esenciales de los Estados Unidos a través de licencias, la diáspora coreana en ese país intervino y logró obtener estas tecnologías. De este modo, las redes no solo demostraron ser críticas para identificar las restricciones, sino que también allanaron el camino para obtener la transferencia de los conocimientos necesarios. Así el país obtuvo los conocimientos técnicos que le eran fundamentales en el extranjero, y se demostró que la confianza y la cooperación llegan más lejos que la competencia.

<sup>1</sup> En 2009, la población de la República de Irlanda era de 4,4 millones de habitantes, y más de 70 millones de personas en el mundo afirmaban tener ascendencia irlandesa; 3,2 millones de irlandeses eran ciudadanos (tenían pasaporte) y 800.000 ciudadanos nacidos en Irlanda vivían en el extranjero (Ancien y otros, 2009a, 2009b, 2009c). Por su parte, otros millones de personas en todo el mundo afirman tener ascendencia escocesa, y casi 900.000 personas nacidas en Escocia viven en el extranjero (que incluye el Reino Unido).

<sup>2</sup> DICOEX se ha visto complementada con el Comité Interministerial para la Comunidad Chilena en el Exterior y ProChile (promoción de exportaciones), además de ChileGlobal, BIONEXA, PymeGlobal, ChileTodos y EuroChile.

<sup>3</sup> Véase Ratha y otros (2011), anexo del capítulo 4.

y desarrollo. Sería conveniente que los gobiernos de los PMA examinaran con detenimiento estos casos que han tenido un buen resultado, pues algunos han dejado experiencias útiles sobre la forma de organizarse y aprovechar las redes de conocimientos de la diáspora.

Lamentablemente, a la fecha, hay muy poca información empírica sobre el efecto mensurable de las redes de conocimientos de la diáspora, en particular en los PMA de África. Este vacío hace imperioso profundizar la investigación, en especial a través de estudios de caso detallados, pues los indicadores macroeconómicos no reflejan necesariamente el panorama en toda su extensión debido al alto grado de informalidad. Los canales informales de transmisión y transferencia de remesas y conocimientos dominan todos los demás canales, lo que hace del análisis formal una tarea colosal.

Este Informe reconoce las nuevas oportunidades para los PMA que surgen de la colaboración con las redes de conocimientos de la diáspora (cuadro 20), pero con plena conciencia de que las características fundamentales del subdesarrollo, que se han arraigado profundamente en las economías de los PMA, no cambiarán automáticamente, ni lo harán sin un compromiso enérgico y activo de los encargados de formular las políticas. El presente informe postula que los gobiernos de los PMA, al formular una nueva política industrial, deben tener presente que la coordinación de las redes de conocimientos de la diáspora puede ayudar a catalizar y agilizar el proceso de transformación estructural de esos países. No reconocer este hecho puede significar que las redes de conocimientos de la diáspora sigan siendo un recurso no aprovechado y una oportunidad perdida.

## C. Las diásporas como fuente de financiación del desarrollo

### 1. EL PAPEL DE LAS REMESAS

Uno de los efectos más obvios de la migración externa para el país de origen es el aumento de las entradas de remesas. Aunque las remesas son flujos privados, pueden tener una influencia positiva tanto por facilitar el equilibrio de la balanza de pagos como por promover el desarrollo de los países de origen. Sin embargo, esta función depende de las políticas gubernamentales que mejoren

---

*El presente Informe postula que los gobiernos de los PMA, al formular una nueva política industrial, deben tener presente que la coordinación de las redes de conocimientos de la diáspora puede ayudar a catalizar y agilizar el proceso de transformación estructural de esos países. No reconocer este hecho puede significar que las redes de conocimientos de la diáspora sigan siendo un recurso no aprovechado y una oportunidad perdida.*

---



---

*Aunque las remesas son flujos privados, pueden tener una influencia positiva tanto por facilitar el equilibrio de la balanza de pagos como por promover el desarrollo de los países de origen. Sin embargo, esta función depende de las políticas gubernamentales que mejoren el impacto sobre el desarrollo. Es importante recordar que las remesas no pueden dirigir el desarrollo.*

---

Cuadro 20. Ejemplos seleccionados de las redes de conocimientos de la diáspora en los PMA y agrupamientos regionales

Zona geográfica/país	Nombre de la red	Sitio web
<b>África</b>		
África	International Society of African Scientists (ISAS)	<a href="http://www.dca.net/isas">http://www.dca.net/isas</a>
África	African Community International (The African Center)	<a href="http://www.africancommunity.net/">http://www.africancommunity.net/</a>
África	International African Students Association (IASA)	<a href="http://www.iasaonline.org">http://www.iasaonline.org</a>
África	African Distance Learning Association	<a href="http://www.physics.ncat.edu/~michael/adla/">http://www.physics.ncat.edu/~michael/adla/</a>
África	Africa In the Netherlands	<a href="http://www.africaserver.nl/africadirectory/">http://www.africaserver.nl/africadirectory/</a>
Camerún	Cameroon Society of Engineers (CSE), USA	<a href="http://www1.stpt.usf.edu/njoh/cse/cseusa.htm">http://www1.stpt.usf.edu/njoh/cse/cseusa.htm</a>
Etiopía	Federation Ethiopian Organizations for the Spread of Knowledge (FEOSK)	<a href="http://www.physics.ncat.edu/~michael/vses/genet/ees/">http://www.physics.ncat.edu/~michael/vses/genet/ees/</a>
Etiopía	Society of Ethiopians Established in the Diaspora	<a href="http://www.ethioseed.org/">http://www.ethioseed.org/</a>
Etiopía	Ethiopian Professionals Association Network (EPAN)	<a href="http://www.ethiotrans.com/epan/">http://www.ethiotrans.com/epan/</a>
Etiopía	Ethiopian Professors	<a href="http://www.angelfire.com/de/EthiopianProfessors/index.html">http://www.angelfire.com/de/EthiopianProfessors/index.html</a>
Etiopía	Ethiopian Students Association International	<a href="http://www.esai.org/">http://www.esai.org/</a>
Etiopía	Ethiopian Distance Learning Association	<a href="http://www.physics.ncat.edu/~michael/edla/">http://www.physics.ncat.edu/~michael/edla/</a>
Etiopía	Ethiopian Chemical Society in North America	<a href="http://www.ourworld.cs.com/ecsna/index.htm?f=fs">http://www.ourworld.cs.com/ecsna/index.htm?f=fs</a>
Etiopía	Ethiopian North American Health Professionals Association	<a href="http://www.enahpa.org/">http://www.enahpa.org/</a>
Etiopía	Addis Ababa University Alumni Association	<a href="http://www.aau.edu.et/alumni/president.php">http://www.aau.edu.et/alumni/president.php</a>
Etiopía	Ethiopian Economic Policy Research Institute (EEA/EEPRI)	<a href="http://www.eeacon.org/news.htm">http://www.eeacon.org/news.htm</a>
Etiopía	Ethiopian Scientific Society (ESS)	<a href="http://www.his.com/~ess/">http://www.his.com/~ess/</a>
Etiopía	Gesellschaft zur Förderung der Medizin, Ingenieur und Naturwissenschaften in Äthiopien	<a href="http://www.emenssg.de/">http://www.emenssg.de/</a>
Etiopía	Ethiopian Diaspora Association (EDA)	<a href="mailto:ababum@yahoo.com">ababum@yahoo.com</a>
Malawi	Malawi Knowledge Network, The Malawi Polytechnic	<a href="http://www.maknet.org.mw">http://www.maknet.org.mw</a>
Malí	Malinet, the Malian World Network	<a href="http://callisto.si.usherb.ca/~malinet/">http://callisto.si.usherb.ca/~malinet/</a>
Maló	Maililink Discussion Forum	<a href="http://www.maililink.net/">http://www.maililink.net/</a>
Sudán	Sudan-American Foundation for Education, Inc.	<a href="http://www.sudan.com/safe/">http://www.sudan.com/safe/</a>
Togo	Communauté Togolaise au Canada (CTC)	<a href="http://www.diastode.org/ctc/index.html">http://www.diastode.org/ctc/index.html</a>
<b>Asia</b>		
Asia	Asian American Manufacturers Association (AAAMA)	<a href="http://www.aamasv.com/">http://www.aamasv.com/</a>
Asia	Asia-Silicon Valley Connection (ASVC)	<a href="http://www.asvc.org/">http://www.asvc.org/</a>
<i>Asia: Oriente Medio</i>		
Estados Árabes	Islamic Medical Association of North America	<a href="http://www.imana.org/">http://www.imana.org/</a>
Estados Árabes	National Arab American Medical Association (NAAMA)	<a href="http://www.naama.com/">http://www.naama.com/</a>
Estados Árabes	Association of Muslim Scientists and Engineers (AMSE)	<a href="http://www.amse.net/">http://www.amse.net/</a>
Estados Árabes	Union Arabischer Mediziner in Europa e.V. (Arabmed)	<a href="http://www.arabmed.de/">http://www.arabmed.de/</a>
<i>Asia: Sur</i>		
Bangladesh	EB2000:Expatriate Bangladeshi 2000	<a href="http://www.eb2000.org/">http://www.eb2000.org/</a>
Bangladesh	TechBangla for transferring to and developing indigenous technology and products in Bangladesh	<a href="http://www.techbangla.org/">http://www.techbangla.org/</a>
Bangladesh	Bangladesh Environment Network	<a href="http://www.ben-center.org/">http://www.ben-center.org/</a>
Bangladesh	Bangladesh Medical Association, North America	<a href="http://www.bmana.com">http://www.bmana.com</a>
Bangladesh	American Association of Bangladeshi Engineers and Architects, NY-NJ-CT, Inc. (AABEA Tristate, Inc.)	
Bangladesh	Bangladeshi-American Foundation, Inc. (BAFI)	<a href="http://www.bafi.org/">http://www.bafi.org/</a>
Bangladesh	Association for Economic and Development Studies on Bangladesh (AEDSB)	<a href="http://www.aedsb.org/index.htm">http://www.aedsb.org/index.htm</a>
Bangladesh	Alochona	<a href="http://www.alochona.org/">http://www.alochona.org/</a>
Bangladesh	North American Bangladeshi Islamic Community (NABIC)	<a href="http://www.nabic.org/">http://www.nabic.org/</a>
Bangladesh	North American Bangladeshi Statistics Association	Correo electrónico: <a href="mailto:malil@gw.bsu.edu">malil@gw.bsu.edu</a>
Bangladesh	Bangladesh Chemical and Biological Society of North America (BCBSNA)	Correo electrónico: <a href="mailto:kamal.das@netl.doe.gov">kamal.das@netl.doe.gov</a>
Nepal	Network of Nepalese Professionals	<a href="http://www.netnp.org/index.html">http://www.netnp.org/index.html</a>
Nepal	Association of Nepal in America	<a href="http://www.anaonline.org/index.php">http://www.anaonline.org/index.php</a>
Nepal	Nepalese Entrepreneurs Group (NEG)	
Nepal	Nepal United States Educational Network	<a href="http://www.nusf.homestead.com">http://www.nusf.homestead.com</a>
Nepal	America Nepal Medical Foundation	<a href="http://www.anmf.net/">http://www.anmf.net/</a>
Nepal	Empower Nepal Foundation	<a href="http://www.empowernepal.hypermart.net/">http://www.empowernepal.hypermart.net/</a>
Nepal	Sajha Career Network	<a href="http://www.sajha.com/sajha/html/network.cfm">http://www.sajha.com/sajha/html/network.cfm</a>
Nepal	Society of Ex-Budhanilkantha Students	<a href="http://www.sebsonline.org/">http://www.sebsonline.org/</a>
<b>América Central y Caribe</b>		
Haití	Association of Haitian Physicians Abroad (AMHE)	<a href="http://www.amhe.org/">http://www.amhe.org/</a>

Fuente: UNCTAD, basado en Meyer y Wattiaux (2006).

el impacto sobre el desarrollo. Es importante recordar que las remesas no pueden dirigir el desarrollo.

Tal como se ha señalado en el capítulo 3, en muchos países, las remesas han crecido en forma notable y representan una proporción significativa del ingreso nacional y los ingresos de exportación. Estas entradas relativamente más estables han evitado las crisis de la balanza de pagos, han permitido financiar los déficits comerciales, e incluso han generado superávits en cuenta corriente en muchos de los países de origen. Además de los beneficios microeconómicos para las familias receptoras, las ventajas macroeconómicas de los ingresos derivados de las remesas son incuestionables. Constituyen una fuente importante (a menudo la más importante) de divisas; pueden conllevar aumentos de la inversión y, por lo tanto, de la producción; tienden a estabilizarse a lo largo de los ciclos económicos de los países de origen y de acogida; pueden compensar las pérdidas por éxodo intelectual e ingresos fiscales; y a menudo se asocian con un incremento en la propensión marginal al ahorro (Ratha, 2003).

Sin embargo, como se ha señalado en el capítulo 3, la movilización efectiva de las remesas con fines productivos depende de una serie de mejoras institucionales y de políticas, destinadas a reforzar tanto el “canal de inversión” como el impacto de las remesas en la profundización financiera. Así pues, se necesitan políticas gubernamentales más dinámicas que fomenten ciertos tipos de gasto. En general, una proporción significativa de los ingresos derivados de las remesas —en especial en el caso de las familias menos acomodadas— tiende a destinarse directamente al consumo. Esto no es necesariamente malo, pues, cuando imperan niveles de vida relativamente bajos, la mejora de las pautas de consumo tiene valor por sí misma. En algunos países, se ha advertido que esta fuente de ingresos elevados, relativamente estable, ha llegado a ser un medio importante para eliminar el hambre y reducir la pobreza en las comunidades con una migración a corto plazo sustancial.

Estudios anteriores en relación con algunos PMA sugieren que los ingresos derivados de las remesas pueden contribuir a diversificar las actividades económicas, aun independientemente de las políticas gubernamentales. Por ejemplo, de una encuesta realizada en Bangladesh (OIM-PNUD, 2002) se desprende que los trabajadores expatriados tienden a gastar el 30% de su ingreso en el consumo personal en el extranjero, a enviar a su país el 45% y a ahorrar el resto (alrededor del 25%). Del monto enviado a sus familiares en el país de origen, el 36% se destina al consumo (que abarca alimentación, educación y atención de salud); el 20%, a inversiones en tierras u otras propiedades; y el 14%, a mejorar las condiciones de vivienda (por ejemplo, con ampliaciones o renovaciones en las propiedades existentes). También se observó que, cuando se prolongaba relativamente la entrada de remesas y se mantenía la frecuencia, las familias tendían a pasar de un empleo remunerado al trabajo por cuenta propia, y de depender únicamente del cultivo a otras actividades no agrícolas.

En los últimos veinte años se ha observado una evolución sustancial de las políticas para canalizar las remesas al sector financiero interno. Anteriormente, las normas que regían las remesas formaban parte del objetivo más amplio de controlar en forma rigurosa el flujo de divisas. Una de las primeras iniciativas fue una política que adoptó el Gobierno de Lesotho destinada a los migrantes que trabajaban en Sudáfrica. En 1974, Lesotho promulgó la Ley de salario diferido, que establecía las condiciones y los términos legales de un sistema de remesas obligatorio para los trabajadores de las minas. La Ley obligaba a diferir el pago de una parte del salario de los mineros (inicialmente, entre el 60% y el 90%), y a depositarlo en una cuenta especial en el Banco Nacional de Desarrollo de Lesotho. Los mineros percibían un interés sobre sus depósitos, y solo podían retirar los fondos, en Lesotho, al terminar un contrato. El sistema

---

*En general, una proporción significativa de los ingresos derivados de las remesas —en especial en el caso de las familias menos acomodadas— tiende a destinarse directamente al consumo. Esto no es necesariamente malo, pues, cuando imperan niveles de vida relativamente bajos, la mejora de las pautas de consumo tiene valor por sí misma.*

---



---

*De una encuesta realizada en Bangladesh se desprende que los trabajadores expatriados tienden a gastar el 30% de su ingreso en el consumo personal en el extranjero, a enviar a su país el 45% y a ahorrar el resto (alrededor del 25%). Del monto enviado a sus familiares en el país de origen, el 36% se destina al consumo (que abarca alimentación, educación y atención de salud); el 20%, a inversiones en tierras u otras propiedades.*

---

---

*Los mecanismos formales para el envío de remesas son preferibles a los informales, pues pueden estabilizar la balanza de pagos; reforzar el impacto de las remesas sobre el desarrollo; controlar las consecuencias de dichos ingresos de dinero sobre la moneda y el tipo de cambio; favorecer el crédito externo de los países; evitar el fraude y el lavado de dinero; y promover una profundización financiera de la economía.*

---



---

*Los costos de enviar remesas a los PMA están entre los más altos del mundo, por lo que los gobiernos se deben ocupar con urgencia de reducirlos.*

---



---

*En algunos casos, el alto costo de envío de las remesas refleja barreras institucionales y regulatorias en el país de origen, que se pueden ajustar para reducir los costos.*

---

obligatorio de salario diferido aseguraba que el grueso de los ingresos de los migrantes regresara a Lesotho en forma de remesas, y logró dirigir las remesas a los canales formales, pero también restringió la libertad de los migrantes de enviar remesas según su conveniencia. La Ley de salario diferido ha tenido varias enmiendas que reflejan los cambios en la población migrante, antes compuesta principalmente por hombres jóvenes solteros, que ahora conforma un grupo mixto, con un número creciente de mujeres que emigra a Sudáfrica. En la actualidad, los mineros deben cobrar en forma diferida el 30% de los ingresos brutos de 10 de cada 12 meses de contrato (Crush y Dodson, 2010). La modificación de las normas también ha formado parte de un esfuerzo generalizado por liberalizar el flujo de divisas.

Desde entonces, ha disminuido la tendencia al control estricto de las remesas, y los gobiernos de los PMA rara vez imponen restricciones. Ahora, en general, las políticas se orientan a procurar que los canales formales sean más atractivos que los informales, y a reducir el costo de las remesas. Como se ha analizado en el capítulo 3, los mecanismos formales para el envío de remesas son preferibles a los informales, pues pueden estabilizar la balanza de pagos; reforzar el impacto de las remesas sobre el desarrollo; controlar las consecuencias de dichos ingresos de dinero sobre la moneda y el tipo de cambio; favorecer el crédito externo de los países; evitar el fraude y el lavado de dinero; y promover una profundización financiera de la economía. Ofrecen a las personas destinatarias un servicio más confiable, con acceso a otros servicios financieros. Por el contrario, los canales informales distorsionan el tipo de cambio del país y reducen los otros beneficios de las remesas.

Las políticas destinadas a incrementar el uso de los canales formales deben analizar los factores que hacen atractivas las redes informales; por ejemplo, el costo excesivo de las transferencias, la falta de disponibilidad de servicios —en especial en las zonas rurales— y la poca fiabilidad. En el capítulo 3 se señaló que los costos de enviar remesas a los PMA están entre los más altos del mundo, por lo que los gobiernos se deben ocupar con urgencia de reducirlos. Es preciso adoptar diversas medidas en ambos extremos del proceso de envío.

En muchos de los países donde se originan las remesas, es fundamental regularizar previamente la situación legal de los migrantes y las condiciones que deben cumplir para abrir una cuenta bancaria, pues de esta forma podrían usar los servicios financieros del país de acogida para enviar las remesas. Un volumen mayor de remesas sería un incentivo para que otros agentes del sector financiero de los países de origen y acogida ingresaran al mercado, y que la competencia hiciera bajar el costo del envío de remesas. Si bien quienes formulan las políticas en los PMA no pueden influir sobre las políticas financieras y los marcos regulatorios de los países donde se originan los envíos, sería conveniente concertar acuerdos bilaterales con algunos de los países principales, para regular este tema y otros.

En algunos casos, el alto costo de envío de las remesas refleja barreras institucionales y regulatorias en el país de origen, que se pueden ajustar para reducir los costos. Por ejemplo, en 2004, el Banco Nacional de Etiopía permitió a los etíopes con residencia en el extranjero y a los extranjeros de origen etíope abrir cuentas corrientes en divisas en cualquiera de los bancos comerciales autorizados en el país. Como resultado, se eliminó el riesgo del tipo de cambio para los miembros de la diáspora e, indirectamente, se logró aumentar el atractivo de los canales formales de envío de remesas. En 2006, el Banco emitió una directiva para regular las actividades y las tarifas de los proveedores de servicios de remesas internacionales. El objetivo era mejorar la prestación de servicios en Etiopía, lograr una mejor relación costo-beneficio en las transferencias de remesas, y hacer más rápido, accesible y confiable el servicio. Por último, la política de tipo de cambio del Banco, que en el último

tiempo se ha orientado a eliminar la diferencia entre el tipo de cambio oficial y el paralelo (del mercado negro), también ha tentado a los miembros de la diáspora a enviar el dinero por canales oficiales.

Además, en casi todos los PMA, actualmente unos pocos proveedores de servicios controlan los canales formales para el envío de remesas. La práctica de los “acuerdos exclusivos”, que se aplica principalmente en los PMA de África, suprime la competencia, pues impide el ingreso de competidores al mercado. Así pues, la concentración se asocia con los aranceles elevados y la falta de sucursales cercanas a los potenciales clientes. Muchos de los migrantes más pobres y sus familias se ven forzados a confiar en gran medida en los canales informales, menos seguros, y muchos pobres de las zonas rurales quedan completamente excluidos de los servicios financieros. Si se diera cabida a una mayor competencia, se reducirían las ganancias monopólicas que actualmente perciben las principales empresas del mercado (Mundaca, 2009; Orozco, 2007; Sander, 2003).

Para aumentar la competencia existen diversas estrategias. Por ejemplo, se puede utilizar la amplia variedad de instituciones financieras especializadas en la prestación de servicios a los pobres de las zonas rurales, que históricamente han disminuido la exclusión financiera de esta población. Se podrían revisar las reglamentaciones sobre transferencia de dinero y supervisión de las instituciones financieras, a fin de ampliar la participación en el mercado de remesas a las instituciones de microfinanciación y a las oficinas de correos (Maimbo y Ratha, 2005; Orozco y Fedewa, 2006). Esta sería una forma de promover el uso más intensivo de los canales formales que de los informales para el envío de remesas; de reducir los costos del envío de remesas y ofrecer un mayor acceso a los pobres, en especial de las zonas remotas y rurales con cobertura insuficiente; de ampliar el alcance y la diversidad de los servicios bancarios; y de posibilitar una mejor vigilancia de los montos transferidos. Sin embargo, al promover la competencia se plantean cuestiones de regulación; principalmente, la necesidad de velar por la confiabilidad y la idoneidad de los sistemas de transferencia, y de evitar el uso indebido del sistema (por ejemplo, para el lavado de dinero), que suele ser el motivo por el cual solo están autorizadas a prestar los servicios de envío de remesas las entidades de servicios financieros. Los encargados de formular políticas enfrentan el desafío de encontrar el equilibrio justo entre promover la competencia en este mercado y mantener la reglamentación de apoyo.

La conclusión central en materia de política sería, entonces, abrir el mercado de remesas, en particular fomentando la participación de las instituciones financieras reglamentadas orientadas a los pobres. Algunas medidas posibles:

- Extender directamente la gama de agentes financieros participantes, en especial en las zonas rurales, cambiando los reglamentos para facilitar la participación, en particular, de instituciones de microfinanciación, cooperativas de ahorro y crédito, cooperativas de préstamos y oficinas de correos.
- Promover las asociaciones entre los bancos y las instituciones de microfinanciación.
- Intensificar la participación de las oficinas de correos mejorando su conexión de Internet, aumentando su capacidad técnica y sus recursos en efectivo, y promoviendo una selección más amplia de productos de ahorro.
- Mejorar la infraestructura de las telecomunicaciones.
- Armonizar los reglamentos bancarios y de las telecomunicaciones para que los bancos puedan participar en las remesas móviles.

---

*Actualmente, unos pocos proveedores de servicios controlan los canales formales para el envío de remesas. La práctica de los “acuerdos exclusivos”, que se aplica principalmente en los PMA de África, suprime la competencia, pues impide el ingreso de competidores al mercado.*

---



---

*Para aumentar la competencia existen diversas estrategias*

---



---

*Al promover la competencia se plantean cuestiones de regulación; principalmente, la necesidad de velar por la confiabilidad y la idoneidad de los sistemas de transferencia, y de evitar el uso indebido del sistema (por ejemplo, para el lavado de dinero) que suele ser el motivo por el cual solo están autorizadas a prestar los servicios de envío de remesas las entidades de servicios financieros. Los encargados de formular políticas enfrentan el desafío de encontrar el equilibrio justo entre promover la competencia en este mercado y mantener la reglamentación de apoyo.*

---

- Promover activamente la competencia mediante la organización de ferias comerciales especializadas en las remesas.
- Desalentar los acuerdos de exclusividad entre los participantes en el mercado, especialmente los bancos y las organizaciones de transferencia de fondos.

Todas estas políticas deben formar parte, obviamente, de regímenes regulatorios prudentes y cautos, que reconozcan el grado de desarrollo financiero del país y la necesidad de evitar situaciones de inestabilidad y fragilidad que puedan devenir de fallas en el mercado financiero<sup>10</sup>.

---

*Podrían aprovecharse más las nuevas tecnologías, como los métodos de transferir fondos por Internet o por teléfono móvil. Los teléfonos móviles ofrecen un canal que aún no se ha explotado, en especial en las zonas más remotas, donde no hay sucursales bancarias.*

---

Estas medidas convencionales podrían ir acompañadas de otros enfoques más innovadores en algunos PMA. Quizá sea conveniente que una institución del sector público compita con los prestadores de servicios de remesas del sector privado. Al respecto, es interesante el ejemplo de México y los Estados Unidos. Como parte del plan de acción Sociedad para la Prosperidad, entre México y los Estados Unidos, los bancos centrales de ambos países (Banco de México y la Reserva Federal de los Estados Unidos) crearon, en 2003, un sistema de pagos que ofrece un canal de transferencia formal confiable y de bajo costo, que en un primer momento estaba destinado al envío de los pagos de pensiones estatales a sus destinatarios en México. En 2004, se estableció el programa “Directo a México”, orientado a que cualquier persona pudiera hacer transacciones financieras entre ambos países con solo tener una cuenta bancaria en México, de modo de crear una alternativa a otros canales de pago, y con una buena relación costo-beneficio. A partir de 2010, los beneficiarios pueden cobrar sus pagos en oficinas de correos de México. Los beneficios de este programa son la transparencia para los participantes, la garantía de las máximas autoridades monetarias para las transacciones, la confiabilidad, la rapidez y el bajo costo.

En los PMA, se podría hacer algo parecido creando una empresa pública, o bien utilizando instituciones existentes como un banco de desarrollo o el banco central. La institución prestaría el mismo servicio que el sector privado pero percibiría tarifas más bajas por el envío de remesas. Dado que las empresas públicas se ven menos presionadas para obtener ganancias, los aranceles podrían ser mucho más bajos. La empresa solo debería recuperar el costo operativo a través de los aranceles, que podrían ser muy inferiores al costo que hoy aplican los proveedores de servicios de remesas en la mayoría de los PMA. En lugar de abrir sus propias sucursales, la empresa pública podría asociarse con el servicio postal. El trabajo con las oficinas de correos podría ayudar a llegar a los clientes de zonas remotas donde las instituciones financieras privadas no tienen sucursales, dado el alcance geográfico del correo.

---

*La factibilidad de las innovaciones, en especial en lugares como el África rural, dependerá en gran medida de la disponibilidad de la infraestructura de apoyo, en particular la de telecomunicaciones, y de factores socioculturales, como el analfabetismo general de las zonas rurales, que pueden atentar contra el uso de la tecnología nueva.*

---

Podrían aprovecharse más las nuevas tecnologías, como los métodos de transferir fondos por Internet o por teléfono móvil. Los teléfonos móviles ofrecen un canal que aún no se ha explotado, en especial en las zonas más remotas, donde no hay sucursales bancarias. Dado que las sucursales tradicionales son costosas, en especial cuando no se cuenta con una masa crítica de clientes, los bancos centrales deben promover la “banca sin sucursales” mediante el uso de tecnologías modernas; de esta manera, las instituciones financieras ampliarían su alcance a las zonas de difícil acceso, y se reducirían sus costos operativos. La aplicación creciente de las tecnologías nuevas y el papel que podrían cumplir en África como canales para la transferencia de dinero se han analizado en detalle en el capítulo 3.

En la actualidad no hay demasiados indicios de una penetración significativa de los servicios de dinero móvil en el mercado de los proveedores de servicios de remesas (PSR) en los PMA; y los servicios de dinero móvil siguen haciendo frente a restricciones operativas, de infraestructura y regulatorias para su

ingreso al mercado. El Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre (GCAP, 2010; 2012) recomienda hacer un análisis exhaustivo de la relación costo-beneficio de cualquier innovación tecnológica, como también evaluar los sistemas de información de una institución antes de asumir un compromiso. La factibilidad de las innovaciones, en especial en lugares como el África rural, dependerá en gran medida de la disponibilidad de la infraestructura de apoyo, en particular la de telecomunicaciones, y de factores socioculturales, como el analfabetismo general de las zonas rurales, que pueden atentar contra el uso de la tecnología nueva. Esto corrobora la importancia de las políticas complementarias para promover tanto la profundización del sector financiero formal como el desarrollo de infraestructura y de las capacidades productivas en los PMA.

Pese a las restricciones, y tal como se ha señalado en el capítulo 3, varias empresas de transferencias monetarias mundiales han comenzado a promover el uso de la telefonía móvil en las zonas rurales para facilitar el acceso a las remesas. Según GCAP (2012), el dinero móvil ha tenido su mayor éxito en el África Subsahariana, donde, en los últimos 12 meses, el 16% de los adultos han utilizado un teléfono móvil para pagar facturas o enviar o recibir dinero. Sin embargo, y a pesar de su potencial, el mecanismo plantea dificultades de supervisión, y esta situación influirá en los costos y la eficacia de las remesas para los destinatarios.

Aun así, es preciso hacer algunas salvedades importantes. Dado que los reguladores de los PMA están en la vanguardia de los desarrollos en el área del dinero móvil, tienen pocos países a los que volver la mirada para incorporar opciones en sus políticas o aprovechar las lecciones aprendidas. Esta situación acentúa el desafío de regular con eficacia la actividad y proteger a los consumidores sin inhibir la innovación. Sumado a esto, los sectores de las telecomunicaciones y las finanzas, antes claramente delimitados, ahora deben interactuar en forma más estrecha y abordar temas nuevos, como los de la seguridad, la protección del consumidor, el lavado de dinero, etc. Los organismos de regulación, los bancos centrales y, en general, quienes formulan las políticas deberán hacer frente a la nada fácil tarea de encontrar soluciones para estos problemas.

El desarrollo de productos nuevos dentro del sector financiero formal puede ser otra forma de mejorar la prestación de servicios de envío de remesas (Buencamino y Gorbunov, 2002; Shaw, 2007; Omer, 2003). Por ejemplo, a través de grupos como Sénégal Conseils, una asociación de Lyon, los migrantes senegaleses pueden enviar fondos a su país desde Francia, sea en efectivo o en forma de bienes. Los remitentes que no pueden cubrir de inmediato el costo total de los bienes que envían pueden pagar en cuotas durante seis meses, con intereses. En Egipto existe un sistema similar: varias empresas de cambio de divisas ofrecen la entrega de dinero puerta a puerta, siguiendo el modelo de los bancos filipinos que introdujeron este servicio para competir con los operadores de mercado no oficiales, y obtienen buenos resultados (Dieng, 2002; Russell, 1986, 1990; Shaw, 2007).

Como las tarifas más altas de envío de las remesas se encuentran en África (véase el capítulo 3), hay margen para la adopción de iniciativas regionales con miras a reducir estos costos, por ejemplo coordinando las medidas a través de iniciativas formales de integración regional, o haciendo uso de los buenos oficios de los bancos regionales de desarrollo (como el Banco Africano de Desarrollo, BAfD). Este proceso regional que ha impulsado el BAfD debería vincularse al objetivo internacional de reducir los costos de las remesas, denominado "Iniciativa 5 x 5", que se analiza en el capítulo 3.

Si bien las políticas para facilitar el envío de dinero y reducir los costos son claramente necesarias y convenientes, deben estar insertas en un marco

---

*El desarrollo de productos nuevos dentro del sector financiero formal puede ser otra forma de mejorar la prestación de servicios de envío de remesas.*

---



---

*Como las tarifas más altas de envío de las remesas se encuentran en África, hay margen para la adopción de iniciativas regionales con miras a reducir estos costos, por ejemplo coordinando las medidas a través de iniciativas formales de integración regional.*

---



---

*Si bien las políticas para facilitar el envío de dinero y reducir los costos son claramente necesarias y convenientes, deben estar insertas en un marco macroeconómico más amplio que intensifique la contribución de las remesas al desarrollo.*

---

---

*A nivel microeconómico, los gobiernos podrían promover el impacto de las remesas en el desarrollo concediendo mayores incentivos a los migrantes. En los países del África Subsahariana, las pequeñas empresas podrían utilizar las remesas futuras como garantía para obtener préstamos.*

---

*Además de los ahorros transferidos desde la diáspora, los hogares que reciben remesas en el país de origen también pueden generar ahorros adicionales.*

---

*Por lo general, los PMA tienen tipos de interés internos más elevados por la mayor percepción de riesgo en estas economías, que suele incluir el riesgo cambiario. De reducir o eliminar este riesgo en particular, el ahorro en los instrumentos financieros de los PMA podría verse como una opción más atractiva.*

---

macroeconómico más amplio que intensifique la contribución de las remesas al desarrollo. Así pues, los bancos centrales deben vigilar el efecto de las remesas sobre el tipo de cambio, y adaptar el tipo de cambio y las políticas monetarias de modo de compensar las consecuencias inesperadas cuando fuese necesario, por ejemplo, a través de operaciones de mercado abierto. En términos más generales, un conjunto coherente de políticas comerciales, industriales y macroeconómicas que promuevan de manera sostenible el crecimiento y la diversificación económica obviamente será fundamental para que los flujos de remesas contribuyan también al proceso de desarrollo, en vez de limitarse a promover el consumo de las familias receptoras.

A nivel microeconómico, los gobiernos podrían promover el impacto de las remesas en el desarrollo concediendo mayores incentivos a los migrantes. Por ejemplo, en los países del África Subsahariana, las pequeñas empresas podrían utilizar las remesas futuras como garantía para obtener préstamos. Un posible modelo es el del Banco Salvadoreño, de El Salvador, que ofrece a los receptores de remesas la oportunidad de tomar en préstamo hasta el 80% de sus flujos de remesas de los últimos seis meses, y les otorga tarjetas de débito. Otra posibilidad sería permitir a los migrantes abrir cuentas corrientes en divisas en el país de origen, con seguro contra el riesgo del tipo de cambio. Dadas las expectativas cambiarias en el país de origen, sería factible que los bancos comerciales aceptaran la utilización de los depósitos en moneda extranjera como garantía para obtener préstamos en condiciones preferenciales (tipos más bajos o vencimientos más prolongados). Una vez más, cabe destacar que, cuando el contexto interno es propicio para el desarrollo (también gracias a las políticas públicas adecuadas de educación y atención de la salud, estabilidad macroeconómica, política industrial de apoyo, inversión en infraestructura que elimina los estrangulamientos, etc.), las remesas permiten a los hogares ahorrar o invertir en su ingreso futuro (educación, atención de la salud, pequeñas empresas y demás), en lugar de limitarse a asegurar la supervivencia.

## 2. INVERSIÓN Y AHORRO DE LA DIÁSPORA

La emigración puede asociarse a niveles más altos de ahorro e inversión durante cierto tiempo en un país. Además de los ahorros transferidos desde la diáspora, los hogares que reciben remesas en el país de origen también pueden generar ahorros adicionales. El potencial de ahorro de las diásporas necesita una salida o un vehículo de inversión. Resulta útil hacer una distinción entre las inversiones de cartera y la inversión de la diáspora directa (Terrazas, 2010; Newland y Tanaka, 2010). Las inversiones de cartera comprenden un abanico de instrumentos financieros, como los depósitos, los bonos y los fondos de inversión. Otra posibilidad no excluyente sería que los miembros de la diáspora invirtieran directamente en la economía nacional. Por ejemplo, en forma de una contribución de capital a una empresa familiar, la adquisición de empresas existentes, una inversión en un proyecto pionero, u otras formas de inversión de la diáspora directa.

En cuanto a las inversiones de cartera, por lo general, los PMA tienen tipos de interés internos más elevados por la mayor percepción de riesgo en estas economías, que suele incluir el riesgo cambiario. De reducir o eliminar este riesgo en particular, el ahorro en los instrumentos financieros de los PMA podría verse como una opción más atractiva. Por ejemplo, si las instituciones financieras del país de origen ofrecieran depósitos bancarios u otros activos financieros en divisas, la opción sería atractiva para los miembros de la diáspora. Sería una forma de combinar una mejor rentabilidad financiera sobre el ahorro que la de los países desarrollados con un riesgo menor que el de los instrumentos de ahorro en la moneda de un PMA típico. Así pues, el Banco Central de Turquía ofrece cuentas de depósito a plazo fijo en divisas y cuentas "Super FX", similares a los

certificados de depósito, a los titulares de pasaporte de Turquía que viven en el exterior. Los encargados de formular políticas que estén interesados en este tema deben tener en cuenta las limitaciones de esta estrategia; si bien el riesgo cambiario se traslada a los bancos centrales de los países involucrados, esto no implica necesariamente que se produzca un aumento neto en las entradas de divisas, pues solo se trata de una transferencia de recursos: de remesas que no devengan intereses a inversiones en divisas que sí los devengan.

La emisión de bonos de la diáspora (véase también el recuadro 13) podría ofrecer a los PMA una importante fuente de financiación a largo plazo. Estos bonos son instrumentos de deuda emitidos por un país soberano para reunir fondos colocándolos entre los miembros de su diáspora. Las condiciones ideales para emitir estos bonos serían, entre otras, contar con una diáspora numerosa y adinerada; un marco legal sólido y transparente para la ejecución de los contratos; la ausencia de enfrentamientos civiles; la asignación de ingresos devengados a proyectos específicos que permitan ampliar las oportunidades de comercialización del producto; y, aunque este requisito no es excluyente, la presencia de los bancos nacionales en los países de destino podría facilitar la comercialización de los bonos (Ketkar y Ratha, 2010). Es preciso preguntarse si el costo del capital adquirido a través de los bonos de la diáspora es inferior al costo del capital obtenido en los mercados internacionales de capitales. Sin embargo, para muchos PMA, este tema es irrelevante, pues tienen poco o ningún acceso a esos mercados. En tales casos, los bonos de la diáspora son opciones atractivas porque pueden aumentar el número de fuentes de financiación para el desarrollo. Cabría argumentar que los motivos patrióticos para invertir en bonos de la diáspora harían que estos instrumentos fueran algo menos procíclicos que los otros flujos externos de capital, y permitirían a los gobiernos emitir los bonos en épocas tanto buenas como malas, por ejemplo en casos de desastres naturales o en momentos de crisis económica externa.

---

*La emisión de bonos de la diáspora podría ofrecer a los PMA una importante fuente de financiación a largo plazo. Estos bonos son instrumentos de deuda emitidos por un país soberano para reunir fondos colocándolos entre los miembros de su diáspora.*

---



---

*Es preciso preguntarse si el costo del capital adquirido a través de los bonos de la diáspora es inferior al costo del capital obtenido en los mercados internacionales de capitales. Sin embargo, para muchos PMA, este tema es irrelevante, pues tienen poco o ningún acceso a esos mercados.*

---

### Recuadro 13. Inversiones de la diáspora

Algunos países han atraído inversiones de la diáspora con un éxito excepcional. Por ejemplo, en China, los miembros de la diáspora suministraron el 80% del total de la inversión extranjera directa (IED) en ese país entre 1979 y 1995, y se estima que la diáspora de la India invirtió 2.600 millones de dólares de los 10.000 millones de la IED entre 1991 y 2001 (véanse las referencias en Riddle y otros, 2011). Tanto la India como China han creado zonas especiales de procesamiento de las exportaciones y han dado prioridad a los inversores de la diáspora para establecer sus operaciones en esas zonas. Asimismo, han creado incentivos específicos para los miembros de la diáspora que operan sus propias empresas; por ejemplo, exenciones impositivas y acceso a tierras en forma gratuita o a bajo costo, para convencerlos de invertir en el país de origen. Sería conveniente, si procede, que los gobiernos de los PMA analizaran medidas similares para atraer la inversión de los miembros de la diáspora.

Desde 1951, Israel emite bonos de la diáspora, y mantiene el interés de la comunidad de la diáspora en este activo mediante un menú de opciones en términos de plazos de vencimiento y tipos de interés. El Gobierno de la India ha utilizado este instrumento solo en forma ocasional, cuando ha tenido dificultades para acceder a los mercados internacionales de capitales (por ejemplo, después de las pruebas nucleares de 1998). Si bien los precios de los bonos de la India se mantuvieron cercanos al valor de mercado de los bonos de otros países, es posible que se haya pagado una prima, pues en el momento de la emisión de los bonos de la diáspora el acceso a otras fuentes de financiación internacional era limitado. En el plano institucional, el Gobierno de Israel creó la entidad Development Corporation for Israel con el fin de emitir bonos de la diáspora, en tanto la India utilizó el Banco de la India, de propiedad estatal.

Etiopía es uno de los pocos PMA que han introducido bonos de la diáspora para complementar la movilización de los recursos nacionales con vistas a financiar grandes proyectos de desarrollo. El Gobierno de Etiopía ha puesto en práctica un plan quinquenal de crecimiento y transformación (2011-2015), que prevé intensificar la tasa de crecimiento del PIB y mantener el éxito alcanzado recientemente por el país como una de las diez economías de crecimiento más rápido en todo el mundo. Como parte del plan, el Gobierno ha encarado una expansión sustancial de los servicios sociales y una inversión en la infraestructura física, en particular, en caminos, ferrocarriles y energía hidroeléctrica. Uno de los proyectos emblemáticos, puesto en marcha en abril de 2011, es la construcción del Dique del Gran Renacimiento Etíope, sobre el Nilo Azul. Cuando quede terminado, el dique generará 5.250 MW de electricidad, que abastecerán a los consumidores etíopes y a algunos países vecinos. El costo estimado del proyecto es de unos 4.800 millones de dólares, y el grueso de la financiación provendrá de nacionales etíopes, tanto residentes en el país como en la diáspora. A tal fin, el Gobierno ha introducido el Bono del Dique del Gran Renacimiento Etíope, que incluye elementos específicos dirigidos a la diáspora de ese país.

---

*Se ha estimado que los bonos podrían recaudar entre 5.000 y 10.000 millones de dólares anuales, lo que no es poco. Una idea que valdría la pena explorar es la emisión regional de bonos de la diáspora por parte de un grupo de países respaldados por un banco regional de desarrollo.*

---

Si los países del África Subsahariana emitieran bonos de la diáspora, tendrían que afrontar los costos significativos de comercialización y venta minorista, que afectarían seguramente los beneficios de los tipos de interés más bajos que se pagan a los titulares. No obstante, se ha estimado que los bonos podrían recaudar entre 5.000 y 10.000 millones de dólares anuales, lo que no es poco (Ratha y otros, 2008). Una idea que valdría la pena explorar es la emisión regional de bonos de la diáspora por parte de un grupo de países respaldados por un banco regional de desarrollo. Una iniciativa de este tipo ayudaría a compensar la falta de concentración de los migrantes de distintos países en cualquier país desarrollado en particular.

Además de estas estrategias para dar impulso a las inversiones de las diásporas, existen modalidades nuevas que permiten utilizar las remesas para lograr una mayor inversión interna mediante la titulización de los flujos de remesas o el uso de dichos flujos como garantía. En razón de que estos mecanismos han concitado gran atención en los últimos tiempos, analizaremos cuáles son sus ventajas y riesgos.

---

*Existen modalidades nuevas que permiten utilizar las remesas para lograr una mayor inversión interna mediante la titulización de los flujos de remesas o el uso de dichos flujos como garantía.*

---

Dado que los flujos de remesas han resultado ser bastante estables a mediano o largo plazo, se ha argumentado que estas cuentas de futuros pueden utilizarse como aval con fines de titulización o para los préstamos a largo plazo. Para algunos PMA esto podría representar incluso el único acceso posible a los mercados internacionales de capitales, aumentar los fondos disponibles para el desarrollo y convertirse en una piedra angular sobre la que asentar la solvencia internacional. Ratha y otros (2008) han elaborado una jerarquía de cuentas de flujos futuros que pueden ser objeto de titulización en los países en desarrollo, basándose en información de las agencias de calificación crediticia. Las remesas ocupan los primeros lugares de esta lista de flujos futuros y, según estos autores, solo las cuentas de crudo pesado tendrían un riesgo menor. A esto se suma la gran experiencia adquirida hasta hoy en materia de titulización de cuentas de futuros, a partir de la experiencia mexicana con el petróleo desde 1987 en adelante. Sin embargo, los montos involucrados siguen representando un porcentaje pequeño de la deuda total.

Hay también varios otros aspectos que plantean inquietudes y que los gobiernos de los PMA deben considerar antes de iniciar el proceso. Un ejemplo clásico de la titulización de los flujos futuros de remesas es cuando el banco de un país receptor crea un vehículo para un fin determinado en el extranjero, que respaldará con los flujos futuros provenientes de las remesas. Este vehículo especial emite bonos que luego se colocan en los mercados internacionales de capitales. Los bancos corresponsales o las empresas de transferencia de remesas reciben la instrucción de canalizar las remesas a una cuenta en el extranjero de un administrador fiduciario, que paga el capital y los intereses a los titulares de los bonos, y remite los fondos excedentes al banco receptor. Así, este banco se financia con fondos de los mercados internacionales de capitales a costos presumiblemente más bajos que los del mercado interno, o que los créditos sin garantía en el mercado internacional. Estos fondos pueden utilizarse entonces para financiar el consumo y la inversión en el país receptor. El riesgo soberano para los acreedores o los tenedores del activo se reduce al mínimo, pues las remesas no entran al país receptor, y la posible inestabilidad de los flujos de remesas se cubre con garantías superiores al valor de la obligación, en proporciones de entre 5:1 y 10:1.

---

*Las remesas ocupan los primeros lugares de la lista de flujos futuros, y según estos autores, solo las cuentas de crudo pesado tendrían un riesgo menor.*

---

Cabe observar que esta opción podría ser una vía costosa para los PMA, y se justifica realmente cuando no hay otros medios posibles para acceder a los mercados internacionales de capitales. Además, para poder recurrir a esta opción, los países tienen que tener una calificación crediticia de B o superior, recibir un mínimo de 500 millones de dólares anuales en remesas, y permitir que los flujos de remesas queden en manos de unos pocos bancos. Fuera de

Bangladesh, son pocos los PMA que pueden satisfacer estos criterios estrictos, y la introducción de instrumentos de este tipo en otros PMA requeriría una desregulación financiera bastante amplia, sin el apoyo institucional necesario para la vigilancia y la supervisión. En vista de estas limitaciones y de la inquietud mundial que ha despertado la titulización tras la crisis de las hipotecas de alto riesgo en los Estados Unidos y la crisis financiera en la eurozona, quedan dudas de que los beneficios de medidas de este tipo sean mayores que los costos y riesgos potenciales de fragilidad financiera.

Otra innovación financiera interesante y que probablemente tenga más potencial para los PMA que la titulización es el uso de las remesas como garantía para la estructuración de préstamos sindicados a largo plazo. Las condiciones de estos préstamos sindicados respaldados por flujos futuros de ingresos provenientes de remesas son menos estrictas que las de la titulización, y posiblemente sean más promisorias para muchos PMA. Las remesas pueden mitigar el riesgo soberano y los bancos de desarrollo pueden ofrecer mecanismos para mejorar la calidad crediticia de los instrumentos financieros. El Banco Africano de Exportación-Importación tiene experiencia en la estructuración de préstamos sindicados garantizados por flujos futuros de remesas. En el año 2001, este Banco puso en marcha su Programa Financiero de Prefinanciación Respaldado por Flujos Futuros, con vistas a ampliar el uso de las remesas y otros flujos futuros como garantía para apalancar la financiación externa a un costo menor y con vencimientos más prolongados. En los últimos años, el Banco ha impulsado varios préstamos garantizados por flujos futuros de remesas en Ghana, Nigeria y Etiopía (AFREXIMBANK, 2005), y ha sido premiado en reiteradas oportunidades por esta actividad, pues ha logrado ampliar el acceso de las contrapartes africanas al comercio externo a precios razonables, y a la financiación de los mercados para sus proyectos, utilizando las remesas de los africanos de la diáspora como garantía y principal fuente de pago de los préstamos.

Dado que los PMA tienen acceso limitado a la financiación para el desarrollo, estas estrategias pueden formar parte de un enfoque que abarque el impulso a las instituciones locales y al marco legal para la profundización financiera, como también a la creación de un historial internacional de riesgo soberano. Con el tiempo, estos avances podrían facilitar el mayor acceso de los PMA a los mercados internacionales de capital.

Asimismo, de manera similar a lo que ocurre con las corrientes actuales de remesas, desde una perspectiva macroeconómica, los fondos adicionales recibidos por el proceso de titulización de las remesas o la obtención de préstamos sindicados respaldados por las remesas podrían ejercer una presión adicional sobre el tipo de cambio y, por lo tanto, sobre la competitividad del país. Las autoridades monetarias deberían tener siempre presente este factor para perfeccionar las políticas, aunque es difícil que el efecto tenga repercusiones significativas, pues seguramente las magnitudes serían pequeñas. No obstante, quienes formulan las políticas en los PMA deberían tener en cuenta que los riesgos de la estructura piramidal y el entrecruzamiento financieros derivados de una profundización financiera sin una regulación y una supervisión adecuadas son más graves.

Otras iniciativas plantean promover “remesas comunitarias” para mejorar la infraestructura y la oferta de servicios en las zonas de origen de los migrantes (recuadro 14). Un ejemplo notorio es el Programa Tres por Uno, de México (recuadro 15), que ha procurado coordinar las actividades de la diáspora, de las comunidades locales y de los gobiernos en los ámbitos nacional y local mediante un sistema de fondos de contraparte para las remesas que se asignan a tales usos. Pese a algunas desventajas, el Programa Tres por Uno ofrece un modelo interesante para promover y aprovechar al máximo el impacto de las remesas colectivas en el desarrollo para beneficio de las comunidades de origen de los

---

*Otra innovación financiera interesante y que probablemente tenga más potencial para los PMA que la titulización es el uso de las remesas como garantía para la estructuración de préstamos sindicados a largo plazo. Las condiciones de estos préstamos sindicados respaldados por flujos futuros de ingresos provenientes de remesas son menos estrictas que las de la titulización, y posiblemente sean más promisorias para muchos PMA.*

---



---

*El Banco Africano de Exportación-Importación tiene experiencia en la estructuración de préstamos sindicados garantizados por flujos futuros de remesas.*

---



---

*Dado que los PMA tienen acceso limitado a la financiación para el desarrollo, estas estrategias pueden formar parte de un enfoque que abarque el impulso a las instituciones locales y al marco legal para la profundización financiera, como también a la creación de un historial internacional de riesgo soberano.*

---



---

*Otras iniciativas plantean promover “remesas comunitarias” para mejorar la infraestructura y la oferta de servicios en las zonas de origen de los migrantes. Un ejemplo notorio es el Programa Tres por Uno, de México.*

---

#### Recuadro 14. Una propuesta para combinar los esfuerzos de las diásporas, los gobiernos y los países donantes

Dado que los requisitos fiscales del Programa Tres por Uno pueden ser bastante elevados, haciéndolo inviable en el contexto habitual de los PMA, se podría elaborar una propuesta con efectos similares que estuviera al alcance de la comunidad internacional y los gobiernos de los PMA. La comunidad internacional podría ayudar a los PMA a acelerar su desarrollo y a aprovechar el potencial de las remesas para el desarrollo adoptando una medida de apoyo internacional que proporcionaría fondos de contraparte a través de la asistencia oficial para el desarrollo (AOD). Los gobiernos de los PMA demostrarían su compromiso destinando una cantidad de fondos públicos por un monto equivalente al de las remesas. En este programa participarían tres partes interesadas que contribuirían por igual: la diáspora, el gobierno del PMA y la comunidad internacional.

El funcionamiento sería el siguiente. El monto de las remesas colectivas destinado a inversiones en infraestructura local (agua potable, aguas residuales, caminos, electrificación, etc.) o establecimientos educativos y de salud (escuelas y hospitales) se equipararía con la AOD. De esta manera, se duplicaría el efecto de las remesas sobre las condiciones de desarrollo locales, y se incentivaría a las asociaciones de las ciudades natales a financiar aún más proyectos de desarrollo. El gobierno del PMA aportaría fondos de contraparte por montos equivalentes a los de las remesas colectivas, pero en moneda local. De esta manera, en definitiva, se triplicaría el monto original enviado a través de las remesas colectivas.

En UNCTAD (2010a) se argumenta que el enfoque de las “aportaciones paralelas” para algunas corrientes de ayuda podría ser un componente útil de las reformas destinadas a fortalecer las capacidades del Estado para una mayor movilización de los recursos nacionales. Estos fondos de contraparte incentivarían a los gobiernos receptores a aumentar la recaudación fiscal. Del mismo modo, la propuesta de equiparar las remesas colectivas incentivaría a los gobiernos a reforzar la movilización de recursos internos.

Para ello, se necesitaría un fondo adicional de AOD, que desembolse montos por encima de los compromisos actuales de los asociados para el desarrollo. En razón de que se ha previsto la finalización de las actividades relacionadas con los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) para 2015, la propuesta podría de algún modo impulsar a la comunidad internacional a seguir apoyando a los PMA en su búsqueda de desarrollo económico y social. No solo sería una forma de continuar con las actividades relacionadas con los ODM de la comunidad internacional, sino que también implicaría una financiación sustancial del sector privado (por medio de las remesas) para estas actividades. Se concretaría, así, una alianza público-privada internacional para el desarrollo.

#### Recuadro 15. Utilización de las “remesas comunitarias” al desarrollo de la infraestructura local en México

El Programa Tres por Uno, de México, es una iniciativa interesante de política pública que procura aprovechar y dar prioridad a los esfuerzos de la comunidad de la diáspora organizada. La idea básica es que los migrantes envían las denominadas “remesas comunitarias” a los lugares de donde provienen, para su inversión en bienes públicos locales, como caminos, escuelas, hospitales, agua potable, redes de desagüe, redes de tendido eléctrico u otros espacios y objetos públicos (monumentos, iglesias, centros comunitarios, centros deportivos, etc.). El Programa ha sido diseñado para aprovechar al máximo el compromiso de las organizaciones de migrantes con sus comunidades de origen a través de un sistema de fondos públicos de contraparte. La atención que ha merecido este Programa se debe a la propuesta de integrar las inversiones conjuntas de las organizaciones de migrantes y los tres niveles del gobierno (federal, estatal y municipal) para financiar infraestructura básica (bienes públicos) en las comunidades de origen de los migrantes, con fondos de contraparte que igualan las contribuciones de las organizaciones de migrantes. Hay otros gobiernos o comunidades de migrantes que ya están poniendo en marcha o considerando variantes del Programa Tres por Uno: El Salvador, Filipinas, Perú, Colombia y Ecuador.

García Zamora (2007) sostiene que el Programa ha evolucionado, de una primera fase de “clubes” que financiaban tareas “superfluas” como reparaciones de iglesias, canchas de fútbol, parques, etc., a una segunda fase de procesos organizados tendientes a promover la cohesión comunitaria transnacional, con proyectos más ambiciosos de infraestructura básica, como los de agua, electricidad, alcantarillado, calles y caminos. En su tercera fase, las inversiones del Programa cubren la infraestructura social: escuelas, consultorios especializados, centros de computación, programas de becas en México y los Estados Unidos, proyectos ambientales y hogares de ancianos. En la actualidad, algunas de las federaciones de organizaciones de migrantes mejor organizadas, como las de Michoacán y Zacatecas, están intentado incursionar en las inversiones productivas con el objeto de generar ingreso y empleo en sus comunidades.

Cabe destacar que este Programa Tres por Uno ha planteado desafíos en términos de capacidad administrativa incluso en México, pues requiere la coordinación de cuatro agentes en tres niveles distintos del gobierno y de una organización civil en el exterior, para que los proyectos financiados en conjunto den frutos. En cuanto al contexto regulatorio, García Zamora (2007) sugiere evitar la sobreregulación y la exclusión de los migrantes que no están organizados formalmente en clubes y federaciones.

Otra crítica que ha recibido el Programa Tres por Uno es que no se centra en las comunidades más pobres. Son las propias organizaciones de migrantes las que eligen los proyectos y municipios. Esta situación perjudica a los municipios más pobres, pues la relación entre la migración y la pobreza no es lineal; por ende, los municipios más pobres suelen recibir menos fondos de contraparte o ninguno.

Por su naturaleza, este Programa es una política pública de nivel intermedio, y su diseño no está atado a consideraciones macroeconómicas. Sin embargo, en un contexto de estrategia macroeconómica de reducción de la pobreza, debe tomarse en cuenta el sesgo creado a partir del criterio de selección, a fin de que la distribución geográfica de los fondos públicos asignados sea equitativa. En este sentido, un programa de alcance macroeconómico que aspira a lograr la equidad geográfica e incluye las intervenciones de nivel intermedio con fondos de contraparte debe contemplar los siguientes pasos: i) destinar los fondos a los municipios más pobres; ii) poner un límite al ingreso máximo *per capita* de los municipios destinatarios del Programa Tres por Uno; y iii) tender a que los fondos de contraparte sean proporcionales a los niveles de pobreza del municipio.

migrantes. Sin embargo, los requisitos administrativos, fiscales y regulatorios son elevados, y podrían plantear dificultades a algunos PMA.

Uno de los objetivos primordiales de los PMA para su desarrollo es la creación de instituciones capaces y eficientes, que puedan aportar bienes públicos en cantidad suficiente y de la mayor calidad. Mientras tanto, los programas que combinan las remesas colectivas y los fondos de contraparte podrían acelerar la provisión de bienes públicos. La mayoría de los PMA tienen como máximas prioridades para su desarrollo la mejora de gran parte de la infraestructura existente y la puesta en marcha de nuevos proyectos de infraestructura, que permitan proveer más y mejores servicios, como los de agua potable, electricidad, comunicaciones y transporte.

Podría alegarse que, al alentar a los gobiernos de los PMA a aprovechar las contribuciones voluntarias de su diáspora para financiar los bienes públicos, se transfiere en cierta medida la responsabilidad de los gobiernos a los particulares. En teoría, los gobiernos imponen tributos a sus ciudadanos para financiar la provisión de bienes públicos. Sin embargo, sigue siendo un hecho que muchos gobiernos de los PMA no tienen la capacidad de proveer bienes públicos suficientes, en algunos casos parcialmente, y en otros en absoluto; esto significa que la población quedaría con algunas necesidades básicas sin satisfacer en un futuro próximo. En vista de las importantes necesidades de desarrollo de infraestructura en los PMA, en UNCTAD (2006), se argumentó que habría que tratar de aumentar la participación del sector privado en el suministro de esta infraestructura. Los programas que combinan las remesas colectivas y los fondos de contraparte podrían acelerar la provisión de bienes públicos.

---

*En vista de las importantes necesidades de desarrollo de infraestructura en los PMA, habría que tratar de aumentar la participación del sector privado en el suministro de esta infraestructura. Los programas que combinan las remesas colectivas y los fondos de contraparte podrían acelerar la provisión de bienes públicos.*

---

#### Recuadro 16. Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC – Modo 4

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), de la OMC, es un acuerdo de comercio multilateral y vinculante que trata, entre otros asuntos, del movimiento temporal de personas físicas para el suministro de servicios en el país de acogida (denominado Modo 4). La definición del Modo 4 es más restringida que la de migración, pues esta última también incluye el movimiento de las personas físicas que no prestan servicios. En cambio, el Modo 4 considera el suministro de servicios por un proveedor de un Miembro mediante la presencia de personas físicas de un Miembro en el territorio de cualquier otro Miembro.

El AGCS no define de manera estándar a qué se denomina movimiento “temporal”; así pues, las propuestas abarcan de tres meses a cinco años. Aunque hay diversas controversias —por ejemplo, en torno al alcance de los compromisos asumidos en el marco del Modo 4 del AGCS—, es importante que quienes formulan las políticas de los PMA consideren las posibles repercusiones del Modo 4 en las políticas, dado que la migración suele ser una estrategia de subsistencia de importancia crítica para parte de la población. La contribución del Modo 4 al desarrollo podría ser significativa, pues la mano de obra migrante mundial constituye un canal importante para transferir conocimientos, técnicas, ideas y tecnología.

La ronda actual de negociaciones sobre el comercio de servicios en el marco del AGCS se inició en enero de 2000. Los PMA han hecho varios pedidos relacionados con el Modo 4 que por el momento no han sido satisfechos; además, también han determinado que el acceso al mercado para el Modo 4, en las categorías de baja cualificación y cualificación media, es el elemento de negociación más importante para el grupo. Los PMA también han sugerido ampliar el alcance del Modo 4 y agilizar el proceso de verificación y de reconocimiento de competencias, capacidades y cualificaciones. Para estos países sería importante el suministro de servicios a través del Modo 4, con una circulación más amplia de la mano de obra que abarque todas las categorías de cualificación y la facilitación del reconocimiento de las cualificaciones.

No obstante, el grado en que se pueden mejorar los compromisos del Modo 4 para incorporar los pedidos de los PMA depende de los socios comerciales de estos países. En vista de la situación actual de las negociaciones en general y del empleo en muchos países desarrollados en particular, las posibilidades de adoptar un compromiso que incluya la mayoría de estos pedidos son muy escasas.

Para sortear esta dificultad, la Octava Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en 2011, adoptó una decisión por la que “*los miembros pueden otorgar un trato preferencial a los servicios y los proveedores de servicios de los países menos adelantados*” por 15 años<sup>1</sup>. Si bien esta decisión puede hacer surgir nuevas oportunidades para los proveedores de servicios de los PMA, incluido el Modo 4, la puesta en práctica depende más que nada de la voluntad de otros Miembros de otorgar un tratamiento preferencial a los PMA. El reto que aún persiste es el de garantizar realmente las oportunidades de acceso preferencial al mercado para los proveedores de servicios de todos los PMA, y lograr que estas oportunidades sean predecibles, sostenibles y de carácter general.

<sup>1</sup> “Trato preferencial a los servicios y los proveedores de servicios de los países menos adelantados”, Organización Mundial del Comercio, Octava Conferencia Ministerial, 15 al 17 de diciembre de 2011, Ginebra.

## D. Utilización de los conocimientos de la diáspora para crear capacidades productivas en los PMA: una medida de apoyo internacional

*En el año 2000, más de 1,3 millones de nacionales de los PMA muy cualificados vivían y trabajaban en el extranjero. Las estimaciones actuales indican que esta cifra asciende a más de 2 millones.*

*El reto.* Los PMA tienen abundante mano de obra poco cualificada, y son escasos los profesionales muy cualificados. La relación de trabajadores muy cualificados a poco cualificados en los PMA, de 1:42, es sumamente baja, en comparación con la relación de 1:16 de otros países en desarrollo y de 1:4 de las economías desarrolladas. En consecuencia, los PMA se ven muy limitados por la falta de personal cualificado, en especial en las áreas de la ciencia, la ingeniería, la investigación médica, la educación, los servicios de atención de la salud, la agricultura, la contabilidad, la administración y otras afines. El problema se ha visto intensificado por el éxodo intelectual que conlleva la emigración de profesionales muy cualificados de esos países. Como se señala en este Informe, el éxodo intelectual afecta a los PMA de manera desproporcionada. La información presentada en el capítulo 4 sugiere lo siguiente:

*Los efectos perjudiciales de los altos niveles de éxodo intelectual sobre los PMA tienen más peso que los beneficios potenciales de las remesas.*

- En el año 2000, más de 1,3 millones de nacionales de los PMA muy cualificados vivían y trabajaban en el extranjero. Las estimaciones actuales indican que esta cifra asciende a más de 2 millones.
- Hay 6 PMA que tienen más nacionales muy cualificados viviendo en el extranjero que en el país. Otros 24 PMA tienen más de un quinto de sus trabajadores muy cualificados en la diáspora.
- La tasa de éxodo intelectual en los PMA es del 18,4%, muy superior a la de otros países en desarrollo (10%) y a la de los países desarrollados (4,1%).
- Los efectos perjudiciales de los altos niveles de éxodo intelectual sobre los PMA tienen más peso que los beneficios potenciales de las remesas.
- Los sectores más afectados por el éxodo intelectual son, entre otros, los de la salud, la educación y la actividad científica, tecnológica y de innovación. Estos sectores requieren conocimientos y técnicas de importancia medular para la base tecnológica y de conocimientos de un país. Las limitaciones en estos conocimientos y técnicas suelen repercutir en forma de efecto dominó en el resto de la economía.
- El éxodo intelectual se está convirtiendo en un tema de gran preocupación para los PMA, dado que estos países enfrentan ahora el desafío doble de promover la transformación estructural a través de la industrialización y, al mismo tiempo, adoptar tecnologías y procesos de producción sostenibles que, además, no perjudiquen el medio ambiente.

*Los sectores más afectados por el éxodo intelectual son, entre otros, los de la salud, la educación y la actividad científica, tecnológica y de innovación.*

*En los últimos cuarenta años se han puesto en marcha diversas iniciativas tendientes a facilitar la transferencia y el intercambio de conocimientos entre la diáspora y los países de origen.*

- Las inversiones necesarias para recuperar los recursos humanos que estos países han perdido debido al éxodo intelectual tienen un costo de oportunidad muy alto. Paradójicamente, estas acciones suelen intensificar el éxodo intelectual. Las economías de los PMA suelen tener muy escasos recursos en términos de capital (físico, financiero y humano), de conocimientos y de capacidades tecnológicas; por eso, carecen de medios para compensar la pérdida de los recursos humanos acumulando otro tipo de conocimientos.

*Iniciativas hasta la fecha.* Los efectos perjudiciales del éxodo intelectual para la economía del país de origen, en particular cuando se trata de economías pobres con escasa dotación de profesionales muy cualificados, se encuentran ampliamente reconocidos. En los últimos cuarenta años se han puesto en marcha diversas iniciativas, tanto en el plano multilateral como en los países de acogida, tendientes a facilitar la transferencia y el intercambio de conocimientos

entre la diáspora y los países de origen. Algunos ejemplos son el Programa de Transferencia de Conocimientos por Intermedio de Profesionales Expatriados (TOKTEN) del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD); y los programas de Migración para el Desarrollo de África y de Retorno Temporal de Ciudadanos Cualificados de la Organización Internacional para las Migraciones. Sin embargo, como se ha explicado en este *Informe*, estos programas han tenido un escaso efecto debido a la insuficiencia de los recursos y a la falta de una coordinación eficaz. Muchas de las iniciativas bilaterales —por ejemplo, los programas de “codesarrollo” adoptados por algunos países europeos— están destinadas a los miembros de la diáspora, a quienes se alienta a regresar en forma permanente a su país de origen o a invertir en él. A menudo, se les da asistencia financiera para que puedan crear una empresa en un área de su elección. Se ha observado que, en la mayoría de los casos, estos proyectos de inversión se realizan en sectores tradicionales, o son de pequeña escala. Además, las personas que retornan al país y reciben asistencia a través de estas iniciativas suelen ser personas poco cualificadas. En consecuencia, aunque estos programas son útiles para ayudar a los miembros de la diáspora que desean regresar a su país o invertir en él, no han logrado revertir los procesos del éxodo intelectual mediante la transferencia de conocimientos y técnicas al país de origen.

Las iniciativas multilaterales existentes se destinan a los países en desarrollo en general, no a los PMA en particular. En vista de la situación especial de estos últimos —que obedece en gran medida a la debilidad estructural de su economía—, y conforme a los principios de las medidas de apoyo internacional a los PMA, en este *Informe* se propone introducir un nuevo programa de apoyo internacional destinado a contrarrestar el efecto desfavorable del éxodo intelectual. Esta nueva medida o programa tendría principalmente dos objetivos: a) permitir a los países de origen beneficiarse del conocimiento y la experiencia acumulados por la diáspora, que se podrían canalizar a través de las redes de conocimientos de la diáspora; y b) facilitar a las diásporas el acceso a una parte del capital necesario para crear proyectos de inversión en actividades productivas basadas en el conocimiento.

**El programa.** El programa que se propone, denominado “Inversión en la Transferencia de Conocimientos de la Diáspora”, es un instrumento financiero de apoyo al conocimiento y el aprendizaje destinado a las diásporas. Los operadores podrían ser los bancos de desarrollo regionales —concretamente, el Banco Africano de Desarrollo, el Banco Asiático de Desarrollo y el Banco Interamericano de Desarrollo—, en estrecha colaboración con los bancos de desarrollo nacionales o una ventana especial de apoyo a la diáspora del banco central de los países de origen. El fundamento para encomendar a los bancos de desarrollo regionales la gestión de las iniciativas de inversión destinadas a los PMA se analiza en UNCTAD (2011a: 114-117). Algunas de las ventajas de esta propuesta son: el historial probado de los bancos regionales de desarrollo en el control y la vigilancia de los proyectos de inversión nacional; el hecho de que trabajan en estrecha colaboración con los gobiernos de los países de origen, por lo que podrían ayudar a los inversores de la diáspora a alinear los proyectos con las prioridades del desarrollo nacional; la credibilidad establecida de los bancos regionales de desarrollo, que inspiraría confianza a la diáspora; y el hecho de que los bancos regionales ya participan en la financiación de proyectos de inversión regionales basados en el conocimiento que podrían beneficiarse de los vínculos con las redes de conocimientos de la diáspora. Es esencial que en este programa participen las asociaciones de la diáspora en el país de origen y el departamento de gobierno responsable de la participación de la diáspora. Este departamento también podría contribuir a controlar si las propuestas de proyectos de inversión se ajustan a los objetivos de desarrollo nacional vigentes, y si las propuestas de inversiones de la diáspora a través de este programa son compatibles con las actividades que enriquecen las capacidades productivas y de innovación de los países de origen. Por esta razón, los destinatarios de este

---

*Estos programas no han logrado revertir los procesos del éxodo intelectual mediante la transferencia de conocimientos y técnicas al país de origen.*

---



---

*En este Informe se propone introducir un nuevo programa de apoyo internacional destinado a contrarrestar el efecto desfavorable del éxodo intelectual.*

---



---

*Los destinatarios de este programa son los miembros de la diáspora que tienen el conocimiento y las técnicas necesarios para ampliar la base de conocimientos, innovación y producción del país de origen*

---

programa no son todos los miembros de la diáspora, sino solo los que tienen el conocimiento y las técnicas necesarios para ampliar la base de conocimientos, innovación y producción del país de origen.

En consecuencia, se podrán sumar a este programa los miembros de la diáspora que:

- a) Tienen experiencia en un campo específico con un alto contenido de conocimientos propicio para el desarrollo empresarial y podrían contribuir a fortalecer las capacidades productivas;
- b) Están dispuestos a invertir en este campo en el país de origen y a intercambiar conocimientos.

---

*Lo que se propone es una especie de iniciativa de capital de explotación para la diáspora, tendiente a ayudar a motivar e inducir a los miembros de la diáspora muy cualificados a involucrarse en el desarrollo de su país de origen.*

---

Las inversiones en las actividades productivas, en general, y en la creación de capacidad de conocimientos e innovación, en particular, suelen conllevar riesgos. El programa propuesto está concebido para reducir los riesgos facilitando a los miembros de la diáspora que cumplen las mencionadas condiciones el acceso a una cierta parte (por ejemplo, la mitad) del capital requerido para poner en marcha la inversión. La financiación se ofrecería a tipos de interés preferenciales. Por ello, lo que se propone no es un sistema de subvenciones sino una especie de iniciativa de capital de riesgo para la diáspora, tendiente a ayudar a motivar e inducir a los miembros de la diáspora muy cualificados a colaborar con el desarrollo de su país de origen. Las redes de conocimientos de la diáspora, como también las asociaciones empresariales y las redes académicas, serían importantes programas de búsqueda para movilizar a las diásporas.

---

*El programa alentaría la inversión en las industrias de nivel tecnológico medio a alto.*

---

En principio, este programa alentaría la inversión en las industrias de nivel tecnológico medio a alto (por ejemplo, maquinaria, tecnologías de la información y las comunicaciones, biotecnología, instrumentos de precisión), y en las actividades con gran densidad de mano de obra cualificada (por ejemplo, ingeniería, consultoría, *software*). En la actualidad, estos son los tipos de actividades basadas en el conocimiento que menos se destacan o incluso no existen en los PMA. En consecuencia, el programa ayudaría a lograr que las propuestas de proyectos de inversión fueran innovadoras, en el sentido de que contribuirían a la creación de actividades nuevas o poco desarrolladas en los países de origen, aunque no sean nuevas en el resto del mundo.

Para fortalecer el intercambio de conocimientos en los proyectos de inversión iniciados mediante el programa, y para hacer llegar los beneficios a los agentes locales a través de vínculos comerciales, debería alentarse la formación de empresas conjuntas con firmas locales. De esta forma, el programa serviría también como catalizador para la difusión y el intercambio de conocimientos. Por su parte, los asociados dentro del país aportarían su conocimiento de las condiciones del medio empresarial local y sus contactos con las empresas del país.

---

*Para poner en marcha este programa, y obtener los fondos suficientes, quizá se necesiten múltiples fuentes de financiación.*

---

**Financiación.** Para poner en marcha este programa, y obtener los fondos suficientes, quizás se necesiten múltiples fuentes de financiación. Como se ha señalado en este *Informe*, en su mayoría, los emigrantes cualificados de los PMA viven en los países desarrollados. Los fondos necesarios para poner en marcha el programa se podrían obtener de los países desarrollados y otros países que estuvieran en condiciones de hacer ese aporte, como también de las instituciones financieras internacionales y regionales. Para detallar el funcionamiento de este programa se requeriría más trabajo y un estudio de factibilidad completo, que incluyera la escala de financiación necesaria, la forma en que los fondos se pondrían al alcance de los miembros potenciales cualificados de la diáspora, la manera en que se evaluarían los proyectos financiados, quién seleccionaría los proyectos de inversión y con qué criterios, etc. Del contenido de este *Informe* queda en claro que se necesita un programa

especial para motivar a los miembros cualificados de la diáspora de los PMA a ayudar a construir la base de conocimientos y a crear capacidad de innovación en los países de origen.

*El papel de los países de origen.* Los países de origen deben proveer un entorno de apoyo propicio para la difusión del conocimiento y para las inversiones en innovación, en distintos niveles. En el nivel macroeconómico, los países de origen deben definir claramente las prioridades de desarrollo nacional, fortalecer la capacidad del estado de formular y aplicar políticas, y desarrollar la infraestructura esencial, que abarque una capacidad adecuada de oferta energética (UNCTAD, 2009: 57-90).

En el nivel intermedio se podría crear una serie de instrumentos de política industrial para favorecer la innovación, la actualización tecnológica y la difusión de conocimientos en el ámbito productivo. Por ejemplo, podría otorgarse un tratamiento preferencial a través de incentivos o de un apoyo específico: diversos incentivos fiscales y de inversión; herramientas de política comercial (barreras arancelarias y no arancelarias); subsidios, subvenciones o préstamos; o incentivos fiscales y de inversión. Aun en ausencia de una política industrial articulada formalmente, los gobiernos de los países de origen podrían adoptar algunos de estos instrumentos. También en el nivel intermedio, podrían participar en el programa diversos agentes económicos, como cámaras nacionales de comercio, asociaciones de empresas de un determinado sector y los ministerios pertinentes (por ejemplo, de industria o tecnología).

En el nivel microeconómico, los gobiernos y los organismos de los países de origen podrían adoptar algunas de las siguientes medidas e instrumentos:

- Identificar posibles asociados comerciales locales para proyectos de inversión que surjan de la diáspora, y alentar a ambas partes a formar empresas conjuntas o a crear otro tipo de asociaciones;
- Desarrollar otros elementos del sistema de innovación nacional (como centros de investigación, laboratorios, escuelas técnicas) que podrían crear vínculos con los proyectos de inversión de la diáspora;
- Crear marcos legales y parques industriales con infraestructura física, de negocios y de conocimientos propicias, con incubadoras de empresas, si fuera posible;
- Promover conferencias que faciliten la interacción entre los miembros de la diáspora y las empresas del país;
- Facilitar las condiciones de traslado de los miembros de la diáspora del país de origen al de acogida y viceversa;
- Crear canales de comunicación entre los miembros de la diáspora (entre ellos, los potenciales emprendedores) y el gobierno nacional.

## E. Conclusiones y principales recomendaciones de política

### 1. ESTRATEGIAS GENERALES CON RELACIÓN A LAS DIÁSPORAS

- Los PMA que tienen una masa crítica de migrantes deben fortalecer su marco de políticas para aprovechar mejor el impacto de las remesas en el desarrollo, y lograr la colaboración de las diásporas como agentes de desarrollo y transformación estructural. Al hacerlo, es importante tener

---

*Los países de origen deben proveer un entorno de apoyo propicio para la difusión del conocimiento y para las inversiones en innovación.*

---



---

*Los países de origen pueden identificar posibles asociados comerciales en el país y desarrollar otros elementos del sistema de innovación nacional.*

---



---

*Los PMA que tienen una masa crítica de migrantes deben fortalecer su marco de políticas para aprovechar mejor el impacto de las remesas en el desarrollo, y lograr la colaboración de las diásporas como agentes de desarrollo y transformación estructural.*

---

presente que las políticas en materia de migración, remesas y participación de las diásporas no deben formularse aisladamente, sino como parte integrante de las estrategias nacionales de desarrollo.

---

*Crear una relación de confianza entre la diáspora y el gobierno del país de origen es esencial para sostener la participación y las contribuciones de las diásporas.*

---

- La responsabilidad de formular y aplicar el marco de política para la diáspora en los países de origen debe recaer sobre los niveles más altos del gobierno; idealmente, el nivel ministerial. Asimismo, las políticas y las medidas destinadas específicamente a fomentar la participación de la diáspora varían según los países, pero todas ellas deben estar orientadas a la creación de un entorno propicio para aprovechar al máximo la contribución de las diásporas al desarrollo de las capacidades productivas.
- Crear una relación de confianza entre la diáspora y el gobierno del país de origen es esencial para sostener la participación y las contribuciones de las diásporas. Si bien es cierto que los miembros de la diáspora no están motivados exclusivamente por intereses comerciales, su participación no surtirá efecto si solo se espera que contribuyan sin recibir nada a cambio. Las políticas relativas a las diásporas deben tener en cuenta este factor crucial.

## 2. UTILIZACIÓN DE LAS REMESAS PARA CREAR CAPACIDADES PRODUCTIVAS

---

*Es esencial que los PMA hagan más atractivos los canales formales para enviar remesas.*

---

- Es esencial que los PMA hagan más atractivos los canales formales para enviar remesas mediante políticas específicas, incentivos y mejoras institucionales destinadas a reducir el costo de los envíos de remesas a través de los prestadores de servicios de remesas formales. Si se abre a la competencia el mercado de remesas, se ayudaría a reducir en forma significativa su costo. Las que siguen son algunas iniciativas posibles de políticas en el área:

---

*Los gobiernos podrían promover el impacto de las remesas en el desarrollo concediendo mayores incentivos a los migrantes.*

---

- » Extender directamente la gama de agentes financieros participantes, especialmente en las zonas rurales, cambiando los reglamentos para facilitar la participación, en particular, de instituciones de microfinanciación, cooperativas de ahorro y crédito, cooperativas de préstamos y oficinas de correos;
- » Promover las asociaciones entre los bancos, las instituciones de microfinanciación y otros intermediarios financieros;
- » Intensificar la participación de las oficinas de correos mejorando su conexión de Internet, aumentando su capacidad técnica y sus recursos en efectivo, y promoviendo una selección más amplia de productos de ahorro;
- » Mejorar la infraestructura de telecomunicaciones;
- » Armonizar los reglamentos bancarios y de las telecomunicaciones para que los bancos puedan participar en las remesas móviles;
- » Desalentar los acuerdos de exclusividad entre los participantes en el mercado, especialmente los bancos y las organizaciones de transferencia de fondos;
- » Cuando sea necesario, intensificar la competencia de mercado permitiendo que un proveedor de servicios de remesas del sector público funcione en competencia con los proveedores del sector privado.

- Dado que, tal como se ha mostrado en este *Informe*, África tiene las remesas de costo más elevado, debería analizarse la posibilidad de reducir la tasa a

través de iniciativas regionales, por ejemplo, con la participación del Banco Africano de Desarrollo.

- A nivel microeconómico, los gobiernos podrían promover el impacto de las remesas en el desarrollo concediendo mayores incentivos a los migrantes. Por ejemplo, permitiendo que los migrantes abrieran cuentas corrientes en divisas en el país de origen; autorizando la utilización opcional de los depósitos en divisas como avales para obtener préstamos en condiciones preferentes; concediendo incentivos a los migrantes para que regresaran al país de origen cuando se jubilen, mediante la firma de tratados contra la doble imposición con los principales países de acogida en los que trabajan la mayoría de los migrantes; creando cuentas de educación y vivienda en el país de origen para los migrantes y sus familias; y fijando una tasa de rentabilidad más alta para esos depósitos que para las cuentas de ahorro normales. Estas últimas medidas servirían de incentivo para dedicar más remesas al ahorro, con objetivos que alienten el uso productivo de las remesas. Las autoridades competentes deberían decidir sobre la combinación apropiada de medidas.
- Cuando proceda, los gobiernos de los países de origen deberán explorar la opción de utilizar los bonos de la diáspora para movilizar financiación externa adicional destinada a proyectos de desarrollo con el potencial de generar beneficios sociales importantes (por ejemplo, proyectos de desarrollo de infraestructura o de facilitación del comercio).
- Si se presta atención a los riesgos del endeudamiento excesivo, los flujos futuros de remesas pueden utilizarse como respaldo a los fines de la titulización o sindicación de préstamos a largo plazo, gracias a su relativa estabilidad en comparación con otros flujos de ingresos. Además, el fortalecimiento institucional y regulatorio requerido para el proceso de titulización podría convertirse en una piedra angular sobre la que asentar o mejorar la solvencia internacional del país receptor.
- Con la asistencia de la comunidad internacional, los PMA podrían consolidar la provisión de bienes públicos combinando las remesas colectivas y los fondos de contraparte.

---

*Los gobiernos de los países de origen deberán explorar la opción de utilizar los bonos de la diáspora para movilizar financiación externa adicional destinada a proyectos de desarrollo.*

---



---

*Los PMA podrían consolidar la provisión de bienes públicos combinando las remesas colectivas y los fondos de contraparte.*

---

### 3. UTILIZACIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS DE LA DIÁSPORA PARA CREAR CAPACIDADES PRODUCTIVAS

- Los países de origen deben evaluar el potencial de mercado del llamado “comercio nostálgico”. Los PMA podrían adoptar medidas para mantener la competitividad de los productores de artículos del comercio nostálgico mejorando el nivel de sus productos y procesos, y alistar a miembros de la diáspora para que contribuyan a la gestión de marca y la comercialización en el país de acogida. La educación y la formación de los productores es fundamental si se quiere que sean competitivos en los mercados extranjeros.
- Mejorar el ingreso, las condiciones de trabajo y las perspectivas laborales en algunos sectores clave, en especial en los sistemas nacionales de salud y educación, las universidades y los centros de investigación, por ejemplo, con la asistencia de los donantes, para reducir la intensidad del éxodo intelectual.
- Reforzar la coordinación entre las distintas partes interesadas que colaboran con las actividades y los programas destinados a la diáspora: los gobiernos de los países de origen y de acogida, las asociaciones de la diáspora, ONG, organizaciones internacionales, fundaciones privadas, etc.

---

*Reforzar la coordinación entre las distintas partes interesadas que colaboran con las actividades y los programas destinados a la diáspora.*

---

---

*Los gobiernos de los países de origen podrían ayudar a las diásporas a crear redes de conocimientos y aprovechar los recursos.*

---



---

*La comunidad internacional podría considerar la creación de una medida de apoyo internacional a fin de utilizar los conocimientos de la diáspora para crear capacidades productivas en los PMA.*

---

- Promover un marco de política industrial que acentúe el papel de las redes de conocimientos de la diáspora y aproveche su potencial de reforzar los procesos de aprendizaje, transferencia de tecnología y transformación estructural en la economía de los PMA.
- Entre las políticas y los incentivos que los gobiernos de los países de origen podrían establecer para atraer a las diásporas y facilitar la transferencia de conocimientos y técnicas, cabe mencionar:
  - » Crear y supervisar una base de datos confiable de la diáspora, que incluya conocimientos y perfil profesional, ingresos, aspiraciones y expectativas con respecto a la transferencia de conocimientos al país de origen, inversiones, redes empresariales y características del regreso (temporal o permanente);
  - » Dar ayuda a la diáspora para crear redes de conocimientos y aprovechar los recursos (por ejemplo, a través de organizaciones de coordinación general o actividades conjuntas con otras partes interesadas) de los países de acogida para crear capacidad productiva en los países de origen;
  - » Involucrar a la diáspora desde el principio en la planificación y la elaboración de estrategias y programas de desarrollo nacional, para propiciar la convergencia de las prioridades gubernamentales y de la diáspora;
  - » Promover la IED de la diáspora a través de muestras itinerantes o estrategias de promoción de inversiones dirigidas a ellas;
  - » Facilitar la asimilación de quienes han retornado y las inversiones de la diáspora a través de servicios de extensión agrícola e industrial; de incentivos para fomentar el desarrollo empresarial; y de políticas e instrumentos de promoción de las inversiones diseñados especialmente para el asesoramiento técnico y la financiación de la diáspora.
- La comunidad internacional podría considerar la creación de una medida de apoyo internacional a fin de utilizar los conocimientos de la diáspora para crear capacidades productivas en los PMA, a través del programa de Inversión en la Transferencia de Conocimientos de la Diáspora propuesto.

---

## Notas

---

1 La creación del Observatorio de Remesas de los Migrantes en Benin es una de las recomendaciones de la Declaración adoptada en la Conferencia Ministerial de los Países Menos Adelantados sobre las Remesas de Migrantes, celebrada en Cotonú, del 9 al 10 de febrero de 2006.

2 Véase Banco Mundial (2011a).

3 “Las redes de búsqueda nos permiten encontrar y colaborar con quienes ya sabemos que están aprendiendo lo que necesitamos saber” (Kuznetov y Sabel, 2006, pág. 1).

4 Véase UNCTAD (2007) y el análisis de Haussman y Rodrik (2003).

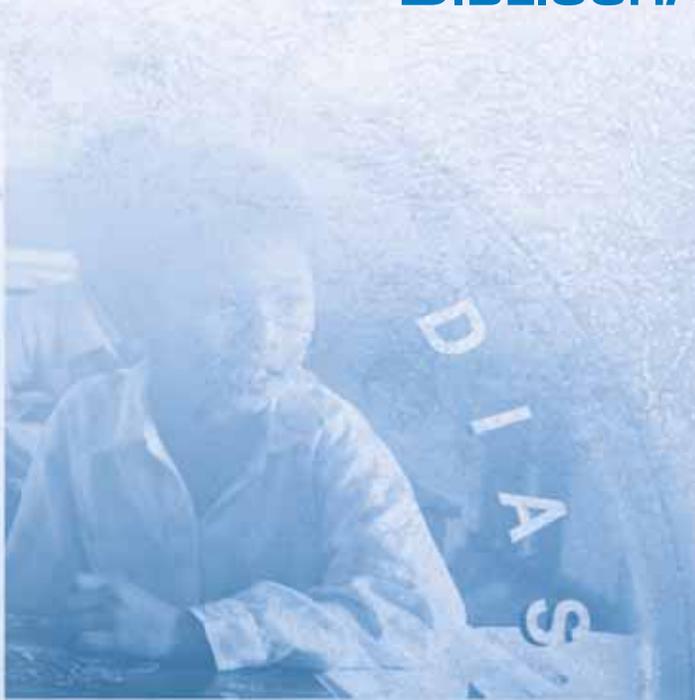
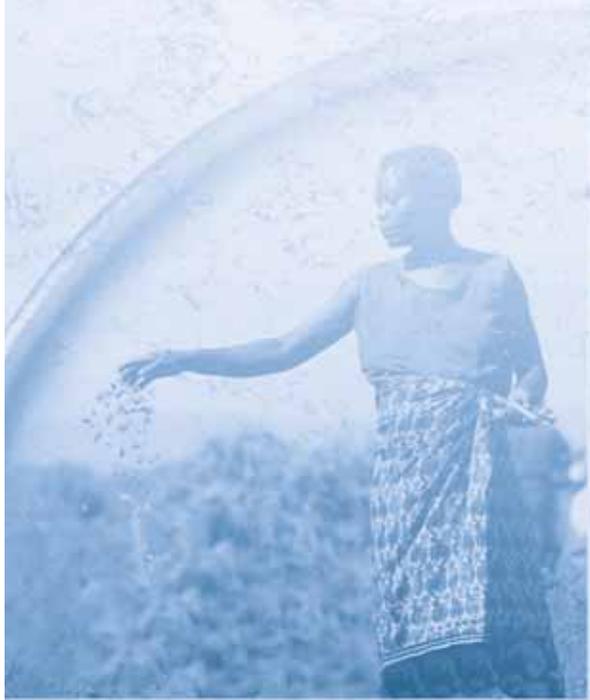
5 Las redes de conocimientos de la diáspora tienen múltiples objetivos: 1) divulgar conocimientos; a través de las Redes de Autodescubrimiento, 2) crear una infraestructura de comunicación alternativa para las comunicaciones, mediante sitios web, blogs, informes, trabajos, etc.; y 3) atraer más atención de los medios de la que pueden convocar las entidades individuales y, por lo tanto, más financiación.

6 Es posible que las actividades de la diáspora no siempre tengan efectos positivos. Por definición, son elitistas, exclusivas y no transparentes; a menudo no responden a nadie y pueden sufrir disputas internas (Meyer y Wattiaux, 2006). Como afirma Kapur (2001), las redes de conocimientos de la diáspora también pueden trasladar al país de origen tendencias y modas pasajeras, o tecnologías inapropiadas.

- 7 Desde la década de 2000, 27 PMA han experimentado algún grado de desindustrialización, que se refleja en la caída de la proporción del valor añadido en el sector de manufacturas (UNCTAD, 2010a).
- 8 En efecto, en los últimos años, varios estudiosos de la política industrial han analizado y calificado positivamente el comportamiento y el impacto de las redes de conocimientos de la diáspora (Saxenian, 2006; Kuznetsov y Sabel, 2006; Lamoureaux y otros, 2003; Kuznetsov y Torres, 2006; Kuznetsov, 2008; Iskander y Lowe, 2011).
- 9 El interés en la política industrial de los países en desarrollo resurgió luego de la decepción por el desempeño económico previsto por el Consenso de Washington. (Altenburg y otros, 2008; Altenburg, 2011; Hausmann y Rodrik, 2003; Rosendahl 2010; Wade 2010).
- 10 Véase el cuadro 8 del capítulo 3, donde se tratan “los problemas normativos que enfrentan los proveedores de servicios de remesas (PSR) en los PMA”.



# BIBLIOGRAFÍA



D  
I  
A  
S  
P  
O  
R  
A

- Abdih Y, Chami R, Dagher J and Montiel P (2012). Remittances and institutions: Are remittances a curse? *World Development*. 40(4): 657–666.
- Acosta P, Calderón C, Fajnzylber P and Lopez H (2008). What is the impact of international remittances on poverty and inequality in Latin America? *World Development*. 36(1): 89–114.
- Acosta P, Fajnzylber P and Lopez JH (2007). The impact of remittances on poverty and human capital: Evidence from Latin American household surveys. In: Özden Ç and Schiff M, eds. *International Migration, Economic Development and Policy*. World Bank and Palgrave Macmillan: 59–98. Washington (DC) and London.
- Acosta P, Lartey E and Mandelman F (2009). Remittances and the Dutch disease. *Journal of International Economics*. 79(1): 102–116.
- Adams R (2011). Evaluating the economic impact of international remittances on developing countries using household surveys: A literature review. *Journal of Development Studies*. 47(6): 809–828.
- Adams R and Page J (2005). Do international migration and remittances reduce poverty in developing countries? *World Development*. 33(10): 1645–1669.
- Adepoju A, ed. (2009). *International Migration within, to and from Africa in a Globalised World*. Sub-Saharan Publishers. Accra.
- Adredo D (2000). Human capital from Africa: An assessment of brain drain from Ethiopia. In: Tapsoba S et al., eds. *Brain Drain and Capacity Building in Africa*. United Nations Economic Commission for Africa, International Development Research Centre and International Organization for Migration: 122–147. Addis Ababa, Ottawa and Geneva.
- AFREXIMBANK (2005). Annual Report 2005. African Export-Import Bank. Cairo.
- African Union (2006). Draft African common position on migration and development. Report of Experts' Meeting on Migration and Development, Algiers, 3-5 April. Available at: <http://www.africa-union.org/root/au/Conferences/Past/2006/April/SA/Apr5/Draft%20AFRICAN%20COMMON%20POSITION%20ON%20MIGRATION%20AND%20DEVELOPMENT%20-final-5%20April2006.pdf>.
- African Union Commission (2004). Draft Strategic Framework for a Policy on Migration in Africa. Experts Group Meeting on Policy Framework on Migration in Africa; Addis Ababa 29–30 March, Social Affairs Department, African Union Commission.
- Aggarwal R, Demircuc-Kunt A and Martinez Peria MS (2006). Do workers' remittances promote financial development? Policy Research Working Paper Series, No. 3957. World Bank. Washington (DC).
- Agrawal A, Kapur D and McHale J (2008). How do spatial and social proximity influence knowledge flows? Evidence from patent data. *Journal of Urban Economics*. 64(2): 258–269.
- Agrawal A, Kapur D, McHale J and Oettl A (2011). Brain drain or brain bank? The impact of skilled emigration on poor-country innovation. *Journal of Urban Economics*. 69(1): 43–55.
- Agunias DR and Newland K (2012). Developing a Road Map for Engaging Diasporas in Development: A Handbook for Policymakers and Practitioners in Home and Host Countries. International Organization for Migration and Migration Policy Institute. Geneva and Washington (DC).
- Altenburg T (2011). Industrial policy in developing countries: Overview and lessons from seven country cases. DIE Discussion Paper 4/2011. Deutsches Institut für Entwicklungspolitik. Bonn.
- Altenburg T, Rosendahl C, Stamm A and Drachenfels C (2008). Industrial policy: A key element of the social and ecological market economy. In Küsel C, Maenner U and Meissner R, eds. *The social and ecological market economy: A model for Asian development?* Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit. Eschborn.
- Amuedo-Dorantes C, Georges A and Pozo S (2010). Migration, remittances, and children's schooling in Haiti. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*. 630(1): 224–244.
- Amuedo-Dorantes C and Pozo S (2004). Workers' remittances and the real exchange rate: A paradox of gifts. *World Development*. 32(8): 1407–1417.
- Amuedo-Dorantes C and Pozo S (2010). Accounting for remittance and migration effects on children's schooling. *World Development*. 38(12): 1747–1759.
- Ancien D, Boyle M and Kitchin R (2009a). *The Scottish Diaspora and Diaspora Strategy: Insights and Lessons from Ireland*. Scottish Government Social Research. Edinburgh.
- Ancien D, Boyle M and Kitchin R (2009b). Exploring diaspora strategies: An international comparison. National Institute for Regional Spatial Analyses. NUI Maynooth. June.
- Ancien D, Boyle M and Kitchin R (2009c). Exploring diaspora strategies: Lessons for Ireland. National Institute for Regional Spatial Analyses. NUI Maynooth. June.
- ANSD (2011). *Situation économique et sociale du Sénégal en 2010*. Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie. Dakar.
- Anyanwu JC and Erhijakpor AEO (2010). Do international remittances affect poverty in Africa? *African Development Review*. 22(1): 51–91.
- Anzoategui D, Demircuc-Kunt A and Peria MSM (2011). Remittances and financial inclusion: Evidence from El Salvador. Policy Research Working Paper Series, No. 5839. World Bank. Washington (DC).
- Barré R, Hernandez V, Meyer J-B and Vinck D (2003). *Diasporas Scientifiques/Scientific Disaporas*. IRD Editions. Paris.
- Beine M, Docquier F and Rapoport H (2001). Brain drain and economic growth: Theory and evidence. *Journal of Development Economics*. 64(2): 275–289.

- Beine M, Docquier F and Rapoport H (2008). Brain drain and human capital formation in developing countries: Winners and losers. *Economic Journal*. 118(528): 631–652.
- Berry RA and Soligo R (1969). Some welfare aspects of international migration. *Journal of Political Economy*. 77(5): 778–94.
- Bhagwati J and Hamada K (1974). The brain drain, international integration of markets for professionals and unemployment: A theoretical analysis. *Journal of Development Economics*. 1(1-2): 19–42.
- Bhagwati J and Hanson GH, eds. (2009). *Skilled Immigration Today: Prospects, Problems, and Policies*. Oxford University Press. Oxford and New York.
- Bhargava A and Docquier F (2008). HIV pandemic, medical brain drain, and economic development in Sub-Saharan Africa. *World Bank Economic Review*. 22(2): 345–366.
- Bhargava A, Docquier F and Moullan Y (2011). Modeling the effects of physician emigration on human development. *Economics and Human Biology*. 9(2): 172–183.
- Bluhm R and Szirmai A (2012). Institutions and long-run growth performance: An analytical literature review of the institutional determinants of economic growth. UNU-MERIT Working Paper, No. 2012-033. United Nations University - Maastricht Economic and Social Research Institute on Innovation and Technology. Maastricht.
- Bollard A, McKenzie D, Morten M and Rapoport H (2011). Remittances and the brain drain revisited: The microdata show that more educated migrants remit more. *World Bank Economic Review*. 25(1): 132–156.
- Brinkerhoff J (2006). Diasporas, skills transfer, and remittances: Evolving perceptions and potential. In: Wescott C and Brinkerhoff J, eds. *Converting Migration Drains Into Gains: Harnessing the Resources of Overseas Professionals*. Asian Development Bank. Manila.
- Brown RPC (1997). Estimating remittance functions for Pacific Island migrants. *World Development*. 25(4): 613–626.
- Brown RPC and Jimenez E (2007). Estimating the net effects of migration and remittances on poverty and inequality: comparison of Fiji and Tonga. WIDER Research Paper, No. 2007/23. United Nations University - World Institute for Development Economic Research. Helsinki.
- Buencamino L and Gorbunov S (2002). Informal money transfer systems: opportunities and challenges for development finance. DESA Discussion Paper no.26 (ST/ESA/2002/DP/26). United Nations Department for Economic and Social Affairs. New York.
- Bugamelli M and Paternò F (2008). Output growth volatility and remittances. Working Papers (Temi di discussione), No. 673. Bank of Italy. Rome.
- Bugamelli M and Paternò F (2009). Do workers' remittances reduce the probability of current account reversals? *World Development*. 37(12): 1821–1838.
- Calli M (2010). Restricting migration: a bad (development) idea. Policy Brief. Overseas Development Institute (ODI). May. London.
- Cassarino J-P (2004). Theorizing return migration: A revisited conceptual approach to return migration. EUI Working Paper, No. RSCAS No. 2004/02. European University Institute. Florence.
- Catrinescu N, Leon-Ledesma M, Piracha M and Quillin B (2009). Remittances, institutions, and economic growth. *World Development*. 37(1): 81–92.
- CGAP (2010). Financial Access 2010: The State of Financial Inclusion Through the Crisis. Consultative Group to Assist the Poor. Washington (DC).
- CGAP (2012). Landscape study on international remittances through mobile money. Consultative Group to Assist the Poor. Washington (DC).
- Chami R et al. (2008). *Macroeconomic Consequences of Remittances*. International Monetary Fund. Washington (DC)
- Chami R, Fullenkamp C and Jahjah S (2005). Are immigrant remittance flows a source of capital for development? *IMF Staff Papers*. 52(1): 55–81.
- Chami R, Hakura D and Montiel P (2010). Do worker remittances reduce output volatility in developing countries? Department of Economics Working Paper, No. 2010-19. Williams College Center for Development Economics. Williamstown (MA).
- Chaparro F, Jaramillo H and Quintero V (2004). Aprovechamiento de la Daispora e Insercion de Colombia en Redes Globales de Conocimiento: El Caso de la Red Caldas. World Bank and Universidad del Rosario. Washington (DC) and Bogota.
- Chenery HB and Bruno M (1962). Development alternatives in an open economy: The case of Israel. *Economic Journal*. 72(285): 79–103.
- Clemens MA, Montenegro CE and Pritchett L (2008). The place premium: Wage differences for identical workers across the US border. Policy Research Working Paper Series, No. 4671. World Bank. Washington (DC).
- Clemens MA and Pettersson G (2008). New data on African health professionals abroad. *Human Resources for Health*. 6(1): 1.
- Combes P-P, Lafourcade M and Mayer T (2005). The trade-creating effects of business and social networks: Evidence from France. *Journal of International Economics*. 66(1): 1–29.
- Commander S, Kangasniemi M and Winters LA (2004). The brain drain: Curse or boon? A survey of the literature. In: Baldwin RE and Winters LA, eds. *Challenges to Globalization: Analyzing the Economics*. National Bureau of Economic Research: 235–278. Cambridge (MA).
- Cox-Edwards A and Rodríguez-Oreggia E (2009). Remittances and labor force participation in Mexico: An analysis using propensity score matching. *World Development*. 37(5): 1004–1014.
- Crush J, Dodson B, Gay J, Green T and Leduka C (2010). *Migration, Remittances and Development in Lesotho*. Southern African Migration Programme. Cape Town.

- David PA and Foray D (2002). An introduction to the economy of the knowledge society. *International Social Science Journal*. 54(171): 9–23.
- Debass T and Orozco M (2008). Digesting nostalgic trade: A prequel to a value chain approach. USAID Breakfast Seminar Series Presentation. US Agency for International Development. Washington (DC).
- Demirgüç-Kunt A, Córdova EL, Pería MSM and Woodruff C (2011). Remittances and banking sector breadth and depth: Evidence from Mexico. *Journal of Development Economics*. 95(2): 229–241.
- Dieng SA (2002). Les pratiques financières des migrants Maliens et Sénégalais en France. Epargne sans frontières, Techniques financières et développement. International Workshop on Migration and Poverty in West Africa, University of Sussex. March.
- Docquier F (2006). Brain drain and inequality across nations. IZA Discussion Paper, No. 2440. Institute for the Study of Labor (IZA). Bonn. November.
- Docquier F and Lodigiani E (2010). Skilled migration and business networks. *Open Economies Review*. 21(4): 565–588.
- Docquier F, Lodigiani E, Rapoport H and Schiff M (2011). Emigration and democracy. CReAM Discussion Paper, No. 02/11. Centre for Research and Analysis of Migration. London. January.
- Docquier F, Lowell BL and Marfouk A (2009). A gendered assessment of highly skilled emigration. *Population and Development Review*. 35(2): 297–321.
- Docquier F and Marfouk A (2006). International migration by education attainment, 1990 - 2000. In: Özden Ç and Schiff M, eds. *International Migration, Remittances and the Brain Drain*. World Bank and Palgrave Macmillan: 151–200. Washington (DC) and London.
- Docquier F, Marfouk A, Özden Ç and Parsons CR (2011). Geographic, gender and skill structure of international migration. Report written for the Economic Research Forum. Institut de Recherches Économiques et Sociales de l'Université catholique de Louvain. Louvain-la-Neuve. September.
- Docquier F and Rapoport H (2007). Skilled migration: The perspective of developing countries. IZA Discussion Paper, No. 2873. Institute for the Study of Labor (IZA). Bonn.
- Docquier F and Rapoport H (2008). Brain drain. In: Durlauf S N and Blume L E, eds. *The New Palgrave Dictionary of Economics*. London.
- Docquier F and Rapoport H (2012). Globalization, brain drain and development. *Journal of Economic Literature*. 50(3): 681–730.
- Domingues dos Santos M and Postel-Vinay F (2003). Migration as a source of growth: The perspective of a developing country. *Journal of Population Economics*. 16(1): 161–175.
- Ducanes G and Abella M (2008). *Overseas Filipino workers and their impact on household employment decisions*. International Labour Office - ILO Regional Office for Asia and the Pacific. Asian Regional Programme on Governance of Labour Migration. Bangkok.
- Dustmann C, Fadlon I and Weiss Y (2011). Return migration, human capital accumulation and the brain drain. *Journal of Development Economics*. 95(1): 58–67.
- Dustmann C and Kirchkamp O (2002). The optimal migration duration and activity choice after remigration. *Journal of Development Economics*. 67(2): 351–372.
- Easterly W and Nyarko Y (2009). Is the brain drain good for Africa? In: Bhagwati J and Hanson G H, eds. *Skilled Immigration Today: Prospects, Problems, and Policies*. Oxford University Press: 316–360. Oxford and New York.
- Ehrenreich B and Hochschild AR, eds. (2003). *Global Woman: Nannies, Maids and Sex Workers in the New Economy*. Granta Books. London.
- Eichengreen B, Park D and Shin K (2011). When fast growing economies slow down: International evidence and implications for China. NBER Working Paper 16919. National Bureau of Economic Research. Cambridge (MA).
- Esim S and Smith M (2004). Gender & Migration in Arab States: The Case of Domestic Workers. International Labour Organisation. ILO, Regional Office for Arab States, Beirut. June.
- Faini R (2006). Remittances and the brain drain. IZA Discussion Paper, No. 2155. Institute for the Study of Labor (IZA).
- Finn MG (2010). Stay rates of foreign doctorate recipients from U.S. universities, 2007. Oak Ridge Institute for Science and Education. Oak Ridge (TN).
- Foray D (2006). *The Economics of Knowledge*. MIT Press. Cambridge (MA).
- Freund C and Spatafora N (2005). Remittances: Transaction costs, determinants, and informal flows. Policy Research Working Paper Series, No. 3704. World Bank. Washington (DC).
- García Zamora R (2007). Nota Crítica. El Programa Tres por Uno de remesas colectivas en México. Lecciones y desafíos. *Migraciones Internacionales*. 4(1).
- Ghosh J (2009). Migration and gender empowerment: Recent trends and emerging issues. Human Development Research Paper 2009/04. United Nations Development Programme.
- Gibson J and McKenzie D (2010). The economic consequences of “brain drain” of the best and brightest: Microeconomic evidence from five countries. Research Policy Working Paper, No. WPS 5394. World Bank. Washington (DC). August.
- Gibson J and McKenzie D (2011). Eight questions about brain drain. *Journal of Economic Perspectives*. 25(3): 107–28.
- Gibson J, McKenzie D and Rohorua H (2006). How cost-elastic are remittances? Estimates from Tongan migrants in New Zealand. Working Paper in Economics, No. 2/06. University of Waikato. Hamilton. March.

- Giuliano P and Ruiz-Arranz M (2009). Remittances, financial development, and growth. *Journal of Development Economics*. 90(1): 144–152.
- Glick Schiller N, Basch L and Blanc-Szanton C (1992). *Towards a Transnational Perspective on Migration: Race, Class, Ethnicity and Nationalism Reconsidered*. New York Academy of Sciences. New York.
- Glytsos NP (2005). The contribution of remittances to growth: A dynamic approach and empirical analysis. *Journal of Economic Studies*. 32:468–496.
- Goldstein S, A. Goldstein A and Gurmu E (2000). Migration, gender and health survey in five regions of Ethiopia: 1998. Population Studies and Training Center, Brown University. Providence.
- Gould DM (1994). Immigrant links to the home country: Empirical implications for U.S. bilateral trade flows. *Review of Economics and Statistics*. 76(2): 302–16.
- Grabel I (2008). The political economy of remittances: What do we know? What do we need to know? Working Papers, No. 184. Political Economy Research Institute, University of Massachusetts. Amherst (MA).
- Grubel HB and Scott AD (1966). The international flow of human capital. *American Economic Review*. 56(1/2): 268–274.
- De Haas H (2005). International migration, remittances and development: Myths and facts. *Third World Quarterly*. 26(8): 1269–1284.
- Hammar T, Brochmann G and Tamas K, eds. (1997). *International Migration, Immobility and Development: Multidisciplinary Perspectives*. Berg Publishers, Oxford and New York.
- Haque NU (2005). Brain drain or human capital flight. Lectures in Development Economics, No. 11. Pakistan Institute of Development Economics. Islamabad.
- Haque NU and Kim S-J (1995). “Human capital flight”: Impact of migration on income and growth. *IMF Staff Papers*. 42(3): 577–607.
- Hausmann R and Rodrik D (2003). Economic discovery as self discovery. *Journal of Development Economics*. 72(2): 603–633.
- Head K and Ries J (1998). Immigration and trade creation: Econometric evidence from Canada. *Canadian Journal of Economics*. 31(1): 47–62.
- von Hippel E (1994). “Sticky information” and the locus of problem solving: Implications for innovation. *Management Science*. 40(4): 429–439.
- Hollanders H, Soete L and ter Weel B (1999). Trends in growth convergence and divergence and changes in technological access and capabilities. MERIT Research Memoranda, No. 018. United Nations University – Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology. Maastricht.
- IFAD (2009). Sending money home to Africa: Remittance markets, enabling environment and prospects. International Fund for Agricultural Development. Rome.
- IHSI (2010). Enquête sur l’emploi et l’économie informelle. Premiers résultats de l’enquête emploi, Phase I. Institut Haïtien de Statistique et d’Informatique. Port-au-Prince.
- IILS and ILO (2012). *World of Work Report 2012 : Better Jobs for a Better Economy*. International Institute for Labour Studies and International Labour Office. Geneva.
- ILO (2011). Growth, Employment and Decent Work in the Least Developed Countries. Report of the International Labour Organization for the Fourth UN Conference on the Least Developed Countries. Turkey.
- IMF (2005). *World Economic Outlook April 2005: Globalization and External Imbalances*. International Monetary Fund. Washington (DC).
- IMF (2011). *Balance of Payments and International Investment Position Manual*. International Monetary Fund. Washington (DC)
- IMF (2012). The IMF and the Fight Against Money Laundering and the Financing of Terrorism. Factsheet. March. Available at: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/aml.htm>.
- IMF and World Bank (2009). A Review of Some Aspects of the Low-Income Country Debt Sustainability Framework. Prepared by the Staffs of the IMF and the World Bank. Available at: <http://www.imf.org/external/pp/longres.aspx?id=4358>.
- IMF and World Bank (2012). Revisiting the Debt Sustainability Framework for Low-Income Countries. Prepared by the Staffs of the IMF and the World Bank. Available at: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2012/011212.pdf>.
- IOM (2008). *World Migration 2008: Managing Labour Mobility in the Evolving Global Economy*. International Organization for Migration. Geneva.
- IOM-UNDP (2002). Contribution of returnees: An analytical survey of post return experience. International Organization for Migration and United Nations Development Programme. Dhaka.
- Iskander N and Lowe N (2011). The transformers: Immigration and tacit knowledge development. NYU Wagner Research Paper, No. 2011-01. New York University. New York. January.
- Jadotte E (2009). International migration, remittances and labour supply: The case of the Republic of Haiti. WIDER Research Paper, No. 2009/28. United Nations University - World Institute for Development Economic Research. Helsinki.
- Javorcik BS, Özden Ç, Spatareanu M and Neagu IC (2011). Migrant networks and foreign direct investment. *Journal of Development Economics*. 94(2): 231–241.
- Johnson H (1967). Some economic aspects of the brain drain. *Pakistan Development Review*. 7(3): 379–411.
- Jones A (2008). A silent but mighty river: The costs of women’s economic migration. Signs: *Journal of Women in Culture and Society*. 33(4): 761–769.

- Kabbucho K, Sander C and Mukwana P (2003). Passing the buck in East Africa. Money transfer systems: The practice and potential for products in Kenya. MicroSave Study. May.
- Kaplinsky R (2005). *Globalization, Poverty and Inequality: Between a Rock and a Hard Place*. Polity. Cambridge (UK) and Malden (MA).
- Kapur D (2001). Diasporas and technology transfer. *Journal of Human Development*. 2(2): 265–286.
- Kapur D (2004). Remittances: The new development mantra? G-24 Discussion Paper, No. 29. United Nations Conference on Trade and Development. New York and Geneva.
- Kapur D and McHale J (2005). *Give us your Best and Brightest: The Global Hunt for Talent and its Impact on the Developing World*. Center for Global Development. Washington (DC).
- Ketkar SL and Ratha D (2010). Diaspora bonds: tapping the diaspora during difficult times. *Journal of International Commerce, Economics and Policy*. 01(02): 251.
- Kim N (2007). The impact of remittances on labor supply: The case of Jamaica. Policy Research Working Paper Series, No. 4120. World Bank. Washington (DC).
- Kirigia J, Gbary A, Muthuri L, Nyoni J and Seddoh A (2006). The cost of health professionals' brain drain in Kenya. *BMC Health Services Research*. 6(1): 89.
- Kugler M and Rapoport H (2007). International labor and capital flows: Complements or substitutes? *Economics Letters*. 94(2): 155–162.
- Kuschminder K and Siegel M (2011). Understanding Ethiopian diaspora engagement Policy. UNU-MERIT Working Paper, No. 2011-040. United Nations University - Maastricht Economic and Social Research Institute on Innovation and Technology. Maastricht.
- Kuznetsov Y (2008). Why is diaspora potential so elusive? Towards a new generation of Initiatives to leverage countries' talent abroad. World Bank. Washington (DC).
- Kuznetsov Y (2011). Why is diaspora potential so elusive? Towards a new generation of initiatives to leverage countries' talent abroad. In: Sharma K, Kashyap A, Montes M F, and Ladd P, eds. *Realizing the Development Potential of Diasporas*. United Nations University Press. Tokyo and New York.
- Kuznetsov Y and Sabel CF (2006). Global mobility of talent from a perspective of new industrial policy open migration chains and diaspora networks. WIDER Research Paper, No. 2006/144. United Nations University - World Institute for Development Economic Research. Helsinki.
- Kuznetsov Y and Torres F (2006). *Diaspora Networks and the International Migration of Skills: How Countries can Draw on Their Talent Abroad*. World Bank. Washington, (DC).
- Kwok V and Leland H (1982). An economic model of the brain drain. *American Economic Review*. 72(1): 91–100.
- Lamoreaux NR, Raff D and Temin P (2003). Beyond markets and hierarchies: Toward a new synthesis of American business history. *American Historical Review*. 108(2): 404–433.
- Leliveld (1997). The effects of restrictive South African migrant labor policy on the survival of rural households in southern Africa: A case study from rural Swaziland. *World development*. 25(11): 1839–1849.
- Lucas REB (2008). *International Migration and Economic Development: Lessons from Low-Income Countries*. Edward Elgar. Cheltenham.
- MacMaster J (1993). Strategies to stimulate private sector development in the Pacific Island economies. In: Cole R V and Tambunlertchai S, eds. *The Future of Asia-Pacific Economies: Pacific Islands at the Crossroads?* Australian National University. Asian and Pacific Development Centre and National Centre for Development Studies.
- Mahler SJ and Pessar PR (2001). Gendered geographies of power: Analyzing gender across transnational spaces. *Identities*. 7(4): 441–459.
- Mahroum S, Eldridge C and Daar AS (2006). Transnational diaspora options: How developing countries could benefit from their emigrant populations. *International Journal on Multicultural Societies*. 8(1): 25–42.
- Maimbo SM, Qorchi ME and Wilson JF (2003). Informal funds transfer systems: An analysis of the informal Hawala system. IMF Occasional Paper, No. 222. International Monetary Fund. Washington (DC).
- Maimbo SM and Ratha D, eds. (2005). *Remittances: Development Impact and Future Prospects*. World Bank. Washington (DC).
- Mattoo A, Neagu IC and Özden Ç (2008). Brain waste? Educated immigrants in the US labor market. *Journal of Development Economics*. 87(2): 255–269.
- McCormick B and Wahba J (2001). Overseas work experience, savings and entrepreneurship amongst return migrants to LDCs. *Scottish Journal of Political Economy*. 48(2): 164–78.
- McDowell C and de Haan A (1997). Migration and sustainable livelihoods: a critical review of the literature. IDS Working Paper, No. 65. Institute of Development Studies, University of Sussex. Brighton.
- Melde S and Ionesco D (2010). Mainstreaming Migration, Development and Remittances in the LDC Post-Brussels Plan of Action. International Organization for Migration. New York.
- Mesnard A and Ravallion M (2001). Wealth distribution and self-employment in a developing economy. CEPR Discussion Paper, No. 3026. Centre for European Policy Research. London.
- Meyer J-B and Wattiaux J-P (2006). Diaspora knowledge networks: Vanishing doubts and increasing evidence. *Social and Human Sciences*. 8(1): 4–24.

- Mezger C (2008). Who comes back? The case of Senegalese returning to Dakar. MAFE Working Paper, No. 4. The Migrations between Africa and Europe Project. Louvain-la-Neuve. December.
- Mezger C and Flahaux M-L (2010). Returning to Dakar: The role of migration experience for professional reinsertion. In: Beauchemin C, Kabbanji L, and Schoumaker B, eds. *Entre Parcours de Vie des Migrants et Attentes Politiques, quel Co-Développement en Afrique Subsaharienne?* Documents de travail INED: 61–90. Institut national d'études démographiques. Paris.
- Mitchell S (2006). Migration and the remittance euphoria: Development or dependency? The New Economics Foundation. London.
- Miyagiwa K (1991). Scale economies in education and the brain drain problem. *International Economic Review*. 32(3): 743–59.
- Mohapatra S, Joseph G and Ratha D (2009). Remittances and natural disasters: Ex-post response and contribution to ex-ante preparedness. Policy Research Working Paper Series, No. 4972. World Bank. Washington (DC).
- Mohapatra S, Ratha D and Silwal A (2011). Outlook for remittance flows 2012-14: Remittance flows to developing countries exceed \$350 billion in 2011. Migration and Development Brief, No. 17. World Bank. December. Washington (DC).
- Mountford A (1997). Can a brain drain be good for growth in the source economy? *Journal of Development Economics*. 53(2): 287–303.
- Mundaca BG (2009). Remittances, financial market development, and economic growth: The case of Latin America and the Caribbean. *Review of Development Economics*. 13(2): 288–303.
- Neagu IC and Schiff M (2009). Remittance stability, cyclical and stabilizing impact in developing countries. Policy Research Working Paper Series, No. 5077. World Bank. Washington (DC).
- Newland K and Taylor C (2010). Heritage tourism and nostalgia trade: A diaspora niche in the development landscape. Diasporas & Development Policy Project. Migration Policy Institute and USAID. Washington (DC). September.
- Obukhova E (2009). Does brain circulation promote development? High-skilled migration and organizational performance. MIT Sloan School of Management. Cambridge (MA). February.
- OECD (2011a). *Doing better for families*. Organisation for Economic Co-operation and Development. Paris.
- OECD (2011b). Summary of the proceedings OECD workshop on knowledge networks and markets. Paris. 15 June. Available at: <http://www.oecd.org/sti/innovationinsciencetechnologyandindustry/48850067.pdf>.
- Omer A (2003). Supporting systems and procedures for the effective regulation and monitoring of Somali remittance companies (Hawala). UNDP.
- Orozco M (2006). Understanding the remittance economy in Haiti. Paper commissioned by the World Bank. Inter-American Dialogue. Washington (DC). March.
- Orozco M (2007). International money transfers: Issues, and development on IT models. IDB Publications, No. 7333. Inter-American Development Bank. Washington (DC).
- Orozco M (2008). Tasting identity: Trends in migrant demands for home country goods. United States Agency for International Development. Washington (DC).
- Orozco M (2010). Migration, remittances, and the rural sector in Latin America. IDB Publications, No. 8598. Inter-American Development Bank. Washington (DC).
- Orozco M and Burgess E (2011). A commitment amidst shared hardship: Haitian transnational migrants and remittances. *Journal of Black Studies*. 42(2): 225–246.
- Orozco M and Fedewa R (2006). Leveraging efforts on remittances and financial intermediation. INTAL Working Paper, No. 1448. Institute for the Integration of Latin America and the Caribbean. Buenos Aires.
- Özden Ç and Schiff M (2006). Overview. In: Özden Ç and Schiff M, eds. *International Migration, Remittances and the Brain Drain*. World Bank and Palgrave Macmillan: 1–18. Washington (DC) and London.
- Peri G and Requena F (2009). The trade creation effect of immigrants: Testing the theory on the remarkable case of Spain. CreAM Discussion Paper Series, No. 0915. Centre for Research and Analysis of Migration (CReAM), Department of Economics, University College London. London.
- Pessar PR and Mahler SJ (2003). Transnational Migration: Bringing Gender In. *International Migration Review*. 37(3): 812–846.
- Poirine B (1997). A theory of remittances as an implicit family loan arrangement. *World Development*. 25(4): 589–611.
- Pradhan G, Upadhyay M and Upadhyaya K (2008). Remittances and economic growth in developing countries. *European Journal of Development Research*. 20(3): 497–506.
- Pritchett L (2006). *Let their people come: Breaking the gridlock on global labor mobility*. Center for Global Development. Washington (DC).
- Rahman HZ (2010). Bangladesh: Strategy for accelerating inclusive growth. Dhaka Chamber of Commerce and Industry and Power and Participation Centre. Dhaka.
- Rahman O and Khan R (2007). Out migration of health professional from Bangladesh: Constraints, opportunities and prospects of diaspora formation for homeland development. *Asian Population Studies*. 3(2): 135–151.
- Rajan RG and Subramanian A (2005). What undermines aid's impact on growth? NBER Working Paper, No. 11657. National Bureau of Economic Research. Cambridge (MA).
- Ratha D (2003). Workers' remittances: An important and stable source of external development finance. *Global Development Finance 2003: Striving for Stability in Development Finance*. World Bank. Washington (DC).
- Ratha D (2006). *Economic Implications of Remittances and Migration*. World Bank. Washington (DC).
- Ratha D, et al. (2011). *Leveraging Migration for Africa: Remittances, Skills, and Investments*. World Bank. Washington (DC).

- Ratha D, Mohapatra S and Plaza S (2008). Beyond aid: New sources and innovative mechanisms for financing development in Sub-Saharan Africa. Policy Research Working Paper Series, No. 4609. World Bank. Washington (DC).
- Ratha D, Mohapatra S and Scheja E (2011). Impact of migration on economic and social development: A review of evidence and emerging issues. Policy Research Working Paper Series, No. 5558. World Bank. Washington (DC).
- Ratha D and Shaw W (2007). *South-South Migration and Remittances*. World Bank. Washington (DC).
- Rauch JE and Casella A (2003). Overcoming informational barriers to international resource allocation: Prices and group ties. *Economic Journal*. 113(484): 21–42.
- Rauch JE and Trindade V (2002). Ethnic Chinese networks in international trade. *Review of Economics and Statistics*. 84(1): 116–130.
- Riddle L, Nielsen TM and Hrivnak GA (2011). Bridging the divide between diaspora investment interest and action. *Emerging Markets Case Studies Collection*. 1(1): 1–13.
- RMMRU-DRC (2005). Return Migration of the Highly Skilled: Concepts, Issues and Experiences. Report of an international workshop. Refugee and Migratory Movement Research Unit and Development Research Centre. Brighton.
- Rogers M (2004). Absorptive capability and economic growth: How do countries catch-up? *Cambridge Journal of Economics*. 28(4): 577–596.
- Rosendahl C (2010). *Industrial policy in Namibia*. Deutsches Institut für Entwicklungspolitik. Bonn.
- Rosenthal SS and Strange WC (2004). Evidence on the nature and sources of agglomeration economies. In: Henderson J and Thisse J, eds. *Handbook of Regional and Urban Economics*. Elsevier: 2119–2171. Amsterdam.
- Russell SS (1986). Remittances from international migration: A review in perspective. *World Development*. 14(6): 677–696.
- Russell SS (1990). *International migration and development in sub-Saharan Africa*. World Bank. Washington (DC).
- Sander C (2003). Capturing a market share? Migrant remittance transfers and commercialization of microfinance in Africa. Paper prepared for the Conference on Current Issues in Microfinance Johannesburg, 12–14 August 2003, 12 August. Available at: <http://dspace.cigilibrary.org/jspui/bitstream/123456789/11317/1/Capturing%20a%20Market%20Share%20Migrant%20Remittance%20and%20Transfers%20and%20Commercialization%20of%20Microfinance%20in%20Africa.pdf?1>.
- Saxenian A (2005). From brain drain to brain circulation: Transnational communities and regional upgrading in India and China. *Studies in Comparative International Development*. 40(2): 35–61.
- Saxenian A (2006). *The New Argonauts: Regional Advantage in a Global Economy*. Harvard University Press. Cambridge (MA).
- Saxenian A and Sabel CF (2008). Roepke Lecture in Economic Geography Venture Capital in the “Periphery”: The New Argonauts, global search, and local institution building. *Economic Geography*. 84(4): 379–394.
- Schiff M (2006). Brain gain: Claims about its size and impact on welfare and growth are greatly exaggerated. In: Özden Ç and Schiff M, eds. *International Migration, Remittances and the Brain Drain*. World Bank. Washington (DC).
- Schiff M and Wang Y (2009). North-South trade-related technology diffusion, brain drain and productivity growth: Are small states different? Policy Research Working Paper Series, No. 4828. World Bank. Washington (DC).
- Shaw W (2007). Migration in Africa: A review of the economic literature on international migration in 10 countries. April. World Bank. Washington (DC).
- Siegel M and Kuschminder Katie (2012). Highly skilled temporary return, technological change and innovation: The case of the TRQN project in Afghanistan. UNU-MERIT Working Paper, No. 2012-017. United Nations University - Maastricht Economic and Social Research Institute on Innovation and Technology. Maastricht.
- Skeldon R (2005). Globalization, skilled migration and poverty alleviation: Brain drains in context. Migration DRC Working Paper, No. WP-T15. Development Research Centre on Migration, Globalisation and Poverty, University of Sussex. Brighton. November.
- Skeldon R (2008). International migration as a tool in development policy: A passing phase? *Population and Development Review*. 34(3): 1–18.
- Solimano A (2005). Remittances by Emigrants: Issues and Evidence. In: Atkinson A B, ed. *New Sources of Development Finance*. Oxford University Press.
- Solimano A (2010). *International Migration in the Age of Crisis and Globalization: Historical and Recent Experiences*. Cambridge University Press.
- Solimano A, ed. (2008). *The International Mobility of Talent: Types, Causes, and Development Impact*. Oxford University Press. Oxford and New York.
- Stark O (2004). Rethinking the brain drain. *World Development*. 32(1): 15–22.
- Stark O, Helmenstein C and Prskawetz A (1997). A brain gain with a brain drain. *Economics Letters*. 55(2): 227–234.
- Stark O, Helmenstein C and Prskawetz A (1998). Human capital depletion, human capital formation, and migration: A blessing or a “curse”? *Economics Letters*. 60(3): 363–367.
- Supradist N (2004). Economic leakage in tourism sector. Master’s thesis. International Institute for Industrial Environmental Economics, University of Lund. October. Available at: <http://lup.lub.lu.se/luur/download?func=downloadFile&recordId=1329250&fileId=1329251>.
- Szirmai A (2012). Proximate, intermediate and ultimate causality: Theories and experiences of growth and development. UNU-MERIT Working Paper, No. 2012-032. United Nations University - Maastricht Economic and Social Research Institute on Innovation and Technology. Maastricht. January.

- Tati G (2008). The immigration issues in the Post-Apartheid South Africa: Discourses, Policies and Social Repercussions. *Espace populations sociétés*. 2008/3: 423–440.
- Teece DJ (1977). Technology transfer by multinational firms: The resource cost of transferring technological know-how. *Economic Journal*. 87(346): 242–261.
- Terrazas A (2010). Diaspora investment in developing and emerging country capital markets: Patterns and prospects. Diasporas & Development Policy Project. Migration Policy Institute. Washington (DC). August.
- Thakur S (1999). *Migration and Its Impact on the Families Left Behind in Kangra District*. Department of Family Resource Management.
- Thirlwall AP (1979). The balance of payments constraint as an explanation of international growth rate differences. *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*. 32(128): 45–53.
- Thirlwall AP (2011). Balance of payments constrained growth models: History and overview. Studies in Economics, No. 1111. Department of Economics, University of Kent. Canterbury.
- Toit BM (1990). People on the move: Rural-urban migration with special reference to the Third World: theoretical and empirical perspectives. *Human Organization*. 49(4): 305–319.
- UNCTAD (2006). *The Least Developed Countries Report 2006: Developing Productive Capacities*. United Nations publication. Sales No. E.06.II.D.9. New York and Geneva. November.
- UNCTAD (2007). *The Least Developed Countries Report 2007: Knowledge, Technological Learning and Innovation for Development*. United Nations publication. Sales No. E.07.II.D.8. New York and Geneva.
- UNCTAD (2009). *The Least Developed Countries Report 2009: The State and Development Governance*. United Nations publication. Sales No. E.09.II.D.9. New York and Geneva.
- UNCTAD (2010a). *The Least Developed Countries Report 2010: Towards a New International Development Architecture for LDCs*. United Nations publication. Sales No. E.10.II.D.5. New York and Geneva.
- UNCTAD (2010b). *Information Economy Report 2010*. United Nations publication. Sales No. E.10.II.D.17. New York and Geneva.
- UNCTAD (2011a). *The Least Developed Countries Report 2011: the Potential Role of South-South Cooperation for Inclusive and Sustainable Development*. United Nations publication. Sales No. E.11.II.D.5. New York and Geneva.
- UNCTAD (2011b). *Trade and Development Report 2011: Post-Crisis Policy Challenges in the World Economy*. United Nations publication. Sales No. E.11.II.D.3. New York and Geneva.
- UNCTAD (2012a). *World Investment Report 2012*. United Nations publication. Sales No. E.12.II.D.3. New York and Geneva.
- UNCTAD (2012b). The paradox of finance-driven globalization. UNCTAD XIII Policy Brief, No. 1.
- UNCTAD (2012c). Mobile Money for Business Development in the East African Community: A Comparative Study of Existing Platforms and Regulations. No. UNCTAD/DTL/STICT/2012/2. UNCTAD.
- UNCTAD (2012d). Maximizing the Development Impact of Remittances. United Nations publication. Sales No. UNCTAD/DITC/TNCD/2011/8, New York and Geneva.
- UNDESA (2011). World population prospects, the 2010 revision. (updated: 28 June 2011). Available at: <http://esa.un.org/wpp/Excel-Data/migration.htm>.
- UNDESA (2012a). *World Economic Situation and Prospects 2012*. United Nations publication. Sales No. E.12.II.C.2. New York.
- UNDESA (2012b). *World Economic and Social Survey 2012*. United Nations publication. New York.
- UNDP (2009). *Human Development Report 2009: Overcoming Barriers: Human Mobility and Development*. United Nations Development Programme and Palgrave Macmillan. New York and Basingstoke.
- UNECA (2007). The Monterrey Consensus and development in Africa: progress, challenges and way forward. United Nations Economic Commission for Africa. Addis Ababa. August.
- Valensisi G and Davis J (2011). Least Developed Countries and the green transition: Towards a renewed political economy agenda. MSM Working Paper Series, No. 2011/27. Maastricht School of Management. Maastricht.
- Vertovec S (2007). Circular migration: The way forward in global policy? Working paper, No. 4. International Migration Institute. University of Oxford. Oxford.
- Vidal J-P (1998). The effect of emigration on human capital formation. *Journal of Population Economics*. 11(4): 589–600.
- Wade R (2010). After the crisis: Industrial policy and the developmental state in low-income countries. Global Policy. London School of Economics and Political Science. London. May.
- Wahba J (2007). Returns of overseas work experience: The case of Egypt. In: Özden Ç and Schiff M, eds. *International Migration, Economic Development and Policy*. World Bank and Palgrave Macmillan: 235–258. Washington (DC) and London.
- Wahba J and Zenou Y (2011). Out of sight, out of mind: Migration, entrepreneurship and social capital. CReAM Discussion Paper, No. 30/09. Centre for Research and Analysis of Migration. London. September.
- Widgren J and Martin P (2002). Managing migration: The role of economic instruments. *International Migration*. 40(5): 213–229.
- Wimaladharma J, Pearce D and Stanton D (2004). Remittances: The new development finance? *Small Enterprise Development*. 15(1): 12–19.
- Wise T and Murphy S (2012). Resolving the Food Crisis: Assessing Global Policy Reforms Since 2007. Global Development and Environment Institute at Tufts University.
- Wong K and Yip CK (1999). Education, economic growth, and brain drain. *Journal of Economic Dynamics and Control*. 23(5-6): 699–726.

- Woodruff CM and Zenteno R (2007). Remittances and microenterprises in Mexico. *Journal of Development Economics*. 82(2): 509–528.
- World Bank (2005). *Agriculture Investment Sourcebook: Agriculture and Rural Development*. World Bank. Washington (DC).
- World Bank (2006a). *Global Economic Prospects 2006: Economic implications of remittances and migration*. World Bank. Washington (DC).
- World Bank (2006b). *Diaspora Networks and the International Migration of Skills: How Countries Can Draw on Their Talent Abroad*. World Bank. Washington (DC).
- World Bank (2008a). *Remittances and Development Lessons from Latin America*. World Bank. Washington (DC).
- World Bank (2008b). *World Development Report 2009: Reshaping Economic Geography*. World Bank. Washington (DC).
- World Bank (2011a). *Migration, Remittances, and Development in Africa*. World Bank. Washington (DC).
- World Bank (2011b). *Migration and Remittances Factbook 2011*. World Bank. Washington (DC).
- World Bank (2011c). *Payment Systems Worldwide a Snapshot Outcomes of the Global Payment Systems Survey 2010*. World Bank. Washington (DC).
- Ziesemer THW (2009). Worker remittances and growth: The physical and human capital channels. *Journal of Economics and Statistics*. 229(6): 743–773.
- Ziesemer THW (2012). Worker remittances, migration, accumulation and growth in poor developing countries: Survey and analysis of direct and indirect effects. *Economic Modelling*. 29(2): 103–118.
- Zoomers A and van Naerssen T (2006). International migration and national development in sub-Saharan Africa. Viewpoints and policy initiatives in the countries of origin. Migration and Development Working Papers, No. 14. Radboud University. Nijmegen.

