

Emigración y desarrollo: implicaciones económicas

José Antonio Alonso (*)

I. Introducción

Cualquier reflexión que se haga desde la economía acerca de las corrientes migratorias debe comenzar por llamar la atención acerca de la asimetría reguladora que afecta a este ámbito de las relaciones internacionales. Frente a la libertad creciente con que operan los capitales por encima de las fronteras nacionales, las normas relativas a los flujos migratorios han adquirido en el mundo actual un tono crecientemente restrictivo. Es más, los mismos que proclaman las bondades que cabe esperar de la apertura internacional en el caso de los bienes, servicios o capitales argumentan, sin asomo alguno de inquietud, la necesidad de aplicar normas crecientemente restrictivas para controlar la inmigración.

Más allá del desasosiego moral que pueda suscitar semejante anomalía, la situación plantea un doble problema de orden teórico. La libertad para el comercio de bienes y servicios encuentra su fundamento en una doctrina sólidamente asentada en la teoría económica, que vincula la posibilidad del intercambio con mejoras en términos de eficiencia de las economías implicadas. Aunque con ciertas especificidades, un argumento similar se usa para justificar las bondades del libre movimiento de capitales: a través del mercado se permite que el ahorro fluya desde donde abunda hacia donde es relativamente escaso, desde donde es peor retribuido hacia donde obtiene un más elevado rendimiento. ¿Qué sucede entonces respecto a la mano de obra? ¿No es cierto que las corrientes migratorias describen, incluso con mayor fidelidad que los capitales, un movimiento similar, transitando el trabajo desde donde abunda y es mal pagado hacia donde escasea y es mejor retribuido? ¿Acaso el argumento económico, tan laboriosamente construido para los bienes, servicios y capitales, se diluye cuando se refiere al trabajo? Bhagwati (1991: 3) interpretó esta contradicción como una reveladora "falta del criterio de consistencia entre las formas de juzgar y decidir sobre estos dos aspectos".

Junto a esta paradoja, es necesario llamar la atención sobre otra igualmente inquietante, porque lo cierto es que la teoría económica más canónica tiende a considerar como sustitutivos el comercio de bienes y el intercambio de factores (Mundell, 1968). Un país puede tratar de rentabilizar su abundante dotación de un factor -por ejemplo, trabajo-, bien vendiendo al resto del mundo bienes intensivos en trabajo, bien exportando directamente trabajo (a través de la emigración). Cabría esperar, por tanto, que las corrientes económicas reflejasen ese carácter sustitutivo entre los desplazamiento de bienes y de factores a escala internacional. Nada de esto parece suceder en la realidad: más bien parecen comportarse como corrientes, en muchos casos, complementarias. De nuevo, ¿qué es lo que hace que los argumentos económicos tan admirablemente contruidos colapsen cuando se refieren al movimiento de las personas?

La perplejidad que produce semejante constatación debiera ser tanto mayor cuanto ciega es la confianza en las bondades irrestrictas del libre comercio: un juicio que interpela directamente a aquellos a los que Stiglitz (2002), con gran sentido de la oportunidad, denomina "fundamentalistas de mercado". Si la libre movilidad de factores mejora la eficiencia del sistema internacional, ¿cómo explicar la obstinación con que los países se resisten a liberalizar sus normativas migratorias?

Más allá de estas contradicciones, el análisis de la movilidad internacional de las personas plantea algunas otras cuestiones de interés. En primer lugar, ¿se trata de una tendencia

nueva, fruto del proceso de globalización en curso o es, por el contrario, un fenómeno que, con las especificidades que se quiera, ha caracterizado otras épocas previas en la historia? Si se acepta esta última opción, ¿qué cabe aprender de episodios anteriores en los que también rigieron fuertes presiones migratorias?; y ¿cuáles fueron sus efectos sobre los países de origen y destino?. Como se verá más adelante, el análisis histórico puede ayudarnos a interpretar la realidad más actual, en sus aspectos coincidentes y en aquellos en que diverge.

Por lo demás, la emigración nace de una conciencia de carencia relativa, del contraste entre las posibilidades que brinda el entorno y aquellas que se atribuyen al escenario de destino. No obstante, no es claro que la emigración afecte tanto más cuanto mayor sea el nivel de pobreza del país o del colectivo social afectado; y tampoco es manifiesto que el diferencial de renta sea el único (o el principal) factor que explique la decisión de emigrar y, mucho menos, la selección de los lugares de destino por parte de los emigrantes. Entonces, ¿cuáles son los factores que condicionan la decisión de emigrar? El análisis de esos factores tal vez ofrezca indicios relevantes para el diseño de las políticas correspondientes.

Finalmente, a nivel agregado, la concepción canónica que la teoría económica ofrece sobre el fenómeno migratorio subraya su potencial efecto nivelador a escala internacional. La movilidad de factores no sólo incrementa la eficiencia agregada del sistema, sino también aproxima los niveles de productividad y de retribución de los factores a escala internacional. Realmente ¿es la emigración un factor promotor de oportunidades de progreso para los países más pobres? ¿cabría atribuir a la corriente migratoria una función correctora de las desigualdades a escala internacional?

A contestar alguno de estos interrogantes se orienta, con obligada modestia, el presente trabajo. La perspectiva que se va adoptar a lo largo del análisis es la del país emisor, tratando de entender los efectos que la emigración tiene en términos de progreso para las personas y las sociedades que nutren esta corriente humana. El propósito genérico de semejante esfuerzo es entender algo mejor las complejas relaciones existentes entre emigración y desarrollo, un "tema irresuelto", en palabras de Appleyard (1992). La exposición se articula en torno a cinco grandes epígrafes, adicionales a esta introducción: en primer lugar, se echará la vista atrás para comprobar el peso que tuvo la emigración en la historia más reciente del sistema internacional; en el segundo epígrafe se presentará la explicación más convencional que la economía neoclásica ofrece sobre el fenómeno migratorio, considerando los resultados que se derivan de simular el supuesto de plena libertad para el movimiento de personas; en el tercer epígrafe se aludirá a alguna de las nuevas líneas interpretativas que desde la economía se han generado para explicar la decisión migratoria, incorporando nuevos aspectos y factores; el cuarto epígrafe trata de analizar las dimensiones y posibles efectos de las remesas de emigrantes, la principal renta que el país emisor obtiene del fenómeno migratorio; y, por último, el quinto epígrafe se detiene a considerar la pérdida de capital humano que la emigración comporta para la economía emisora. El trabajo termina con un epígrafe destinado a formular algunas consideraciones respecto a la relación entre la emigración y la cooperación para el desarrollo.

II. La emigración en la historia: una breve consideración

La indagación histórica revela que la emigración internacional ha sido una constante en el comportamiento de la humanidad. Desde la inicial localización africana de nuestros más alejados antepasados hasta la actualidad, la humanidad no ha hecho sino desplazarse por la superficie terrestre a la búsqueda de mejores emplazamientos, de entornos más propicios para el desarrollo de la vida. En algunas regiones del mundo, como en América, África y Asia meridional, la fuerza de las migraciones se hace presente hoy, de modo muy manifiesto, en la composición étnica de los países; en otras regiones, sin embargo, como es el caso de Europa, el sedentarismo tiene una más larga tradición, de modo que la composición demográfica ha sufrido menos alteraciones en el pasado más reciente. Aún así, en la memoria de todos los pueblos está presente la emigración como una realidad cercana en el tiempo, cualquiera que

sea el sentido, dimensión y dirección de la corriente humana. Una observación que apoya el irónico cuestionamiento que Sutcliffe (1998) hace del deseo de explicarse la emigración, obviando al tiempo las razones del sedentarismo (1).

2.1.- La emigración en la primera oleada globalizadora

Más allá de su constancia en el tiempo, existe la idea de que, como consecuencia de la globalización, ese fenómeno adquirió, en la actualidad, una dimensión sin precedentes en la historia. Para contextualizar semejante juicio conviene echar la vista atrás y reparar en la que para muchos ha sido la primera oleada globalizadora, en la segunda mitad del siglo XIX. En una propuesta que encontró fortuna, Williamson (1999) distingue en la evolución más reciente de la economía internacional tres grandes etapas (véanse, también, O'Rourke y Williamson, 1999, Lindert y Williamson, 2001 o Maddison, 2001):

-una primera etapa, que va desde 1820 a 1910, en la que se registra una intensa apertura de las economías a las transacciones internacionales, en la que se reducen los obstáculos al comercio como consecuencia, centralmente, de la acusada reducción de los costes de los transportes y se intensifica el movimiento de factores, tanto de capital como, especialmente, de mano de obra, en el entorno de estabilidad monetaria internacional que propicia el sistema de patrón oro;

-una segunda etapa, que media entre 1910 y 1950, de retroceso manifiesto en los niveles de integración económica internacional, debido al clima de inestabilidad reinante en el período, que apareció asociado a un reforzamiento de las barreras al comercio y al generalizado recurso a las prácticas de comercio bilateral, a la quiebra del sistema monetario previo (el patrón oro) sin sustitución por orden convenido alguno y a la retracción de los movimientos internacionales de factores;

-y, finalmente, una tercera etapa, de 1950 hasta la actualidad, que se avanza de nuevo en el proceso de integración internacional, a través de la intensificación de la libertad de comercio, alentada por la multilateralización que promueve el GATT, primero; y de la integración financiera, después, como consecuencia de la generalizada liberalización de los movimientos de capital acometida tras los años ochenta; los avances tecnológicos en el ámbito de las telecomunicaciones no hicieron sino acentuar este proceso de integración internacional y de acentuación de las interdependencias por encima de las fronteras nacionales.

Así pues, en el discurrir más reciente de la economía internacional es posible encontrar dos etapas de acelerada integración internacional y una etapa intermedia de retroceso globalizador. No es casual que las más fuertes corrientes migratorias se hagan presentes en los dos períodos globalizadores, insinuando la existencia de una relación entre apertura económica e intensidad migratoria. Convendrá, pues, detenerse a considerar de modo comparado ambas etapas, aunque sólo sea para contextualizar la emigración actual.

Pues bien, entre mediados del siglo XIX y comienzos del XX, se produce la gran oleada emigratoria de Europa hacia América (Hatton y Williamson, 1994) (2). En conjunto, los historiadores aluden a cerca de 60 millones de europeos que, entre 1820 y 1910, nutrieron las corrientes migratorias, encaminándose hacia países de reciente poblamiento, con abundantes recursos naturales y baja población: es lo que se denominó la "edad de la migración en masa" (Hatton y Williamson, 1998). Una parte importante de esta corriente se dirigió hacia Estados Unidos, Canadá, Argentina, Brasil, Venezuela, Cuba o Australia, procedentes, preferentemente, de Irlanda, de los países escandinavos, del antiguo imperio austro-húngaro y de la Europa mediterránea. El tono liberal de las políticas inmigratorias en los países de acogida, algunos con políticas activas de fomento demográfico, facilitaron este proceso, al tiempo que, desde la oferta, las crisis alimentarias de la época (especialmente, la de mediados del siglo XIX) y la degradación acelerada de las estructuras tradicionales en el campo actuaron como poderosas fuerzas de expulsión en los países emisores.

Es difícil encontrar estadísticas que ilustren, de forma inequívoca y completa, la dimensión de esta corriente humana, pero sí resulta posible aproximar su evolución a partir del análisis del registro de entradas de inmigrantes en Estados Unidos, uno de los principales receptores netos de población migrante. Pues bien, entre 1820 y 1910 accedieron a Estados Unidos un total registrado de cerca de 28 millones de personas, la mayor parte de ellos (90%) procedentes de Europa (cuadro 1). Se trata, en todo caso, de una estimación que subvalora la dimensión exacta del fenómeno, habida cuenta de la importancia de las entradas irregulares, de las que no queda constancia estadística.

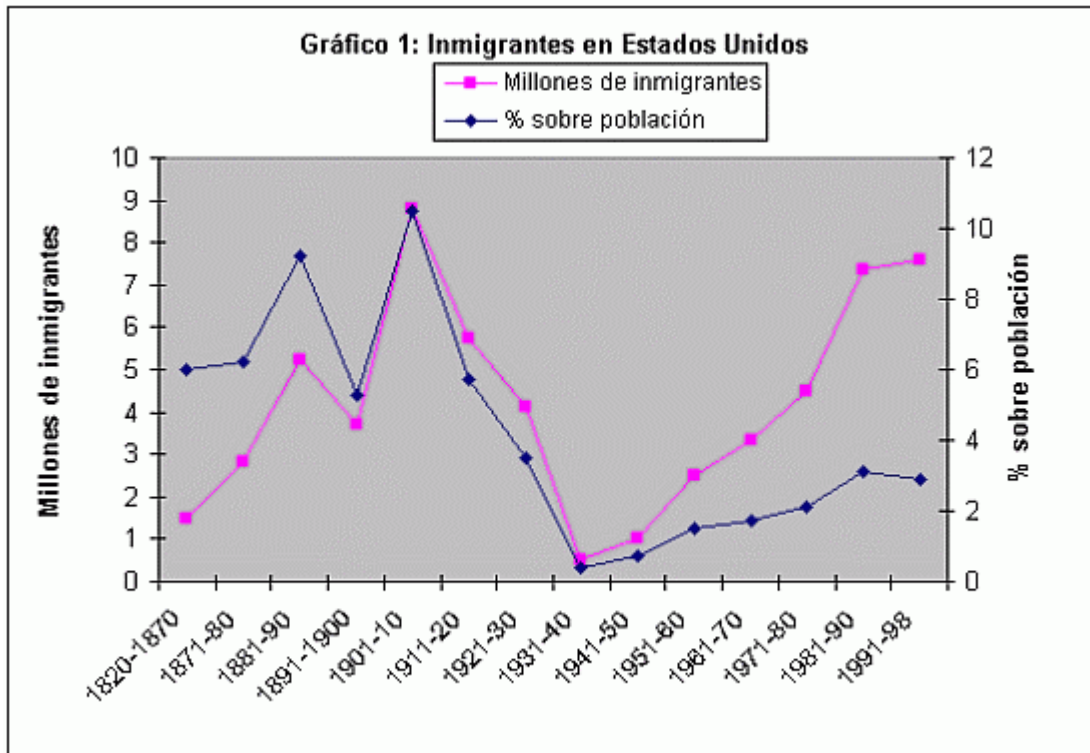
Especialmente acusada fue la afluencia de inmigrantes en las décadas que rodean el cambio de siglo: entre 1880 y 1920, se registraron como inmigrantes en Estados Unidos algo más de 23 millones de personas, aportando cerca del 40% del incremento de la población del país en el período. Como consecuencia, a finales de 1910, el stock de población inmigrante suponía el 14,6% de la población de Estados Unidos. Este impulso inmigratorio, aunque algo atenuado, se mantuvo hasta la década de los veinte, para descender de forma abrupta en las dos décadas que median entre 1930 y 1950 (gráfico 1). En semejante comportamiento influyó no sólo el cambio en el tono económico de la época, con la crisis del 29, primero, y la eclosión de la Segunda Guerra Mundial, después, sino también la aplicación de una normativa más estricta por parte de Estados Unidos, con fijación de cuotas de origen de la población inmigrante.

Cuadro 1: *Evolución de la inmigración en Estados Unidos*

	1820-1910	1911-1950	1951-1998
Total (millones)	27,9	11,4	25,2
% de inmigrantes de la última década sobre población	10,5	0,7	2,9
% de stock de inmigrantes sobre la población (año final del subperíodo)	14,6	6,9	9,9
Origen (%)			
Europa	90,6	67,5	20,2
Asia	2,5	3,5	28,5
América	5,7	27,2	48,0
África	-	-	2,3
Oceanía	-	-	0,8

Fuente: US Department of Justice y US Department of the Census. Tomado de Borjas (1994) y de Solimano (2001)

Las corrientes migratorias hacia Estados Unidos se restauraron gradualmente en la segunda mitad del siglo XX, incrementando su volumen a medida que se avanza en el proceso de integración internacional del período. Así, si en la década 1951-60 se registró un volumen de inmigrantes de algo más de 1 millón de personas, en la década de los noventa llega a superar los 8 millones: una cifra muy próxima a la registrada en la primera década de ese siglo. Es importante señalar, en todo caso, que en este período cambia el origen de la corriente humana: si en la etapa globalizadora previa la inmensa mayoría de los inmigrantes de Estados Unidos eran europeos, en la segunda etapa, la que media entre 1950 y 2000, sólo el 20% tenía ese origen, procediendo de América el contingente dominante, en torno al 48%, de Asia un 28% y de África algo más del 2%.



El significado de estas tendencias excede al propio de un caso singular, habida cuenta del papel crucial que Estados Unidos ha tenido y tiene como punto de destino de las corrientes migratorias a escala internacional. De hecho, ese país es uno de los pocos que mantiene su condición de importante receptor de mano de obra migrante tanto en la primera como en la segunda etapa globalizadora. Una condición, sin embargo, que no tienen otros países de América (como Brasil o Argentina), importantes receptores de mano de obra en la primera etapa, pero irrelevantes puntos de destino en la actualidad; o algunos países del golfo pérsico, significativos receptores en la actualidad, pero poco relevantes en el pasado. Su continuado protagonismo como punto de destino de la emigración internacional convierte a Estados Unidos en un caso altamente representativo del comportamiento agregado.

2.2.- La emigración en la actualidad

A Estados Unidos vinieron a sumarse una buena parte de los países europeos como puntos de destino de las corrientes migratorias en la segunda etapa globalizadora. Una corriente que nutrió la inmigración procedente, primero, de la periferia europea (Irlanda, España, Portugal, Italia, Grecia y Turquía) y, más actualmente, de Europa del Este y de los países en desarrollo del Norte de África, Oriente Medio y África Subsahariana. Y, junto a Estados Unidos y Europa, los países petroleros del golfo pérsico se convirtieron en el último tercio del siglo XX en puntos de destino preferente de la emigración de los países del entorno.

Como consecuencia de todo este proceso, de acuerdo con los datos de Naciones Unidas, en el año 2000 tenían la condición de migrantes en el mundo 174 millones de personas, lo que suponía una cuota relativamente reducida (2,9%) del total de la población mundial. No obstante, en los últimos años, el ritmo de crecimiento de esta corriente humana es notable: en 1965, el volumen de migrantes apenas superaba los 75 millones de personas. Así pues, el número de emigrantes se dobló holgadamente en las últimas tres décadas.

Del total de emigrantes registrados a comienzos del presente siglo, el grueso reside en los países desarrollados: un 60% se concentra en este tipo de países (principalmente, Europa y EEUU), mientras el 40% se localiza en el mundo en desarrollo (principalmente, Asia). Y es

también en los países desarrollados donde más ha crecido el peso relativo del stock de inmigrantes en el total de la población.

En todo caso, la distribución de las comunidades de migrantes en relación con la población de las diversas regiones es muy desigual (cuadro 2). Las áreas con mayor intensidad migratoria son las dos regiones desarrolladas de más reciente poblamiento, Norteamérica y Oceanía, los llamados "nuevos países occidentales" en la terminología de Maddison, encontrándose entre las de menor cuota las regiones pobres del planeta, África, Asia y América Latina. Europa ocupa un puesto intermedio en esta relación.

Cuadro 2: *Población e inmigrantes por regiones, año 2000*

Regiones	Población (millones)	Stock de migrantes (millones)	% sobre población
Asia	3.672,3	49,7	1,4
África	793,6	16,2	2,1
Europa	727,3	56,1	7,7
Latinoamérica	518,8	5,9	1,1
Norteamérica	313,1	40,8	13,0
Oceanía	30,5	5,8	19,1
TOTAL	6.056,7	174,7	2,9

Fuente: United Nations, 2002.

Por países, la relación de principales receptores de la inmigración la encabeza Estados Unidos, seguido, a notable distancia, de Rusia. Detrás figura un conjunto de países de muy diverso nivel de desarrollo y región geográfica: Alemania, Ucrania, Francia, India Canadá, Arabia Saudita, Australia, Pakistán o el Reino Unido, están entre los principales receptores. La relación se vería notablemente modificada si el stock de inmigrantes se pusiera en relación con la población del país receptor: en este caso la lista la encabezarían algunos países de Oriente Medio, como los Emiratos Árabes, Kuwait, Jordania, Israel u Omán. Sólo Australia, Nueva Zelanda, Suiza y Canadá figuran entre los países desarrollados que encabezan esta relación.

2.3.- A modo de balance

Así pues, el análisis histórico confirma que la emigración no es un fenómeno exclusivo del período actual, ni en su tipología ni en su intensidad. En etapas anteriores de la economía mundial se vivieron procesos migratorios de igual o mayor intensidad a los que ahora se están registrando. Incluso, entonces, los grados de libertad con los que las personas se desplazaban por encima de las fronteras nacionales eran muy superiores a las que rigen en la actualidad. Acaso sea ese factor, la mayor liberalidad reguladora de los países receptores, algunos con normas francamente favorables a la promoción activa del poblamiento nacional, uno de los factores que más claramente distingue las dos etapas migratorias consideradas. Junto a ello, ha cambiado también la composición y origen de la corriente migratoria en el hemisferio occidental: en el pasado se trataba de una población cultural y étnicamente semejante a la dominante en el país de acogida y procedente de economías de similar (o, incluso, superior) nivel de desarrollo; en la actualidad las corrientes migratorias tienen una más clara dirección sur-norte, entre países de disímil nivel de desarrollo y, en ocasiones, incorporando un factor de diversidad étnica o cultural que hace más complejo el proceso de integración en la sociedad receptora. Al tiempo, se constata que es en las dos etapas de mayor interdependencia económica cuando mayor intensidad adquieren los fenómenos migratorios: un hecho que apunta a la relación existente entre el grado de apertura a las transacciones económicas internacionales y la intensidad de las corrientes migratorias. Ahora bien, más allá de esta intuición, ¿qué dice la teoría económica acerca de las razones del hecho migratorio? A responder este interrogante se dedicarán los dos siguientes epígrafes.

III. La inicial explicación económica

Antes de avanzar en el análisis, conviene advertir de la deliberada acotación que comporta, ya que ni toda emigración responde a razones económicas, ni las razones económicas agotan la posible explicación de la decisión migratoria. Factores como el deseo de eludir la persecución política, de escapar a las manifestaciones de violencia en el seno del hogar o de liberarse de unas normas sociales que se perciben como restrictivas han constituido razones tradicionalmente explicativas del hecho migratorio. Incluso, en aquellas migraciones preferentemente movidas por razones económicas, otros factores ajenos a ese ámbito de la vida social influyen en la decisión final de emigrar. Así pues, la atención se centrará aquí deliberadamente sólo en una parte de las potenciales razones de emigrar: las que se relacionan con la situación económica del emigrante.

3.1.- La explicación neoclásica

La teoría económica trató inicialmente de explicar las migraciones humanas con el mismo instrumental analítico de la teoría del comercio o de la que interpreta los movimientos de capital. En definitiva, se supone que la población fluirá desde los países con abundante dotación relativa de mano de obra hacia aquellos en donde ese factor es relativamente escaso, a la búsqueda de una mayor retribución. De semejante movimiento se deriva un incremento de la eficiencia agregada del sistema económico internacional, como consecuencia del desplazamiento de la población desde donde es menor hacia donde es mayor su productividad (y, por tanto, su retribución).

Un gráfico puede ayudar a entender la lógica de la explicación teórica. Supóngase que el mundo está compuesto por dos países, que llamaremos Norte y Sur: el primero abundantemente dotado de capital, con relación al trabajo disponible, y el segundo a la inversa. En el eje de abscisas se representan, en sentidos opuestos las poblaciones correspondiente a los dos países en cuestión (ONL1 en el Norte y OSL1 en el Sur), de tal modo que la suma de ambas suponga el total de la población mundial. A su vez, en los respectivos ejes de ordenadas se representa la productividad marginal del trabajo y, en su caso, el salario. Como puede comprobarse, para un capital dado, la productividad es en ambos casos descendente PMLN y PMLS : a medida que se incrementa el número de trabajadores sin alterar el capital, desciende la productividad correspondiente al último de los trabajadores empleados.

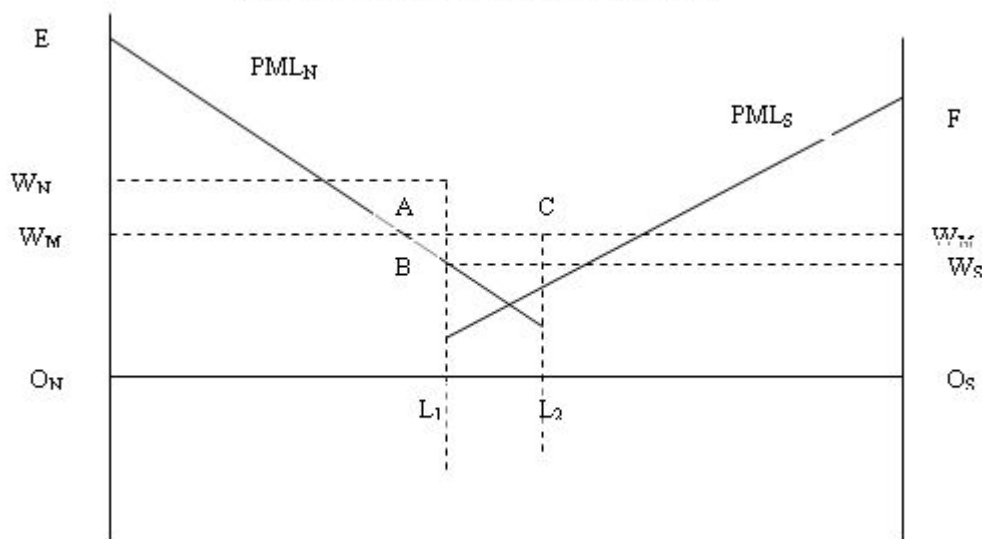
Supongamos inicialmente que ambos países, Norte y Sur, viven sin conexión alguna. En ese caso, la productividad del último trabajador contratado será la que fije el salario vigente en la economía: de modo que, en condiciones de pleno empleo, el salario en el Norte será WN y WS en el Sur. En principio, ha de esperarse que el salario relativo del Norte sea superior al del Sur, lo que está en consonancia con la mayor productividad que se deriva del hecho de disponer de más capital por unidad de trabajo. A su vez, el valor de la producción tanto en el Norte como en el Sur vendrá dado por el área del trapecio que forman los ejes de coordenadas y el producto marginal del trabajo: es decir, ONEAL1 en el Norte y OSFBL1 en el Sur. De ese valor, se dedicará a retribuir a los trabajadores los rectángulos ONWNAL1 y OSWSBL1, quedando el resto para retribuir a los respectivos capitales.

Si ahora se abren ambas economías y no existe restricción ni coste alguno para la emigración (ni en el ámbito económico, ni en el humano), parte de los trabajadores del Sur estarán dispuestos a abandonar su país para obtener mejores salarios en el Norte. ¿Cuántos trabajadores emigrarán? Los necesarios para equilibrar la retribución del trabajo en el mercado mundial: es decir, hasta convertir WM en el salario común. En esa situación L1L2 habrán abandonado el Sur y nutrido la población trabajadora del Norte. En ese punto se extinguirá el estímulo a la emigración, al igualarse las retribuciones en ambos países.

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

- En primer lugar, hay un incremento de la eficiencia del sistema internacional: el valor de la producción mundial se incrementa como consecuencia de haber trasladado trabajadores desde donde eran menos a donde son más productivos. El incremento del valor de la producción mundial vendrá dado por el área del triángulo ABC.
- En segundo lugar, la distribución de la producción mundial se ha alterado como consecuencia del desplazamiento de los trabajadores: se incrementa el volumen producido en el Norte a costa de lo producido en el Sur. En concreto, el Sur deja de producir un valor equivalente al área L_1BCL_2 ; y el Norte gana el área equivalente a L_1ACL_2 . Obsérvese que no se trata de un juego de suma cero: existe un beneficio neto asociado al cambio. Parte de ese incremento de renta que se genera en el Norte podría retornar al Sur en forma de remesas de los emigrantes, si bien su tamaño y perdurabilidad dependerá muy crucialmente de las características de la emigración.
- Por último, si se asume que la retribución de los capitales representa la renta de las clases altas y el salario la de las bajas, la emigración originará un incremento de la desigualdad en el país de acogida (en este caso, el Norte) y una mayor equidad en el país de emisión (el Sur), dado que mientras en el primero bajan los salarios, en el segundo se incrementan. A escala internacional, sin embargo, se camina hacia una mayor equidad, por cuanto se aproximan las condiciones de retribución entre ambos países respecto de las vigentes antes de la emigración.

Efectos económicos de la emigración



El marco teórico anterior conecta con la explicación que sobre el comercio de bienes y servicios brinda la teoría económica (el modelo de Heckscher-Ohlin), que asocia la especialización comercial con la dotación relativa de factores de los países implicados y con la intensidad con que esos factores son usados en la producción de los respectivos bienes. Se supone que cada país terminará exportando aquel bien intensivo en el factor en el que el país está relativamente mejor dotado: a través del comercio, un país rentabiliza el menor coste comparado del factor que es relativamente abundante. De lo dicho se desprende una conclusión relevante: comercio y emigración son corrientes sustitutivas. En el caso referido en el gráfico, antes de la emigración el Sur estará en condiciones de exportar bienes intensivos en mano de obra, aprovechando el menor coste relativo del trabajo; mientras el Norte exportará bienes intensivos de capital, para rentabilizar el menor coste de ese factor que deriva de su relativa abundancia. Una vez que la emigración se produce (y se permiten los

movimientos de capital), los costes de los factores tenderán a igualarse, con lo que cesaría toda razón para la especialización comercial.

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

El problema básico es que la realidad es bastante más compleja de lo que estos supuestos insinúan. De hecho, las conclusiones antes obtenidas cambian dramáticamente si se abandona alguno de los anteriores supuestos. Por ejemplo, si se supone que existe cierta complementariedad entre factores, el comercio y la emigración podrían dejar de ser sustitutivos para convertirse en complementarios; si se considera que la mano de obra no es homogénea y se acepta una mayor "calidad" comparada de la mano de obra emigrante, se abre paso a la posibilidad de que exista un coste adicional para el país emisor al perder parte de ese segmento de población aventajada (es el caso, por ejemplo, de la "fuga de cerebros"); y, en fin, si se acepta que existen rendimientos crecientes en la producción, las ventajas del país receptor de emigración pueden acabar por acumularse en el tiempo en forma de un crecimiento más intenso, deteriorando las posibilidades dinámicas del país emisor. Se trata de supuestos que no están muy alejados de la experiencia real y cuyas consecuencias tratarán de analizarse más adelante. Antes, no obstante, conviene preguntarse por la dimensión de los efectos beneficiosos que este enfoque atribuye a las corrientes migratorias.

3.2.- Estimación de efectos

Pese a su simplificación, el modelo anterior conduce a un resultado indiscutible: la aplicación de un régimen de libertad que permita el movimiento internacional de las personas debiera considerarse como deseable desde el punto de vista económico, ya que conduce a un incremento en los niveles de eficiencia del sistema internacional. Como en el caso del comercio, el hecho de que los países se nieguen de una forma tan tenaz a aplicar una política que supuestamente les beneficia, manteniendo políticas migratorias restrictivas, hace sospechar acerca de la existencia de aspectos no adecuadamente considerados en un planteamiento tan estilizado como el manejado en el epígrafe anterior.

En todo caso, resulta una operación intelectualmente interesante preguntarse por la dimensión de los beneficios que se derivarían de la supresión de toda restricción al movimiento de personas. En 1984, dos investigadores, Hamilton y Whalley (1984), acometieron esa tarea a partir de la construcción de un modelo sencillo de equilibrio general. Los autores eran conscientes de las simplificaciones en las que debían incurrir y no desconocían las dificultades que en el mundo real tendría una política de libertad plena para el movimiento de personas, pero trataban de estimar los beneficios potenciales de tal supuesto. Sus resultados fueron verdaderamente sorprendentes: tras considerar diversos escenarios, evalúan los beneficios en un monto que se sitúa entre los 4,7 y los 16 billones de dólares, en un momento (1977) en que el PIB del mundo se estima en 7,82 billones de dólares. Es decir, la ganancia derivada de asumir la libertad en el movimiento de las personas se movía entre el 60% y el 204% del PIB mundial.

Más recientemente, otros dos investigadores, Moses y Letnes (2002), replicaron el ejercicio de Hamilton y Whalley (1984), tratando de corregir alguna de sus limitaciones y prolongando su estimación hasta 1998. El paso del tiempo les permitió a Moses y Letnes (2002) acceder a nuevos datos (los PIB en Paridad del Poder Adquisitivo), integrar los países en agregados regionales relativamente más usuales (en función del nivel de desarrollo humano respectivo) y actualizar los ajustes sobre la población económicamente activa y sobre la productividad

comparada del trabajo. Dada la sensibilidad de los resultados a las elasticidades de sustitución de los factores, se realizaron las estimaciones con diversos parámetros y asumiendo las condiciones de entorno más conservadoras. Como resultado de todos estos cambios, los beneficios de la liberalización a los que llegan son más limitados que los obtenidos por Hamilton y Whalley (1984), pero aun así siguen siendo notables: aceptando una elasticidad de sustitución de 1, las ganancias serían de 7,19 billones de dólares, en 1977, una magnitud sólo ligeramente inferior al PIB de ese año; y de 34 billones de dólares en 1998, el 96% del PIB mundial correspondiente a ese año.

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

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

Fuente: Elaboración propia a partir de Moses y Letnes (2002). Los ajustes 1 y 2 básicamente se refieren a la corrección de los diferenciales de salarios en función de los diferenciales de productividad entre regiones.

La aplicación de ajustes de eficiencia del trabajo reduciría notablemente las estimaciones, pero aún en el supuesto más restrictivo, con la elasticidad de sustitución supuesta, conduciría a unas ganancias equivalentes al 9,4% del PIB de 1977 y al 12,6% del correspondiente a 1998. El cuadro 3 registra los beneficios relativos al PIB en los principales supuestos.

En suma, aun cuando se trate de un juego intelectual de limitada aplicabilidad, las estimaciones confirman las potenciales ganancias de eficiencia que se podrían derivar de una política menos restrictiva en materia de emigración. Las ganancias estimadas, como se ha visto, oscilan entre un máximo que supera ligeramente el valor del PIB mundial (entre el 109% y el 118%) y un mínimo que se sitúa entre el 6% y el 8% de ese PIB: magnitudes de suficiente tamaño como para merecer consideración. Es importante, además, llamar la atención sobre el hecho de que una parte importante de los beneficios podrían ser obtenidas con sólo una ligera corrección del diferencial de salarios. Es decir, las principales ganancias de eficiencia se alcanzan en los primeros tramos de la liberalización, lo que sugiere que pequeñas correcciones en el tono restrictivo de las normativas hoy vigentes (sin necesidad de llegar a la plena libertad) podrían dar lugar a importantes ganancias de eficiencia agregada. Un poderoso argumento en respaldo de posiciones más flexibles en el ámbito de la regulación de los movimientos de personas.

IV. A la búsqueda de una mayor complejidad

4.1.- Interpretaciones posteriores

El marco interpretativo de la emigración fue enriquecido con diversas aportaciones posteriores, en las que se asumieron supuestos más realistas y se incorporaron nuevas dimensiones y factores a la explicación. Tal es el caso, por ejemplo, del modelo que propone Todaro a finales de los años sesenta: un modelo concebido inicialmente para explicar la

emigración del campo a la ciudad, pero que es fácilmente generalizable al caso de la emigración internacional. En concreto, Todaro (1968, 1969) y Harris y Todaro (1970) suponen que es la disímil retribución de la fuerza de trabajo lo que determina la emigración, pero no tanto la diferencia real en un momento dado del tiempo cuanto la diferencia en las rentas esperadas. Lo que obliga a comparar los valores actuales de la corriente de ingresos esperada en los puntos de origen y destino de la emigración, condicionada por la probabilidad de obtener trabajo en el lugar de acogida. Se incorpora así una cierta medición de las expectativas, vinculadas a la probabilidad de obtener empleo en el lugar de destino; que aparece, a su vez, condicionada por los niveles de desempleo existentes. De acuerdo con este planteamiento, si las rentas esperadas en el mercado de destino fuesen suficientemente elevadas, podrían compensar los costes asociados al subempleo (o desempleo) en una primera etapa del proyecto emigratorio.

A través de este planteamiento teórico se lograba compatibilizar la explicación teórica con ciertas regularidades observadas en el comportamiento migratorio de los países en desarrollo. En concreto, se admitía la compatibilidad entre la presión inmigratoria y la persistencia del desempleo en el país (o en el sector) receptor, se explicaba la existencia de un importante sector informal en la economía receptora, con salarios incluso más bajos que los del sector agrario de procedencia de los inmigrantes, y se asumía el prolongado marco temporal de la estrategia emigratoria, capaz de aceptar un período previo de baja renta en el lugar de destino a la espera de un mayor beneficio posterior. Se trataba, en todos los casos, de circunstancias que parecían acompañar la emigración rural-urbana en los países en desarrollo y que podían ser extendidas, sin excesivo esfuerzo, al caso de la emigración internacional.

La propuesta motivó un amplio debate, dando lugar a desarrollos posteriores, como los propuestos por Stiglitz (1974), Corden y Findlay (1975) o Cole y Sanders (1985). Buena parte del debate aludió al ambiguo respaldo empírico del modelo, en particular en lo que se refiere a la necesaria existencia de un diferencial notable y sostenido de los salarios entre el sector manufacturero y el sector informal en la economía receptora, al potencial crecimiento del desempleo urbano (y del sector informal) a pesar de la expansión del sector manufacturero, y a la duración del período admisible asociado a la búsqueda de empleo por parte del inmigrante. En particular, Cole y Sanders (1985) hicieron ver que con el diferencial de salarios existente entre los sectores manufacturero y rural en el mundo en desarrollo (el primero fácilmente duplicaba al segundo) y asumiendo una tasa de descuento de entre el 5% y el 15%, el tiempo de búsqueda de trabajo podría alcanzar valores cercanos a los cincuenta años: una magnitud que parecía claramente alejada de una previsión realista del fenómeno.

Pero, acaso, la principal crítica al modelo de Todaro provino de la consideración de nuevos aspectos en la función de decisión del emigrante: un ámbito en el que fue muy activa e influyente la contribución de Stark y de su equipo, desde el programa de *Migraciones y Desarrollo* de la Universidad de Harvard. Tres son las aportaciones genéricas de su trabajo: en primer lugar, considerar que en la emigración hay algo más que una respuesta a las diferencias salariales: puede ser, también, una estrategia apta para reducir los niveles de riesgo y vulnerabilidad de las personas; en segundo lugar, plantear que, aun cuando las opciones de emigrar son tomadas por agentes individuales, en su decisión se integran estrategias que trascienden al individuo, afectando a la familia y a la comunidad de origen; y, en fin, establecer que los fenómenos migratorios son una respuesta al carácter imperfecto de los mercados de capital. Veamos brevemente estos tres argumentos.

Si el diferencial de renta fuese el principal factor en la decisión de emigrar, debiera esperarse una relación directa entre el nivel de pobreza y la intensidad del fenómeno emigratorio. No obstante, lo que revela el análisis empírico es que no son necesariamente ni los países más pobres, ni los sectores sociales más pobres dentro de los países emisores los que nutren la corriente migratoria: lo que obliga a contemplar otros factores, además del diferencial de rentas, como causa de la emigración. Pues bien, Stark y Levhari (1982) y Katz y Stark (1984) sugieren que la emigración puede considerarse como una *estrategia de elusión del riesgo* por

parte de la familia. Su propuesta puede resultar sorprendente, ya que siempre se ha considerado que el emigrante revela una menor aversión al riesgo que quienes renuncian a esa opción. No obstante, pudiera suceder que lo que aparece como una aventura en el ámbito personal responda a una estrategia agregada de reducción de los niveles de riesgo familiar, a través de la diversificación de las fuentes de ingreso de la unidad doméstica.

Es sabido que una de las dimensiones constitutivas de la pobreza es la vulnerabilidad de quienes la padecen: es decir, su mayor exposición al riesgo frente a la adversidad o frente a acontecimientos externos indeseados (enfermedad, sequía, desempleo, caída de los precios de los bienes producidos, etc.). Pues bien, enviar a uno (o a varios) de los miembros de una familia a la emigración constituye una estrategia apta para reducir los niveles de riesgo y vulnerabilidad del núcleo familiar, siempre que exista una baja covarianza entre la evolución de los ingresos en los mercados de origen y destino de la corriente migratoria. En ese caso a través de la emigración se diversifican las fuentes de ingreso de la familia y se reduce, por tanto, el grado de exposición que ésta tiene frente a acontecimientos inesperados. Obsérvese que en este caso la lógica de la decisión no es exclusivamente individual, sino familiar: la estrategia se define en función de las conveniencias agregadas del núcleo familiar (3). Una consideración de la que se deriva una observación relevante: los factores que determinan la emigración de determinados miembros de la familia son, con frecuencia, los mismos que explican la permanencia del resto en su lugar de origen.

La pertinencia de recurrir a la *familia como unidad de referencia básica* para el análisis de la emigración excede el rango de una mera hipótesis. La presencia y significación de las remesas, la intensidad de las comunicaciones de todo tipo entre el emigrante y su familia, el reparto de las obligaciones familiares (cuidado de los hijos y de la casa) por parte de quienes se quedan y el esfuerzo que el emigrante dedica a los procesos de reagrupamiento familiar son, entre otros, factores que confirman el compromiso familiar sobre el que se sustenta, en buena medida, la decisión de emigrar.

El Banco Interamericano de Desarrollo lo refleja en un reciente estudio sobre la emigración ecuatoriana: de acuerdo a sus datos, el 83% de los emigrantes declaran que viajan al exterior para "enviar dinero a su familia". Las relaciones familiares, por tanto, se redefinen, pero no se anulan ni se disuelven, como consecuencia de la emigración, dando lugar a la aparición de nuevas morfologías del núcleo familiar (las llamadas *familias transnacionales*).

En suma, parece difícil concebir la opción de emigrar como fruto de una decisión estrictamente individual: en gran medida, responde a una estrategia de tipo familiar (cualquiera que sea el concepto de familia que en cada caso se maneje). Como señalan Stark y Bloom (1985), a través de este planteamiento se desplaza el punto central de la teoría de la migración desde la independencia individual (optimización de unos frente a otros) a una opción cooperativa (optimización agregada de la familia); y se pasa a considerar la migración como una "estrategia calculada" y no como un mero "acto de desesperación o de optimismo sin límites".

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

En puridad, ambas interpretaciones no son tan contradictorias como pudiera parecer. Stark considera que la emigración puede verse estimulada por la conciencia del potencial emigrante de pertenecer a un colectivo que se encuentra en una situación de manifiesta carencia respecto al entorno de comparación en que se inserta (que puede ser su pueblo, su comunidad o su país) (4). Si existe suficiente movilidad social en el país de origen, semejante carencia no tendría por qué dar lugar a la decisión de emigrar, ya que la mejora social se podría alcanzar en su propio país de origen. No obstante, cuando esa movilidad no existe (es decir, cuando la desigualdad está enquistada y es crónica), la emigración se constituye en una de las pocas vías a la que pueden recurrir los desfavorecidos para mejorar su estatus social (y el de su familia).

Así pues, si existe suficiente movilidad social, es posible que los niveles de desigualdad, lejos de alentar la emigración se conviertan en un estímulo para la búsqueda de oportunidades de progreso en el propio país. Los estratos más bajos ven en las condiciones de vida de los estratos más altos la imagen en la que reflejar su posible futuro. En este caso se estaría ante la interpretación que sugieren Clark, Hatton y Williamson (2002), que sería tanto más plausible cuanto limitados fueran los mecanismos de exclusión de los estratos más pobres propios de esa sociedad.

En suma, no parece que la relación entre desigualdad y emigración sea ni simple ni lineal: la desigualdad aflora como factor explicativo de la emigración cuando aparece asociada a un cierto grado de carencia y de falta de expectativas de los afectados. Querría esto decir que es posible que en un país rija un apreciable nivel de desigualdad sin que ello alimente la emigración: i) bien porque el nivel de satisfacción de las necesidades, incluso de los menos desfavorecidos, sea suficiente (caso de un país desarrollado); ii) bien porque la dinámica de crecimiento que afecta al conjunto sea suficiente como para que se perciba una tendencia de progreso para todos los estratos de la renta (aunque ello no comporte correcciones significativas en los niveles de desigualdad); iii) bien porque haya suficiente movilidad en la sociedad como para alimentar expectativas de progreso para quienes ocupan los estratos inferiores de la renta. Dicho de otro modo, es en los países relativamente pobres (no necesariamente los más pobres), altamente desiguales (con carencias relativas para segmentos amplios de su población), con bajas expectativas de progreso (bajo o nulo crecimiento) y reducida movilidad (desigualdad crónica) donde la emigración se manifiesta de una manera más aguda.

Antes se ha aludido al hecho de que no son ni los países ni los sectores sociales más pobres los que en mayor medida emigran. Se trata de una conclusión a la que llegan los estudios de forma relativamente unánime (véase, por ejemplo, Hatton y Williamson, 2003): la propia decisión migratoria comporta la existencia de un determinado nivel de ingresos y activos que no siempre están disponibles para los sectores más pobres, de tal modo que existe una especie de umbral mínimo de renta requerido para emigrar.

Semejante resultado tiene una posible explicación en el ámbito económico, relacionado con la *información imperfecta y asimétrica* que caracteriza a los mercados de capital. En definitiva, si los mercados de capital operasen con información perfecta, las instituciones correspondientes (de crédito y de seguros) serían capaces de identificar los proyectos rentables, susceptibles de ser apoyados sin riesgo alguno para el retorno de la financiación concedida. De este modo, el potencial emigrante podría obtener la financiación y el aseguramiento necesarios para realizar su proyecto económico de mejora sin salir de su propio país. Si se recurre a la estrategia emigratoria como vía para el aseguramiento o para la acumulación de activos en la familia es porque el mercado de capitales no opera con esos criterios de eficiencia, alimentando procesos de exclusión que afectan a los sectores más pobres.

Semejante exclusión no está necesariamente motivada por una voluntad de discriminación social por parte de las instituciones financieras (aun cuando tal discriminación pueda existir

en algunos casos): es consecuencia de la propia lógica operativa de los mercados de capital. Unos mercados que operan con transacciones de tipo intertemporal: se cede capacidad de gasto hoy a cambio de promesas de pagos futuras. Pero, el futuro es, por definición, impredecible, lo que hace que la información entre acreedor y deudor sea imperfecta y asimétrica. Por este motivo, el primero solicita del segundo algún activo patrimonial (los colaterales o garantías), de valor claro y seguro, que le defienda del potencial incumplimiento de las obligaciones derivadas del crédito. Sólo en caso de disponer de esas garantías se estará en condiciones de acceder al crédito. No obstante, los pobres suelen carecer de esos activos patrimoniales que se reclaman por parte del sistema financiero formal, por lo que son excluidos de los mercados de capital; y ello con independencia de la potencial rentabilidad de su proyecto inversor (5). Así pues, ante las dificultades para acceder al mercado de capital, la emigración se presenta como una estrategia accesible y viable para la obtención del aseguramiento y de los activos (e ingresos) que la familia necesita para el mejoramiento de sus condiciones de vida.

Al tiempo que explica la emigración, este factor es relevante también para explicar la composición de la corriente emigratoria. Al fin, para emigrar se requiere disponer de un capital mínimo que cubra los costes del viaje, el pago a los intermediarios para la entrada en el país destino (coyotes, polleros, etc) y un fondo para la subsistencia hasta que se encuentre trabajo. Una estimación modesta nos habla de necesidades de pagos a los intermediarios que superan los 30.000 dólares para los emigrantes de China que se desplazan a Estados Unidos, de entre 4.000 y 10.000 dólares para los dominicanos que se desplazan a Europa, los 5.000 dólares para los iraníes e iraquíes que se desplazan a las diversas ciudades europeas o los 3.000 dólares para pasar del Norte de África a España. En buena parte de los casos se trata de un capital que supera las posibilidades de ahorro de los potenciales emigrantes, por lo que debe ser pedido a préstamo bien al sector financiero formal o, más frecuentemente, al sector informal (usureros) o a los propios intermediarios. Para obtener ese crédito se requieren bienes patrimoniales (propios o de la familia) en garantía: un factor que, de nuevo, excluye a los más pobres de la posibilidad de emigrar.

A ese factor habrán de sumarse las mayores dificultades (mayor riesgo, en suma) que los más pobres afrontan, como consecuencia de su, también, menor dotación de activos intangibles susceptibles de ser puestos en valor en el mercado destino. Es el caso, por ejemplo, de los niveles educativos, de adaptación a entornos de vida urbana o de experiencia de movilidad que suelen ser más bajos en los sectores más pobres. Factores que explican, todos ellos, que no sean los más pobres, sino *los que están en el entorno o ligeramente por encima de la línea de pobreza, los que de forma dominante integran la corriente migratoria*.

Ahora bien, si el potencial emigrante ha de acceder a una previa acumulación de capital (ahorro propio o préstamo) para afrontar la aventura migratoria, la pregunta podría ser ¿por qué no invierte ese capital en su propio lugar de origen, evitándose así la emigración? También la economía ofrece una primera respuesta a este interrogante, acudiendo para ello a las posibilidades que brinda la teoría de juegos (Ellerman, 2003). En su versión más simplificada podría explicarse acudiendo a los supuestos propios del *dilema del prisionero*, en el que se confrontan los beneficios de una acción coordinada frente a una estrategia autónoma (6). Este puede ser el caso, también, de ciertas situaciones migratorias: si todos los emigrantes decidiesen invertir sus ahorros y energías, de forma coordinada, en el país de origen es probable que la comunidad (o el país) emprendiese un proceso de mejora que hiciese innecesaria la emigración. No obstante, ante la desconfianza en las posibilidades de una acción coordinada, cada uno de los afectados opta por su solución particular a través de la emigración. La emigración se convertiría, de este modo, en la salida a una situación de carencia o necesidad cuando es poca la confianza que existe en las posibilidades de una acción coordinada (una acción colectiva, en suma) que afronte el problema.

Acorde con el marco doctrinal sugerido por Hirschman (1977), la emigración constituye una expresión de salida cuando se desconfía en las posibilidades de voz por parte de los afectados

en su sociedad de origen. Siguiendo esta explicación, no es extraño, por tanto, que las presiones emigratorias se acentúen cuando coinciden con situaciones de desgobierno, de fragilidad institucional, de desarticulación social o de desconfianza colectiva. En estos casos la emigración se conforma, al tiempo, como una válvula de escape de las crisis sociales y como una *denuncia silenciosa* de la capacidad institucional de respuesta colectiva en los países de origen.

Este mismo planteamiento puede conducir a una conclusión notablemente desasosegante: bajo ciertas condiciones, la emigración puede anular las posibilidades de un país para acceder a ciertas opciones de transformación, ya que éstas se convierten en irrealizables por la misma sangría de recursos que la emigración comporta. En términos de Rosestein-Rodan (1943), la emigración puede imposibilitar que un país alcance un equilibrio de *nivel superior*, condenándolo a permanecer en un equilibrio de bajo nivel (el propio de un país subdesarrollado) (7) .

Como se recordará, la teoría neoclásica sugiere que los movimientos de factores (capital o trabajo) tienen, a escala internacional, una función equilibrante. A través de la emigración, la mano de obra fluye desde los países donde ese factor abunda hacia aquellos en donde escasea: como consecuencia, se aproximan las condiciones de eficiencia y de retribución de ese factor a escala internacional. Esta función equilibrante parece que efectivamente operó en el caso de la emigración desde Europa hacia América del Norte en la primera oleada globalizadora, a juzgar por lo que apuntan algunos estudios históricos. De acuerdo con O'Rourke y Williamson (1999), cerca del 60% de la convergencia en las condiciones de retribución de la mano de obra entre Europa y Estados Unidos a lo largo de la primera oleada globalizadora tuvo su causa en la intensa corriente migratoria entre ambos continentes. Pero, pudiera suceder que semejante resultado no fuese el único teóricamente posible.

Para ello, supóngase que existen complementariedades en el proceso inversor necesarias para alcanzar un equilibrio dinámico (de alto nivel); y supóngase que determinadas capacidades laborales del país fuesen necesarias para hacer viable semejante estrategia. A los residentes del país se les plantea una doble opción: i) podrían permanecer en el país, confiando en que el resto de los componentes de la estrategia van a estar disponibles y, como consecuencia, se podrá alcanzar el equilibrio dinámico (o de alto nivel), del que todos saldrán finalmente beneficiados; o bien, alternativamente, ii) podrían intentar una opción de mejora personal a través de la emigración. Cuanto mayor desconfianza se tenga en las posibilidades de una acción colectiva de calidad en el país de origen, más atractiva y razonable resulta la opción individual. El problema es que a medida en que se incrementa el número de individuos que emprenden esta opción, decidiéndose a emigrar, menores serán las posibilidades de éxito de una estrategia cooperativa encaminada a alcanzar un equilibrio de alto nivel. A su vez, la reducción de las expectativas de éxito colectivo anima a nuevos individuos a optar por la salida emigratoria, generando un proceso que se autoalimenta, condenando a la economía en cuestión a permanecer en un equilibrio de bajo nivel. Si este fuese el caso, la emigración lejos de actuar como un factor de equilibrio, actuaría como una fuerza tendente a alejar a la economía del objetivo de desarrollo, a través de una dinámica acumulativa.

Por último, a este conjunto de factores han de añadirse las recientes aportaciones de Borjas (1992, 1994 y 1995), insistiendo en la importancia que las redes familiares, los lazos étnicos y los vínculos culturales tienen en la explicación del fenómeno migratorio. En concreto, Borjas (1999) se plantea cómo es posible que, dados los niveles de desigualdad vigentes en el mundo, exista, sin embargo, tan poca migración (apenas un 3% de la población mundial). Dicho de otro modo, ¿cómo es posible que, por ejemplo, sea tan pequeño el flujo migratorio entre Etiopía y Suecia cuando su relación de rentas per capita en dólares es aproximadamente de 1 a 250? Para responder a este interrogante Borjas apelará al papel que las diferencias étnicas y culturales entre países (expresadas en las lenguas, tradiciones, marcos institucionales) tienen como barrera efectiva a la migración; y, al contrario, la eventual existencia de vínculos comunes y de redes de confianza entre los países emisor y

receptor como un factor motivador de la decisión migratoria. Los lazos comunes y las redes de confianza constituyen una suerte de externalidad que aminora los niveles de coste y riesgo para el asentamiento del inmigrante en su lugar de acogida. Este factor es el que explica la existencia de núcleos de inmigrantes del mismo origen en entornos locales precisos, como en el caso de "Little Habana" en Miami, "Greektown" en Chicago, el barrio turco de Berlín o la concentración de ecuatorianos en Madrid.

La consideración de este aspecto revela los efectos que los procesos migratorios tienen sobre la dotación de capital social de los países emisor y receptor. La emigración comporta, en primer lugar, una pérdida de capital social en el país de procedencia, como consecuencia de la ruptura de lazos comunales que provoca: una especie de "fuga de capital social". Y un proceso de similar signo se producirá en el caso del país de acogida, al comportar la emigración elementos de heterogeneidad (diversidad de valores, costumbres, lenguas y culturas) que pueden debilitar lazos de confianza previos. Parte del capital social perdido se reconstruye en el ámbito más limitado de la comunidad de inmigrantes en el país de acogida, lo que actúa como un factor de seguridad para la inserción de los recién llegados. A partir de un determinado umbral, sin embargo, el incremento en el número de inmigrantes puede generar una pérdida en capital social en el país de acogida superior a la ganancia localizada en el seno de la comunidad de inmigrantes, lo que explicaría las resistencias a nuevas inmigraciones no sólo entre los locales, sino también entre los propios inmigrantes ya instalados (8). No obstante lo sugerente que pueda ser para interpretar algunos aspectos, esta interpretación, que fue desarrollada por Schiff (1998), está condicionada por la fragilidad teórica y la ambigua capacidad interpretativa del concepto de capital social en que se fundamenta.

4.2.- Estimaciones empíricas

La capacidad para trasladar este conjunto de factores a la medición empírica es forzosamente limitada. De hecho, buena parte de las investigaciones cuantitativas más solventes han tratado de limitar el análisis a aquellos factores económicos más fácilmente mensurables. La fundamentación de estos ejercicios remite al cuadro central de la explicación neoclásica (asociada a la diferencia en las retribuciones del trabajo), enriquecida con algunas variables añadidas, relacionadas con el stock de inmigrantes previo, los costes del desplazamiento, la comunidad cultural entre países, el nivel de pobreza del emisor o la desigual retribución de las calificaciones laborales.

Un modelo de este tipo es el que aplican Hatton y Williamson (1998) para explicar la emigración masiva de la segunda mitad del siglo XIX (primera oleada globalizadora). En este caso la tasa emigratoria a Estados Unidos de las distintas regiones aparece positivamente relacionada con el diferencial en la retribución salarial promedio (ajustada en paridades de poder adquisitivo) entre los lugares de destino y origen, con el peso de las cohortes de población más joven en el país emisor y el stock de inmigrantes en el lugar de acogida. A estos factores, Faini y Venturini (1994) añaden, al estudiar el caso italiano, el efecto negativo que el nivel de pobreza del emisor genera sobre la posibilidad de emigrar. Finalmente, son varios los autores que atribuyen al comportamiento migratorio una senda temporal en forma de U invertida, creciendo en una primera fase de manera acentuada para a partir de un determinado nivel iniciar una senda descendente. Semejante comportamiento lo asocian a la dinámica de los procesos de industrialización, urbanización y desarrollo de los países emisores (en los primeros estadios de desarrollo es baja la tasa de emigración, crece al elevarse el nivel de renta y vuelve a descender cuando el país supera un nivel de desarrollo dado).

Los estudios referidos a la época de emigración más reciente han tendido a confirmar alguno de los hallazgos antes señalados. Centrados, en general en el caso de la inmigración a Estados Unidos, constatan la relación negativa con la renta per cápita del país emisor (Borjas, 1987) y el efecto positivo del stock de inmigrantes previamente existente (Yang, 1995). En un reciente y ambicioso trabajo, Clark, Hatton y Williamson (2002) constatan la asociación de

la tasa de emigración a Estados Unidos de las diversas regiones con el diferencial de renta per cápita, el nivel comparado de capital humano, aproximado a través de los años de escolarización, el porcentaje de población entre 15 y 29 años en la región emisora, el nivel de desigualdad comparado (que aproxima la retribución de las habilidades), el nivel de pobreza del país emisor, la existencia de comunidad lingüística, la distancia respecto al mercado de destino y algunas otras variables dummy de carácter regional. Todas las variables tienen el signo esperado, incluida la referida al nivel de pobreza, que aparece negativamente asociada a la tasa de emigración, revelando la existencia de un umbral de renta requerido para la emigración (9).

Recuadro: El fundamento de los ejercicios empíricos

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

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

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

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

De modo que la primera función quedaría:

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

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

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

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

$$d_i = w_{fj} - w_{hj} - z_i - c + v_i$$

Buena parte de estos factores resultan también confirmados al tratar de explicar los patrones migratorios existentes a escala internacional, medidos a través de la tasa neta de inmigración (Hatton y Williamson, 2003). Aunque los datos son menos fiables, de nuevo emergen el porcentaje de población joven en país de origen, el stock de población inmigrante en el país de acogida, el diferencial de rentas, ajustado por los niveles de educación (respecto a la media mundial y la media regional) y los niveles de pobreza del país emisor como las variables con mayor capacidad explicativa. Como cabría esperar, el efecto del umbral de pobreza es notablemente más significativo cuanto menor es el nivel de renta per cápita de la región, lo que revela que opera como una especie de umbral.

4.3.- *Hacia una visión ecléctica*

A lo largo del epígrafe se han considerado un conjunto amplio de posibles factores explicativos de la emigración. El panorama, como se ve, es notablemente más rico y complejo del que sugiere la teoría neoclásica: además del diferencial de salarios, otro conjunto variado de factores puede influir en la decisión de emigrar. Esta misma complejidad aconseja recurrir a un planteamiento ecléctico para explicar el fenómeno migratorio. Un esquema intuitivo al respecto es el que hace depender la decisión de emigrar de un conjunto de factores de empuje, que actúan desde la oferta, y otros de atracción, que actúan desde la demanda. La emigración sería el resultado de este conjunto de factores (y no de ninguno de ellos en solitario).

Pues bien, por lado de los factores de empuje (push) cabría señalar los cinco siguientes (10).

- En primer lugar, la desigualdad internacional, que define el diferencial en las rentas salariales, en las condiciones de vida y en las oportunidades de progreso de las personas. Obsérvese que, en este caso, lo importante es la desigualdad (es decir, el efecto comparado), que es lo que determina la mejora relativa asociada al proyecto emigratorio, mucho más que el valor absoluto de la renta del país emisor (11). Ello no quiere decir, sin embargo, que esta última variable no influya, ya que a partir de un determinado nivel de renta, el efecto de la desigualdad internacional sobre la emigración parece atenuarse. Así pues, si bien la variable crucial es la desigualdad, el efecto de esa variable se ve condicionado por los niveles de renta del país emisor.

- En segundo lugar, los niveles de desigualdad que rigen en el interior del país emisor, que define el sentimiento de carencia relativa de los potenciales emigrantes. El efecto de los niveles de desigualdad se atenúa si existe en el país una suficiente movilidad social como para alimentar expectativas de progreso para las personas. Por ello, la tasa emigratoria será mayor si la desigualdad es crónica, en un entorno de pobreza y bajo progreso económico.

- En tercer lugar, los niveles de pobreza actúan, con signo negativo, en la promoción de la emigración. Cuando los niveles de pobreza son muy elevados, las personas carecen de los recursos y activos necesarios para afrontar la estrategia migratoria. En todo caso, se trata de una relación que no es lineal, ya que la pobreza opera como una suerte de umbral: a partir de un determinado nivel deja de tener relevancia. Y, de hecho, es en los países y regiones de menor nivel de desarrollo donde este factor adquiere mayor significatividad.

- En cuarto lugar, el inadecuado funcionamiento de los mercados financieros y de seguros en el país emisor. En gran medida, la emigración se constituye en una estrategia de acumulación de activos y de provisión de aseguramiento de ingresos para la familia, que resulta tanto más aceptable cuanto deficiencias tengan los mercados de capital en el país de origen. Un fenómeno que está relacionado, de nuevo, con los grados de pobreza y de desigualdad social propios de la economía emisora, que son los que determinan los niveles relativos de exclusión de los mercados de capital.

- En quinto lugar, el diferencial existente entre el incremento demográfico y la capacidad de generación de empleo de la economía emisora. De nuevo se trata de una relación comparada, dado que lo relevante es la capacidad que una sociedad tiene para brindar oportunidades de renta y progreso a las personas que se incorporan al mercado. Cuanto mayor sea la tasa de crecimiento demográfico y menor sea el ritmo de generación de empleo, mayores dificultades tendrá la economía para integrar en el mercado de trabajo a las nuevas cohortes de población, obligándolas a la búsqueda de empleo en los mercados exteriores. Ello no quiere decir, sin embargo, que la corriente emigratoria esté necesariamente compuesta por personas en situación de desempleo: incluso las personas con empleo, en un entorno de mercados de trabajo saturados, pueden encontrar en la emigración una alternativa de inserción laboral más segura y rentable.

- Por último, la desestructuración económica y social y la falta de expectativas de progreso para las personas. Se trata de dos factores que mutuamente se relacionan y que condicionan el grado de confianza de las personas hacia las opciones colectivas de mejora social. La desestructuración social se produce cuando se rompen relaciones, y valores tradicionales y no se sustituyen por nuevas formas de relación que sean entendidas y asumidas por las personas. El efecto perturbador que este proceso comporta será notablemente menor si esas nuevas relaciones y valores abren posibilidades de progreso a las personas. Cuando la ruptura de las relaciones tradicionales no lleva aparejadas oportunidades de progreso, se acentúan los factores de expulsión de las personas, que perdidos los lazos sociales previos buscan, a través de la salida individual, sus oportunidades en el exterior. No es extraño, por tanto, que una buena parte de la emigración internacional proceda de sectores rurales que, previamente, emigraron a las ciudades de su país de origen. Se trata de sectores que padecieron la ruptura de su mundo de relaciones previo, al abandonar el mundo rural tradicional, sin encontrar, sin embargo, oportunidades de progreso en el nuevo entorno donde se instalan (periferias urbanas).

Cinco son también los factores que se pueden señalar como fuerzas de atracción (factores *pull*) de la emigración:

- En primer lugar, la generación de oportunidades de trabajo para los inmigrantes en los mercados del Norte, como consecuencia de la segmentación del mercado laboral en los países desarrollados. La vigencia del desempleo en el Norte es compatible con la existencia de estos nichos de empleo, que son consecuencia, en gran medida, de la flexibilización de los mercados laborales (que ha dado lugar a una llamada precarización del empleo). Se trata de empleos que, por estar asociados a baja retribución o baja consideración social, no constituyen oportunidades efectivas de empleo para las poblaciones del Norte. Forman parte de este segmento, los empleos conceptuados como de "triple d" (*dangerous, dirty and degrading*), que constituyen oportunidades para iniciar la experiencia laboral para muchos inmigrantes en los mercados de destino.

- En segundo lugar, promueve la corriente emigratoria la creciente homogeneidad de gustos y valores a escala internacional, estimulada por la comunicación planetaria que la globalización propicia. De este modo, se difunden los atractivos de un modo de vida asociado a los países desarrollados, que se convierte en referencia crecientemente valorada por segmentos de la población del Sur. A través del cine, la televisión y otros medios de comunicación de amplia incidencia, se difunden los atractivos de un modo de vida que estimula, desde la demanda, la apetencia por la aventura emigratoria.

- En tercer lugar, el despliegue de una red compleja de relaciones internacionales entre los países y la existencia de una manifiesta proximidad cultural, que se expresa en multitud de ámbitos en forma de una reducción de la distancia psicológica entre los pueblos. Cuanta mayor sea la proximidad cultural entre los países (y aquí el idioma es importante), menor es la percepción de riesgo con que el emigrante afronta el desafío de la emigración. Esta confianza también se estimula a través de las relaciones de todo tipo entre los países emisor y receptor, en los ámbitos de la comunicación, el comercio, las finanzas o la cooperación internacional, entre otros.

- En cuarto lugar, la existencia de un capital de redes sociales y de relaciones familiares en el país de destino, como consecuencia de los procesos migratorios precedentes de conciudadanos, vecinos o familiares. Esas redes actúan como un mecanismo de seguridad para los potenciales emigrantes, disminuyendo su percepción del riesgo y de la incertidumbre que se asocia a la estrategia emigratoria. No es extraño, por tanto, que los procedentes de un mismo país (incluso de una misma provincia) se concentren en entornos geográficos precisos de los países de destino (ciertas ciudades, ciertos barrios), porque es el modo de articular esas redes de confianza, que atraen a nuevos inmigrantes. Y del mismo modo, el efecto de estas redes es lo que explica que la dinámica emigratoria siga con frecuencia un

comportamiento de tipo epidémico (representado por una curva logística), con una primera etapa de crecimiento lento (mientras se constituyen esas redes), una segunda etapa de rápida expansión (cuando las redes están conformadas) y una última etapa de contención de los ritmos de crecimiento de la emigración, bien por vaciamiento demográfico del país de origen, bien por saturación del mercado de destino.

- Por último, la reducción de los costes de transporte, que aminora una de las barreras de entrada a la corriente migratoria. Los avances técnicos en el ámbito de los transportes y las comunicaciones facilita el tránsito físico de la migración y facilita la permanencia de las relaciones familiares posteriores, aminorando los costes de la emigración.

Este grupo de factores actúan de una manera conjunta, condicionando el proceso migratorio. Por supuesto, no es necesario que estén todos presentes para que se produzca el hecho migratorio, pero cuantos más sean los factores que coincidan, mayor será la intensidad de la corriente migratoria en un país.

5. Las remesas de los emigrantes

Como se ha señalado páginas atrás, entre los beneficios que para el país emisor se derivan de las corrientes migratorias se encuentran los ahorros transferidos por los emigrantes a sus familias, en forma de remesas de emigrantes. De acuerdo con las estadísticas internacionales, en el año 1999, las remesas de emigrantes alcanzaban un valor global de 105,2 mil millones de dólares, de los cuales 65,3 mil millones se orientaban hacia los países en desarrollo, mientras 39,9 mil millones se dirigían hacia los países desarrollados. Semejante distribución revela, en primer lugar, que las remesas de emigrantes no es un fenómeno exclusivo del mundo en desarrollo, sino que afecta al conjunto de la economía mundial. Por ejemplo, en el año 2002, España, un país considerado receptor neto de inmigración, ingresaba en concepto de remesas cerca de 4.000 millones de dólares (y emitía por ese mismo concepto 2.234 millones de dólares, un capítulo en franca expansión). Ahora bien, más allá de este hecho, lo cierto es que la significación de este fenómeno es muy superior en el caso de los países en desarrollo, que son los que nutren de forma dominante la corriente migratoria. Así pues, a través de la emigración, los países emisores acceden a una fuente de financiación internacional que eventualmente puede contribuir a respaldar su proceso de desarrollo. Para ahondar en este aspecto, conviene, en primer lugar, analizar el alcance cuantitativo del fenómeno y, en segundo lugar, discutir su impacto potencial sobre el país receptor.

5.1- Dimensión del fenómeno

No es fácil hacerse una idea precisa de la dimensión de las remesas: los inadecuados criterios de registro contable y los niveles de ocultación complican sobremanera la tarea. Por lo que se refiere al primero de los problemas, no es ni siquiera clara la definición de inmigrante de la que se parte en las Cuentas Nacionales. De hecho, en los registros de las balanzas de pagos pueden aparecer tres conceptos relacionados: remesas de trabajadores, compensación de empleados y, a un nivel mayor de desagregación, las transferencias de los migrantes. Definir con precisión estos componentes, evitando solapamientos e identificando la procedencia de las anotaciones, resulta complicado (véase Bilsborrow, Graeme, Oberai y Zlotnik, 1997). Pero, a las dificultades del adecuado registro se unen las que derivan de la opacidad que buena parte de los canales de transferencia presentan al control estadístico. En numerosas ocasiones, los ahorros de los emigrantes se envían en activos no monetarios (bienes de consumo para el equipamiento del hogar, por ejemplo) o se recurre a vías informales de transferencia (viajes de conocidos o familiares) que eluden la posibilidad de control. Así pues, sólo una parte de los ahorros enviados por los emigrantes son objeto de registro estadístico, apareciendo en las balanzas de pagos de los países receptores. Estimaciones conservadoras cifran las remesas ocultas en, al menos, un tercio de las registradas, de modo que no es improbable que el flujo real que se dirige a los países en desarrollo supere los 110 mil millones de dólares, en 1999, cerca de dos veces la cifra de AOD (12). De tal modo que una

estimación prudente nos diría que la solidaridad intrafamiliar es casi el doble de la oficialmente constituida a través de los Estados en forma de ayuda al desarrollo.

De hecho, las remesas de emigrantes constituyeron, en el año 2001, la segunda fuente más relevante de financiación internacional de los países en desarrollo, sólo por detrás de la inversión extranjera directa. Si para tomar cierta perspectiva temporal se considera el total acumulado entre los años 1991 y 2000, la remesas supusieron en torno 17% del total de los flujos financieros de largo plazo obtenidos por los países en desarrollo: una cuota que es superior a la correspondiente a la ayuda al desarrollo (14%) y a otras fuentes oficiales de financiación (2%). Por delante de las remesas se encuentran sólo por su cuantía la inversión extranjera (38%) y otros flujos privados de capital (29%). No obstante, estos últimos componentes -inversión y flujos privados- son notablemente más inestables en el tiempo que la ayuda (Ratha, 2003), condicionando su eficacia como fuente de financiación, y, además, presentan una orientación significativamente más concentrada, siendo pocos los países receptores que concentran el grueso de los recursos (13).

En suma, con respecto a la financiación procedente de los mercados privados de capital, las remesas se caracterizan por una mayor estabilidad y una más equilibrada distribución; y con respecto a la financiación oficial -ayuda al desarrollo y otras fuentes oficiales-, las remesas presentan no sólo una mayor cuantía, sino también un mayor dinamismo en su tendencia expansiva a nivel agregado. De hecho, entre 1991 y el año 2001, las remesas pasaron de 33 a 72 mil millones de dólares, lo que supone una tasa media anual de crecimiento de los recursos cercana al 9%, mientras la ayuda sufría, en similar período, un retroceso equivalente al -1,3% anual.

Los datos de 2001, último año disponible, confirman la importancia de las remesas como potencial fuente de financiación externa de los países en desarrollo: los recursos que proporciona esta vía suponen en torno al 1,3% del PIB de los países receptores, casi el 4% del gasto que realizan en importaciones, cerca del 6% de su esfuerzo inversor doméstico, el 42% de la inversión extranjera que reciben y algo más del 260% de los flujos oficiales que se les remite desde el exterior. Se trata, por tanto, de magnitudes relevantes. Además, es conveniente señalar que cuanto menor es el nivel de desarrollo del país, más relevante es la significación de las remesas en relación con el resto de las fuentes de financiación externa de la economía. Por ejemplo, para los países de renta medio-alta, el peso de las remesas sobre el total de la inversión extranjera recibida es relativamente menor (del 21%), pero esa cuota se acrecienta (llegando al 213%) cuando se consideran los países de bajo ingreso, que son los que tienen menor acceso a los mercados privados de capital (más adelante se volverá sobre este aspecto).

Como resultaría esperable, los mayores receptores de remesas coinciden con aquellos países principales emisores de emigración, mientras que, a su vez, los principales emisores de remesas coinciden con aquellos países que mantienen un más elevado volumen de población inmigrante en su seno. Por lo que afecta al origen de las remesas, la relación la encabeza a notable distancia Estados Unidos, seguida de Arabia Saudita y, con una menor significación, Alemania, Bélgica y Suiza. España ocupa en esta relación el puesto undécimo. A su vez, la relación de principales receptores de remesas la encabezan países que nutrieron de forma dominante la corriente migratoria, como India, México, Filipinas y, en menor medida, los países del Norte de África, como Marruecos, Egipto, Turquía o el Líbano.

Como es obvio, la significación económica de las remesas depende de la dimensión de los países receptores. Por ello, resulta conveniente establecer la relación de principales receptores en términos del PIB de la economía receptora. En este caso, la relación la encabezan países de reducida dimensión y fuerte presión migratoria, como Tonga, Lesotho, Jordania, Albania, Nicaragua, Yemen o Moldavia.

Por regiones del mundo en desarrollo, la principal región receptora fue Asia, con un 35% del total promedio de los recursos de 1999-2002 (correspondiéndole cerca del 15% a Asia Oriental y el 20% a Asia Meridional); seguida muy de cerca por Latinoamérica, con un 29% del total (cuadro 6). En un nivel intermedio se encuentran Oriente medio y Norte de África, con un 17%, y Europa y Asia Central, con una cuota del 12%. La relación la cierra África Subsahariana que tiene un peso menor (no llega al 5%) en el flujo internacional de remesas.

También se perciben diferencias significativas en el peso relativo de las remesas sobre el PIB por regiones de mundo en desarrollo: en ese caso, la relación la encabeza Asia Oriental, con un 2,4%, seguida muy de cerca por Oriente Medio y Norte de África, con un 2,1%. La cuota es algo más baja (cercana al 1%) en los casos de América Latina, África Subsahariana y Europa y Asia Central, cerrando la relación Asia Oriental con un porcentaje cercano al 0,6% del PIB.

Como se ha visto más atrás, el peso relativo que las remesas tienen en el PIB de las economías receptoras, otorga a este flujo una cierta capacidad distributiva del ingreso a escala internacional, ya que si bien son los países de renta media los principales receptores de remesas, en términos absolutos, es en los países más pobres donde mayor importancia relativa adquieren estos flujos. Por ejemplo, del volumen total de los recursos movilizados por las remesas en el año 2001, el 50% se dirige a los países ingreso medio-bajo, mientras que sólo un 26% se dirige a países de ingreso bajo (a los países de ingreso medio alto se dirige el 24%). Semejante relación se altera cuando las remesas se expresan en términos relativos al PIB de los países receptores: en este caso la cuota crece a medida que se consideran niveles inferiores de ingreso, pasando del 0,4% en los países de ingreso medio-alto al 1,9% en los países de bajo ingreso. De las distintas fuentes de financiación internacional, sólo la ayuda al desarrollo tiene un sesgo distributivo semejante, ya que tanto la inversión como otros flujos privados de capital presentan cuotas mayores en los países de mayor ingreso. Si se desciende de las regiones a los países, se obtienen nuevas conclusiones de interés. En concreto, los principales receptores son países de desarrollo intermedio y de grandes dimensiones poblacionales, que son los que nutren predominantemente las corrientes migratorias (India, Filipinas, México o Turquía, por ejemplo). Cuando las remesas se ponen en relación con el PIB del receptor (o, incluso con su población), los países que encabezan la jerarquía son pequeñas economías, en algunos casos insulares y cercanas a algún centro de atracción migratoria (es el caso de Centroamérica y El Caribe, por ejemplo). Y, finalmente, cuando las remesas se relacionan con la ayuda recibida, las tasas mayores se obtienen en el caso de las economías de renta media (poco receptoras de ayuda, por tanto), de alta dimensión poblacional. Para estas economías (entre las que se encuentran Turquía, México, Jamaica, Filipinas o Brasil), las remesas de emigrantes son notablemente más importantes que la ayuda internacional.

5.2. Impacto de las remesas

El nivel de consenso alcanzado acerca de la importancia cuantitativa de las remesas no se extiende a la hora de valorar su impacto en términos de desarrollo para el país receptor: una materia que suscita argumentos contrastados. Por una parte, están quienes subrayan las elevadas posibilidades que las remesas tienen como factor promotor del desarrollo en los países receptores. Entre los argumentos que se ofrecen para avalar esta posición figura, en primer lugar, la orientación y evolución de las remesas: como se ha visto páginas atrás, se trata de un recurso cuantitativamente importante y altamente previsible, que adquiere mayor significación como fuente de financiación internacional en el caso de los países de bajo ingreso. Además, el impacto potencial de las remesas es amplio: en cuanto que recurso en divisas internacionales, proporciona a los países en desarrollo una vía para relajar su restricción externa al crecimiento, ayudando a financiar sus importaciones y a equilibrar su balanza de pagos; y en cuanto que ahorro transferido, complementa el menguado ahorro doméstico, permitiendo incrementar, siquiera parcialmente, el esfuerzo inversor. Adicionalmente, en algunos países (como Brasil, El Salvador o México) se ha tratado de extraer una nueva funcionalidad a las remesas, utilizándolas como garantía para el acceso a

los mercados de capital, ayudando, de este modo, a amplificar sus posibilidades de financiación internacional (Ketkar y Ratha, 2001).

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

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

En segundo lugar, se alude al uso que se da a los recursos, que no siempre está relacionado con objetivos inversores. Con frecuencia, las remesas se destinan a satisfacer las necesidades del consumo corriente o a usos relacionados con el equipamiento del hogar, la ampliación del patrimonio doméstico (mejora de la casa o compra de terreno) o la constitución de un negocio que asegure el retiro del emigrante una vez producido el retorno. Es, sin embargo, limitada la proporción de las remesas orientada a impulsar capacidades productivas (para generar renta y empleo) en las comunidades de origen. De tal modo que, en muchas ocasiones, la recepción de remesas, en lugar de estimular la iniciativa inversora o la capacidad de emprendimiento de sus beneficiarios, contribuye a generar en ellos una mentalidad de rentista, poco propicia para el desarrollo. Los estudios empíricos confirman esta orientación de los recursos: de acuerdo con una reciente encuesta del BID, referida a Ecuador, 61% de las remesas se destinan a gastos de consumo ordinario, el 17% a gastos superfluos o suntuarios y el 22% a gastos de inversión. La cuota inversora es, por tanto, menor en el total de los recursos canalizados a través de las remesas.

Cualquiera que sea la utilización que sea haga de las remesas (consumo o inversión), se espera que tenga una inevitable incidencia positiva sobre el PIB del receptor. Así, por ejemplo, Adelman y Taylor (1990) estiman el efecto multiplicador de las remesas sobre la economía mexicana en un entorno de entre 2,69 y 3,17 dólares por cada dólar recibido, dependiendo de si se consideran entornos urbanos o rurales, respectivamente (14). Esta misma conclusión la obtuvieron Dessai, Kapur y McHale (2001) en un estudio referido a la India, con un efecto multiplicador de las remesas aproximado de entre 1,5 y 2 por cada dólar recibido.

Un aspecto adicional es el efecto de las remesas sobre los niveles de pobreza y desigualdad de las economías receptoras. En la medida en que contribuyen a incrementar los niveles de ingreso (y gasto) promedio de la sociedad receptora, es esperable que las remesas tengan un efecto reductor neto sobre los niveles de pobreza, con independencia de los segmentos de renta que las perciben. Menos claro es, sin embargo, el efecto de las remesas sobre los niveles de desigualdad del país receptor. A pesar de algunas opiniones (como es el caso de

Adelman y Taylor, 1990) que sugieren un efecto nivelador, las evidencias más sólidas apuntan hacia un sostenimiento (o incremento) de los niveles de desigualdad pre-existentes. Por ejemplo, Adams (1998), al estudiar el caso de Pakistán, observa que las remesas per cápita crecen al considerar familias de mayor nivel de ingreso, reforzando de este modo los niveles de desigualdad vigentes.

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

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

Pese al carácter contradictorio de los factores señalados, es esperable que, en conjunto, el impacto de las remesas sea positivo sobre las economías que las reciben. No obstante, es posible crear las condiciones para acentuar ese efecto. Son varias las líneas que se pueden sugerir al respecto, algunas de ellas derivadas de experiencias prácticas. Entre ellas, cabría destacar:

-En primer lugar, cabría reducir los costes de transacción asociados al envío de las transferencias, al objeto de garantizar que el máximo de los recursos lleguen a los beneficiarios finales. A nivel agregado, los costes de transacción son muy variables, en función de las circunstancias de cada caso, pudiéndose mover entre el 8% y el 20% (Orozco, 2002). Parte de esos costes están asociados propiamente al envío y parte a la comisión cambiaria. Las ventajas de eficiencia que se podrían conseguir en este ámbito son notables si el sistema financiero se adaptase a este tipo de transacciones y se incrementase el nivel de competencia en el sector (que, en algunos casos, está altamente monopolizado). Como señala Ratha (2003), sólo con reducir en 5 puntos porcentuales estos costes se obtendría un beneficio cercano a los 3,5 mil millones de dólares.

-En segundo lugar, para la mejor utilización de las remesas puede ser conveniente la consolidación de un sistema financiero local (y de seguros) que sea accesible a los potenciales emigrantes. A este respecto, cabría recurrir a las remesas para respaldar programas de microcréditos que estimulen la creación de microempresas y disminuyan, a través de su acción inversora, la presión migratoria en las comunidades de origen. Hay estudios que confirman esta posibilidad: por ejemplo, se estima que las remesas procedentes de Estados Unidos son responsables de cerca del 20% del capital invertido en microempresas en los sectores urbanos de México (Woodruff y Zenteno, 2001).

-En tercer lugar, para mejorar el rendimiento de las remesas en términos de desarrollo del receptor, puede resultar conveniente motivar a las comunidades de emigrantes en destino en beneficio de acciones inversoras en sus lugares de origen. Se trata de una línea de actuación que tiene larga tradición en la historia de la emigración: la asociación de emigrantes naturales

de un determinado lugar financiando iniciativas transformadoras en sus comunidades de origen (equipamiento colectivo, obras de benéficas, iniciativas culturales, etc.).

-En cuarto lugar, es igualmente de interés implicar a las Administraciones Públicas locales en un uso más productivo de las remesas, estimulando con recursos públicos sus posibilidades de orientación inversora. De este modo se contribuiría a hacer presentes a las instituciones públicas en los procesos de transformación de las comunidades emisoras de emigración. Existen experiencias de interés en este ámbito: por ejemplo, el Estado de Guanajuato, en México, ha puesto en marcha un programa -Mi Comunidad- para atraer y dar orientación productiva a las remesas, apoyadas con dinero público, para lo que se ha establecido relación con las comunidades de emigrantes de Guanajuato radicadas en Estados Unidos. De igual modo, en el Estado de Zacatecas se ha puesto en marcha el programa dos por uno, por el cual por cada dólar de remesas, se añaden dos dólares procedentes de los gobiernos federal y estatal, con el objetivo de financiar bienes públicos locales y pequeñas infraestructuras. Se trata de iniciativas que tratan de estimular una responsabilidad colectiva en el uso de las remesas, que beneficie a la colectividad de origen.

-Por último, la orientación de las remesas dependerá muy crucialmente del clima económico vigente en la economía receptora. Y es responsabilidad del gobierno local crear las condiciones de estabilidad y de oportunidad económica necesarias para estimular la inversión, respecto a otros usos menos productivos de las remesas.

6. Pérdida de capital humano y fuga de cerebros

Además de sus beneficios económicos, la emigración puede tener también importantes costes para el país emisor, en gran medida asociados a los rasgos específicos que suele presentar el segmento de población afectado. El supuesto de homogeneidad de la fuerza de trabajo en que descansa la explicación neoclásica de la emigración se demuestra poco acorde con la realidad del fenómeno. Existe un claro proceso de autoselección en la decisión de emigrar, que otorga al colectivo afectado de unos nítidos rasgos distintivos respecto a la población de origen: en términos comparados a la media, se trata de población relativamente más joven, dotada de mayor capacidad de iniciativa y autoconfianza y con una más elevada proclividad a la asunción de riesgos. A través de la emigración, por tanto, la sociedad emisora pierde a segmentos activos y valiosos de su población. Ahora bien, más allá de estos factores psico-sociales, existe otro rasgo que, desde el punto de vista social y económico, tiene extraordinaria relevancia: pese a lo que en ocasiones se piensa, el nivel de formación de las personas que nutren la corriente emigratoria suele ser superior al que rige, como promedio, en su país de origen. Dicho de otro modo, a través de la emigración, el país se desprende de una parte significativa de su limitado capital humano, que pasa a nutrir los mercados laborales de los países de destino. Cuando este proceso se refiere a los estratos de mayor formación y adquiere una determinada intensidad, se hablará entonces de "fuga de cerebros" (15): un fenómeno que conviene considerar tanto en su dimensión cuantitativa como en sus efectos.

6.1.- Dimensión del fenómeno

Como en otros ámbitos, es difícil tener una impresión exacta de las dimensiones propias del fenómeno. Ni los países emisores, ni los países receptores registran adecuadamente el nivel de formación de las personas que nutren las corrientes migratorias. Acaso sea Estados Unidos el país que dispone de mejores estadísticas sobre el fenómeno. Utilizando el Censo de Estados Unidos correspondiente a 1990, Carrington y Detragiache (1998) hicieron una estimación de los niveles educativos de los inmigrantes. Sus resultados evidencian que el grueso de los inmigrantes tiene un nivel de enseñanza secundario o superior. La región de la que proceden en mayor proporción inmigrantes con enseñanza superior es África, seguido muy de cerca por Asia; en el extremo opuesto, de donde procede la menor cuota de inmigrantes con enseñanza superior es Centroamérica. El panorama general que se extrae de esta información es el de

una población inmigrante con un nivel de formación que supera el promedio de sus poblaciones de origen.

Una forma más precisa de ver este fenómeno es estimando la tasa de emigración en relación con la población de origen de acuerdo con sus niveles formativos. Las estimaciones son en este caso más imprecisas, ya que es necesario estratificar por niveles de formación la población de los países de origen. Los resultados varían de acuerdo a los países considerados, pero el número de los afectados por el fenómeno de "fuga de cerebros" es amplio: Islas Fiji, Irán, Gambia, Ghana, Kenya, Sierra Leona, Uganda, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Trinidad y Tobago y Guyana. El fenómeno se ampliaría si se considerase la emigración al conjunto de los países de la OCDE, acogiendo, adicionalmente, a países como Corea, Malasia, Sri Lanka, Turquía, Argelia, Senegal y Túnez.

Las anteriores estimaciones son altamente dependientes del modo en que se calculan los niveles de formación en los países de origen (16). Recientemente, Adams (2003) realizó una cuidadosa estimación de los niveles formativos de la población emigrante, a partir de una muestra de los 24 principales países emisores de emigración hacia Estados Unidos, tratando de superar, a través de este enfoque más selectivo, las dificultades de registro de la variable (17). Adams (2003) parte del Censo de Población de Estados Unidos del año 2000, centrando su atención en la población nacida fuera con más de 25 años, al objeto de obtener los niveles formativos de los inmigrantes. Estos datos los compara con la estimación de Barro y Lee (2000) acerca de los niveles educativos de los países de procedencia de los inmigrantes. De este modo calcula la cuota que suponen los migrantes en los distintos niveles de formación del país de origen. Pues bien, los resultados derivados de este cuidadoso recuento confirman las impresiones obtenidas por Carrington y Detragiache (1998): el 67% de los emigrantes a Estados Unidos tienen educación secundaria o superior; y, si se excluyese a México de la muestra, que aporta cerca de la mitad de los inmigrantes registrados, la cuota de los que tienen estudios medios o superiores alcanzaría al 83% (cuadro 9). Se trata de cuotas notables. En todo caso, los niveles de formación de los emigrantes varían notablemente de acuerdo con los países que se consideren. Así, por ejemplo, la cuota de los que tienen educación terciaria varía desde el 14% en el caso de México a cerca del 80% en el caso de India.

Para estimar la "fuga de cerebros" es necesario considerar cómo afecta la emigración a los diversos niveles formativo. Pues bien, las tasas más destacadas se encuentran en los casos de Jamaica, El Salvador, Guatemala, R. Dominicana o México, en donde la población emigrante con estudios superiores supera el 10% de la población que permanece en el país. En todo caso, de los 20 países considerados, en 14 el nivel no alcanza el umbral mínimo requerido para hablar de "fuga de cerebros".

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

De los datos anteriormente manejados se extraen dos conclusiones de interés. En primer lugar, el problema de la "fuga de cerebros" (pérdida de más del 10% de la población con estudios superiores), aun cuando no es generalizado, afecta a un número significativo de los

países emisores de emigración. En segundo lugar, incluso en aquellos casos en que no se detecta "fuga de cerebros", la emigración comporta una pérdida significativa de recursos humanos formados. Lo que se manifiesta tanto a través de la composición formativa de la población emigrante -de niveles educacionales superiores a la media- como de la tasa de emigración correspondiente a los distintos segmentos de la población de origen de acuerdo a su nivel formativo.

6.2. Implicaciones del fenómeno

Tradicionalmente, se ha considerado que la pérdida de capital humano a través del proceso emigratorio constituye un coste para las posibilidades de desarrollo del país emisor. Los postulados de la nueva teoría del crecimiento, resaltando el papel crucial que el capital humano tiene en la dinámica económica, no han hecho sino subrayar este juicio. En suma, a través de la emigración el país emisor está perdiendo una parte significativa de su limitada dotación de capital humano, lo que puede afectar negativamente a sus posibilidades de crecimiento futuras.

Dado el hecho de que buena parte de los procesos formativos se realizan con cargo a los presupuestos públicos, la emigración de personas formadas plantea un problema adicional, relacionado con la contradicción que puede existir entre el interés privado de quienes emigran y el interés social del país del que proceden. Para los primeros, la emigración se plantea como una oportunidad para mejorar el currículum formativo, las oportunidades de progreso profesional o de mejora en sus condiciones retributivas. A su vez, para el segundo, la emigración puede constituir una pérdida de parte de las inversiones públicas realizadas en materia educativa, limitando el rendimiento del esfuerzo colectivo. Es este conflicto el que alentó el debate habido a finales de los años sesenta entre Johnson (1968) y Don Patinkin (1968). Un debate en el que se enfrentó la llamada posición "cosmopolita liberal", en defensa de un orden que permita a toda persona realizar libremente sus opciones (Johnson, 1968), con la posición tildada entonces de "nacionalista", asociada a la defensa de una cierta rentabilidad social de las inversiones realizadas en materia formativa (Don Patinkin, 1968). Y es esa misma contradicción a la que apela Bhagwati (2003) para justificar la imposición de una tasa a la mano de obra formada que sale del país para desarrollar su ejercicio profesional en el exterior, de modo que, a través de ella, se compense parcialmente el esfuerzo social invertido en la formación de esas personas.

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

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

país. El hecho de que sólo una parte lo consiga, hace que, en conjunto, el país pueda estar mejor que si se anulase la posibilidad de emigración (Meyer y Brown, 1999) (18).

Aun cuando estas posiciones no estén libres de objeciones, apuntan a la complejidad del fenómeno que aquí se considera. Un fenómeno al que difícilmente se puede responder a través de medidas restrictivas en origen (prohibiciones o impuestos), ya que los problemas que suscitan este tipo de restricciones a la libertad personal suelen terminar por ser superiores a sus beneficios. Más bien de lo que se trata es de poner en marcha iniciativas que permitan atraer de nuevo al país a los nativos que han decidido completar su proceso formativo o desarrollar su experiencia profesional en el exterior, lo que requiere una cierta inversión y generar los estímulos para que tal opción resulte atractiva para los profesionales afectados.

7. A modo de conclusión: implicaciones para los donantes

La intensidad de los flujos migratorios hacia los países desarrollados ha hecho que desde diversas instancias se sugiriese el recurso más activo a la cooperación al desarrollo como instrumento para la gestión de los flujos migratorios. No siempre se hace esta apelación desde planteamientos similares, por lo que conviene analizar los diversos enfoques en debate. En algunos casos, se alude a la cooperación para insinuar el papel que las comunidades de inmigrantes pueden jugar en el diseño más consciente de las intervenciones de desarrollo en sus países de origen (el inmigrante como agente de desarrollo); en otros, para sugerir la necesidad de que la cooperación orientada hacia las comunidades de fuerte presión migratoria amplíen los grados de opción de las personas (el desarrollo como opción alternativa a la emigración); y en fin, hay quienes insisten en el recurso a la cooperación no tanto para mejorar la suerte de los potenciales emigrantes cuanto para forzar el concurso del país emisor a una política más restrictiva en el control de los flujos (control en origen). Ejemplos de estas concepciones se pueden encontrar en la política reciente sobre la materia tanto de la Unión Europea como de España.

No obstante, el juicio que merecen estas concepciones es notablemente dispar. La opinión será negativa cuando lo que se pretende es recurrir a la cooperación como instrumento de presión frente a los países en desarrollo, al objeto de forzarlos a adoptar políticas restrictivas en origen respecto a sus propios emigrantes. Y ello por dos razones: en primer lugar, porque a través de esta vía se desnaturaliza la ayuda, que abandona su propósito más genuino de combatir la pobreza para ponerse al servicio de las conveniencias ocasionales del donante; y, en segundo lugar, porque, además, se trata de un recurso poco eficaz, dada la desproporción existente entre los recursos manejados por la ayuda y los derivados de la emigración en los casos de más intensa presión migratoria. Menos crítico debiera ser el juicio respecto a quienes ven en la ayuda una vía para atenuar las causas de la emigración; si bien se trata de un propósito que, en buena parte de los casos, resulta difícil de alcanzar. Para ello basta con advertir que las remesas de emigrantes registradas en los países principales emisores de emigración multiplican holgadamente los recursos canalizados por la ayuda internacional. Tomemos, por ejemplo, el caso de las dos principales fuentes emisores de emigración hacia España: Ecuador y Marruecos. Pues bien, en el primer caso la relación entre remesas y ayuda es de 12 a 1 (1415 millones de dólares frente a 171, en 2001); y, en el segundo, la relación es de algo más de 10 a 1 (3.500 millones de dólares frente a 340, en 2001). Con esas proporciones es difícil que la ayuda pueda contrariar, de forma efectiva, las presiones migratorias.

Ahora bien, si no es razonable suponer que la ayuda contenga los flujos migratorios, sí puede tener, sin embargo, un papel efectivo para ampliar las opciones de las personas llamadas a emigrar. A través de una actividad dirigida a combatir la pobreza, la ayuda puede generar oportunidades de desarrollo en los países emisores, que hagan que la emigración sea una opción más libremente elegida y más dignamente vivida por quienes la protagonizan. Los efectos -conviene advertirlo- no serán inmediatos, no sólo porque la propia generación de

oportunidades de desarrollo requiere tiempos dilatados, sino también porque la cooperación acentúa los lazos entre países y comunidades, aminorando la distancia psicológica entre donante y receptor. Este efecto puede estimular la corriente migratoria a corto plazo, aun cuando en períodos más amplios, si la ayuda es vigorosa y eficaz, pueda generar un efecto indirecto (y en todo caso tenue) de aminoración de las presiones migratorias.

En suma, se trata de ver la cooperación como un instrumento, acaso limitado pero aprovechable, para ampliar las oportunidades de las personas, haciendo que la emigración no sea su única opción vital; y que, si finalmente deciden emigrar, lo hagan en condiciones de mayor dignidad y con mayores posibilidades de éxito. Ese es el modo en que la cooperación, sin perder su sentido originario, puede contribuir a una gestión más eficaz y humana de las presiones migratorias.

Notas

(*) Catedrático de Economía Aplicada. Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI).

- (1) Sutcliffe (1998:15): "Desde un principio sería fácil elaborar una lista de motivos por los que una persona puede emigrar: el intento de mejorar su nivel de vida en el sentido más amplio del término, la idea de que debe haber sitios mejores para vivir que el suyo, el deseo de ver otros lugares y tener nuevas experiencias, la necesidad de escapar de situaciones sociales y personales agobiantes, el deseo de adquirir más independencia personal, el reencuentro con amigos añorados, y muchos más. Todos parecen tan perfectamente normales que le pueden hacer a uno preguntarse por qué no hay más migración. ¿Por qué tanta gente permanece en su lugar de nacimiento o de residencia estable?"
- (2) En el mismo periodo se produce una intensa oleada migratoria en Asia: de proporciones similares a la que aquí se considera, se encuentra notablemente menos documentada. China e India son los países que nutren dominadamente esta corriente migratoria, que se dirige preferentemente hacia la periferia asiática.
- (3) Por el momento se hará caso omiso de las desigualdades en el seno de la familia, incluidas las desigualdades de género, por cuanto lo que interesa no son tanto los procesos de decisión en su seno, cuanto su comportamiento agregado. Es bueno advertir, sin embargo, de la necesidad de considerar esas desigualdades para profundizar en el análisis social del proceso migratorio.
- (4) Advuértase que la carencia relativa, aunque puede expresarse en los niveles de ingreso, puede exceder a ese limitado ámbito para incorporar todos aquellos factores que se consideran propios del estatus social (consideración, pública, prestigio, etc.).
- (5) Para compensar esta discriminación nacieron los programas de microfinanzas, que tratan de potenciar el acceso a los mercados de crédito de los más pobres, adecuando los colaterales a aquellos activos que son accesibles a estos sectores sociales o promoviendo una garantía de carácter colectivo.
- (6) Como es sabido, tal dilema expresa el problema que se plantea cuando existe contradicción entre las estrategias individuales autónomas y la que resultaría del interés cooperativo.
- (7) La existencia de complementariedades en el proceso inversor explica la existencia de múltiples equilibrios en el proceso de desarrollo. Un aspecto planteado por Rosestein-Rodan (1943) como justificación de su doctrina del "Big Push". Para un planteamiento más actual véase Murphy, Shleifer y Wishny (1989).
- (8) Lo que explicaría resultados como los que se recogen en una Latino National Political Survey de 1993 que revela que el 65% de los hispanos residentes en Estados Unidos se mostraba partidario de imponer límites a la futura inmigración (véase Schiff, 1998).
- (9) De este modo, un incremento de la renta en el país tiene un doble efecto de signo contrario: negativo, en tanto que disminuye el diferencial de renta per cápita, y positivo, por cuanto reduce el nivel de pobreza del emisor.
- (10) Conviene insistir, para evitar malentendidos, que nos estamos refiriendo a factores de naturaleza económica.
- (11) Se trata, por tanto, de un factor que se puede considerar, simultáneamente, como de empuje y de atracción.
- (12) Puri y Ritzema (1999) realizan una estimación en 11 países acerca de la dimensión de las remesas no registradas. Los márgenes que obtienen son muy amplios, oscilando entre el 8% y el 85% de lo efectivamente documentado. El promedio para la muestra estudiada lo sitúan los autores en un 36% respecto a las remesas registradas.
- (13) Por ejemplo, los 10 primeros países receptores de remesas concentran el 60% de los recursos, pero esa cuota se elevaría al 74% si se refiriese a los principales receptores de inversión extranjera.

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

(15) Se suele admitir que existe "fuga de cerebros" cuando la emigración afecta a más del 10% de la población con estudios de tercer ciclo del país emisor.

(16) Para lo que se suele recurrir a la base de datos elaborada por Barro y Lee (1993).

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

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

Bibliografía

- Adams, R.H. (1998): "Remittances, Investment, and Rural Asset Accumulation in Pakistan", *Economic Development and Cultural Change*, October, pages 155-73.
- Adams, R.H. (2003): "International migration, remittances and the brain drain: A study of 24 labour-exporting countries", *World Bank Policy Research Working Paper 3069*, junio.
- Adelman, I. y J. E. Taylor (1990): "Is Structural Adjustment with a Human Face Possible? The case of Mexico", *Journal of Development Studies*, 26, pages 387-407.
- Appleyard, R. (1992): "International migration and development: an unresolved relationship", *International Migration*, vol 30, nº 3/4, 251-66.
- Bhagwati, J. (1991): "Free traders and free immigrationist: strangers or friends?", *Working Paper nº 20*, April, Russell Sage Foundation, New York.
- Bhahwati, J. (2003): "Borders beyond control", *Foreign Affairs*, vol 82, nº 1, pages 98-104.
- Bilsborrow, R.E. y H. Graeme, A.S. Oberai y H. Zlotnik (1997): *International Migration Statistics: Guidelines for improving data collection systems*, ILO, Ginebra.
- Borjas, G. (1989): "Economic Theory and International Migration", *International Migration Review*, vol 23, nº 3, 457-85.
- Borjas, G. (1992): "Ethnic capital and intergenerational mobility", *Quarterly Journal of Economics*, 107, 123-50.
- Borjas, G. (1994): "The economics of immigration", *Journal of Economic Literature*, 32, December, 1667-717.
- Borjas, G. (1995): "The economic benefits from immigration", *Journal of Economic Perspectives*, nº 9, 3-22.
- Borjas, G. (1995): "Ethnicity, neighbourhoods, and human-capital externalities", *American Economic Review*, vol 85, nº 3, 365-90.
- Carrington, W.J. y E. Detragiache (1998): *How big is the brain drain?*, IMF Working Paper 98/102, International Monetary Fund.
- Clark, X., T.J. Hatton y J.G. Williamson (2002): "Where do US Inmigrants come from? Policy and Sending Country Fundamentals", *NBER Working Paper 8998*, National Bureau of Economic Research.
- Cole, W.E. y R.D. Sanders (1985): "International migration and urban employment in the third world", *American Economic Review*, 75, pages.481-
- Corden, W. y R. Findlay (1975): "Urban unemployment, intersectoral capital mobility and development policy", *Economica*, 42, págs 59-78.
- Dessai, M.A., D. Kapur y J. McHale (2001) : "The fiscal impact of the brain drain : Indian Emigration to the US", *Weekly Political Economy Discussion Paper*, Harvard University.
- Ellerman, D. (2003): "Policy Research on Migration and Development", *World Bank Policy Research Working Paper 3117*, August 2003.
- Faini, R. (2001): *Development, Trade, and Migration*, International Monetary Fund, mimeografiado.
- Faini, R. y A. Venturini (1994) : " Italian Emigration in 1500-20002, en T.J. Hatton y J.G. Williamson (eds), *Migration and the International Labour Market, 1850-1939*, Routledge, Londres.
- Fields (1975): "Rural urban migration, urban unemployment, and underemployment, and job-searching activity in LDCs", *Journal of Development Economics*, 2, págs. 165-87.

- Gammeltoft, P. (2002): "Remittances and other financial flows to developing countries", Working Paper 02/11, Centre for Development Research, Copenhagen.
- Hamilton, B. y J. Whalley (1984): "Efficiency and distributional implications of global restrictions on labour mobility", *Journal of Development Economics* 14; 61-75.
- Harris, J.R. y M. Todaro (1970): "minino, employment, and development: A two sector analysis", *American Economic Review*, 60, págs. 126-142.
- Hatton, T. y J. Williamson (1994): *Migration and the International Labour Market, 1850-1939*, Routledge, Londres.
- Hatton, T. y J. Williamson (1998): *The Age of Mass Migration: Causes and Economic Analysis*, Oxford University Press, Nueva York.
- Hatton, T. y J. Williamson (2003): "What fundamentals drive world migration?", Discussion Paper 2003/23, WIDER.
- Hirschman, A.O. (1977): *Salida, voz y lealtad*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Johnson, H. (1968): "An internationalist model", en W. Adams, *The Brain Drain*, Macmillan, Nueva York.
- Katz, E. y O. Stark (1984): "Migration and Asymmetric Information: Comment", *American Economic Review*, 74, 533-34.
- Ketkar, S. y D. Ratha (2001): "Development Financing during a Crisis: Securitization of Future Receivables", Policy Research Working Paper 2582, World Bank, Washington.
- Lindert, P.H. y J.G. Williamson (2001): "Does globalization make the world more unequal?", Working Paper 8228, National Bureau of Economic Research.
- Maddison, A. (2001): *The World Economy. A millennial perspective*, OECD, Development Centre Studies, Paris.
- Meyer, J.B. y M. Brown (1999): "Scientific diasporas: A new approach to the brain drain", Discusión Paper, nº 41, Management of Social Transformations, MOST.
- Moses, J.W. y B. Letnes (2002): "The economic cost to international labour restrictions", WIDER Conference, Septiembre de 2002.
- Mundell, R. (1968): *International Economics*, Macmillan, Nueva York.
- Murphy, R., A. Shleifer y R. Vishny (1989): "Industrialization and the Big Push", *Journal of Political Economy*, 97, 1003-1026.
- O'Rourke, K. H. (2001): *Globalization and Inequality: Historical Trends*, Trinity College Dublin, CEPR and NBER, abril.
- O'Rourke, K. H. y J.G. Williamson (1999): *Globalization and History*, Cambridge Mass. MIT Press.
- Orozco, M. (2002): "Attracting remittances: Market, money and reduced costs", Report para el Fondo Multilateral de Inversiones, BID.
- Patinkin, D. (1968): "A nationalist model", en W. Adams, *The Brain Drain*, Macmillan, Nueva York.
- Puri, S. y T. Ritzema (1999): "Migrant worker remittances, microfinance and the informal economy: prospects and issues", Working Paper nº 21, ILO, Ginebra.
- Ratha, D. (2003): "Workers' Remittances: An Important and Stable Source of External Development Finance", *Global Development Finance*, 2003, págs. 157-175.
- Rosestein-Rodan, P. (1943): "Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe", *Economic Journal* 53, 202-211.
- Schiff, M. (1998): *Trade, migration and welfare: The impact of social capital*, Development Economics Department, World Bank.
- Solimano, A. (2001): *International migration and the global economic Order: An overview*, Macroeconomics and Growth Development Economics Research Group, World Bank.
- Stark, O. (1984): "Rural-urban migration in LDCs: A relative deprivation approach", *Economic Development Change*, vol 32, nº 3, 475-86.
- Stark, O. (1993): *La migración del trabajo*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- Stark, O. y D.E. Bloom (1985): "", *American Economic Review*, 75.
- Stark, O. y D. Levhari (1982): "On migration and risk in LDCs", *Economic Development and Cultural Change* vol 31, nº 1, 191-96.
- Stark, O. y S. Yitzhaki (1988): "Labour migration as a response to relative deprivation", *Journal of Population Economics*, 1, 57-70
- Stiglitz, J.E. (1974): "Alternative theories of wage determination and unemployment in LDCs:



- The labour turnover model", Quarterly Journal of Economics vol. 88, nº 2, 194-227.
- Stiglitz, J. (1974): "Wage determination and unemployment in LDCs", Quarterly Journal of Economics 84, págs. 194-227.
- Stiglitz, J.E. (2002): El malestar en la globalización, Editorial Taurus, Madrid.
- Sutcliffe, B. (1998): Nacido en otra parte. Un ensayo sobre la migración internacional, el desarrollo y la equidad, Hegoa, Bilbao.
- Todaro, M.P. (1968): "An analysis of industrialization, employment and unemployment in LDCs", Yale Economic Essays vol 8 nº 2, 329-492.
- Todaro, M. P. (1969): "A model of labour emigration and urban unemployment in less developed countries", American Economic Review, vol 59, nº 1, 138-148.
- Williamson, J.H. (1997): "Globalization and inequality: past and present", World Bank Research Observer 12, August, 117-35.
- Woodruff, Ch. Y R. Zenteno (2001): "Remittances and Microenterprises in Mexico", Universidad de California, mimeo.