

Transnacionalismo y desarrollo

Tendencias y oportunidades en América Latina

Manuel Orozco¹

En el marco de la globalización han surgido nuevas redes transnacionales a partir de la consolidación de vínculos migratorios. Las redes migratorias, basadas en relaciones de hogar a hogar, contribuyen ahora en forma significativa a la integración de naciones en la economía global. Entre las expresiones de esa integración se cuentan las donaciones aportadas por inmigrantes, inversiones pequeñas y medianas, comercio, turismo y transferencias unilaterales de remesas de trabajadores. Este artículo se refiere a estos temas y a su relación con el desarrollo.

Además de enviar remesas, la movilización de ahorros e inversiones de inmigrantes (y de sus parientes) —mediante la adquisición de tierra, propiedades o pequeñas empresas— impulsa el crecimiento económico en zonas tradicionalmente menospreciadas por los sectores privado y público, en particular las áreas rurales. La comunicación entre hogares ha generado considerables flujos de ingresos hacia empresas de Estados Unidos y América Latina, como se ve, por ejemplo, en la creciente demanda de servicios telefónicos.

Estas pautas migratorias transnacionales —que comprenden transferencias monetarias, turismo, transporte, telecomunicaciones y comercio nostálgico— plantean importantes preguntas sobre políticas relativas a las relaciones entre transnacionalismo y desarrollo. Estas relaciones se vuelven cada vez más relevantes para la población y el desarrollo. (Durante mucho tiempo la economía del desarrollo ha considerado que el ahorro externo es clave para incrementar la proporción capital-producto de un país. En este contexto se han considerado cuatro factores: inversión extranjera directa, asistencia gubernamental

¹ MANUEL OROZCO es asociado titular de Diálogo Interamericano, donde es director ejecutivo del Proyecto de Remesas y Desarrollo Rural, financiado por el Fondo Multilateral de Inversiones del BID y el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola de la ONU. Es director de América Central y el Caribe en el Instituto del Servicio Exterior de Estados Unidos e investigador titular en el Instituto para el Estudio de la Migración Internacional en la Georgetown University. Impartió la cátedra de Ciencia Política en la Universidad de Akron, Ohio, y la de Relaciones Internacionales en Costa Rica. Es doctor en Filosofía en Ciencia Política por la Texas University; obtuvo maestrías en Administración Pública y Estudios Latinoamericanos, y un bachillerato en Artes en Relaciones Internacionales por la Universidad Nacional de Costa Rica.

para el desarrollo, comercio exterior y transferencia de tecnología. Las remesas son también ahorro externo de magnitud significativa.) En términos prácticos, un vínculo económico típico de un inmigrante con su patria se extiende al menos a cuatro prácticas que contienen gasto e inversión: transferencia de remesas familiares, demanda de servicios —como telecomunicaciones, bienes de consumo o viaje—, inversión de capital y donativos de caridad a organizaciones filantrópicas que recaudan fondos para la comunidad de origen.

La atención al efecto positivo de las remesas familiares en las economías caseras y nacionales se traduce poco a poco en estrategias de desarrollo, como la de ofrecer servicios financieros a individuos de los hogares transnacionales. Sin embargo, otras áreas de relaciones transnacionales permanecen inexploradas.

COMUNIDADES TRANSNACIONALES QUE VINCULAN HOGARES Y PAÍSES

El número de familias transnacionales en el mundo —definidas como grupos que mantienen relaciones y conexiones con la sociedad de origen y con la anfitriona— crece con la continua migración internacional. (Existe una gama de definiciones de transnacionalismo, por ejemplo, “agrupamientos de inmigrantes que participan de rutina en un campo de relaciones, prácticas y normas que comprenden tanto lugares de origen como de destino”. La tendencia de los vínculos se extiende en todas partes norte-sur, así como sur-sur con significativas pautas regionales de migración.) Esta dinámica de empresas transfronterizas de inmigrantes abarca una variedad de actividades que comprende las siguientes, sin limitarse a ellas: envío de remesas, redes sociales, relaciones económicas, prácticas culturales y participación política. A su vez, el origen y profundidad de los vínculos transnacionales que mantienen los inmigrantes tanto con la comunidad que envía como con la que recibe pueden determinar la creación y éxito de grupos sociales como las asociaciones de los países de origen.

Estas relaciones familiares transnacionales tienen un aspecto económico que trasciende las remesas. El siguiente análisis está basado en cinco encuestas realizadas entre generadores de remesas en Nueva York, Los Angeles, Chicago, Washington, D.C., y Miami de 12 países de origen. Su enfoque consiste en evaluar la extensión de los vínculos transnacionales utilizando como unidades de análisis los cinco aspectos de intercambio señalados anteriormente (para metodología de la encuesta ver al final del artículo).

El análisis de estos cinco elementos muestra que 60% de los inmigrantes envía remesas con regularidad, 12 veces al año; que la tercera parte viaja una vez al año; que 60% telefonea a su hogar de origen una vez por semana, y que compra bienes de su país de procedencia.

¿Afectan estas micropautas el crecimiento económico del país de origen? ¿Puede el movimiento de personas volverse indicador de desarrollo económico? El flujo de remesas sugiere respuestas positivas. Además, cuando se incluyen en el análisis otras características de los cinco elementos, el impacto puede ser mayor de lo esperado.

América Central y el Caribe han buscado integrarse al escenario mundial mediante cuatro dinámicas: las exportaciones no tradicionales, el fenómeno de la maquila, la inmigración y el turismo. A medida que se ha diversificado en estos cuatro campos, América Central ha dejado de ser una región exclusivamente agroexportadora o una economía llamada de “después de comer”, es decir, exportadora de café, azúcar y ron.

Para William Robinson, el modelo transnacional en América Central se observa en términos de “producción de fábricas procesadoras para exportación (en particular de ropa), servicios transnacionales (en especial turismo), exportación de productos agrícolas no tradicionales y remesas enviadas por centroamericanos que trabajan en Estados Unidos”.

De hecho, en muchas naciones de la región casi la mitad del ingreso nacional depende de estos cuatro factores, los cuales tienen un efecto multiplicador en otros campos. En el contexto de la migración, sin embargo, poco se sabe de los efectos de los otros cuatro componentes.

Como este análisis mostrará, la interdependencia económica de América Central opera en parte en función de los inmigrantes que residen en el extranjero y sirven de fuente primaria de turismo en países como Honduras, Nicaragua y El Salvador. Los inmigrantes generan mucha de la demanda de viaje aéreo a la región, y sus llamadas telefónicas a parientes representan la mayoría de las telecomunicaciones Estados Unidos-América Central. También son ellos los que transfieren por lo menos 5000 millones de dólares anuales en remesas. Asimismo existe comercio, o comercio nostálgico, que crecerá en importancia con la liberalización comercial con Estados Unidos. Estos cinco elementos se vuelven determinantes clave del compromiso transnacional.

TRANSPORTE

Una fuente esencial de comunicación entre inmigrantes y sus familias es el uso del transporte aéreo. Los parientes latinoamericanos visitan a miembros de la familia en Estados Unidos, o éstos van a visitar a sus familiares. El resultado final es un porcentaje significativo de viajes aéreos entre miembros de la familia.

Tan sólo del aeropuerto internacional John F. Kennedy, los vuelos anuales a Santo Domingo transportan a cerca de 140000 personas. Otras 95000 viajan cada año desde Miami. La mayoría de estos viajeros son turistas dominicanos y personas que tienen negocios con República Dominicana. La situación es similar en El Salvador. Grupo Taca, empresa de transporte aéreo que da servicio a América Central, vuela 21 veces al día de Estados Unidos a El Salvador. Por lo menos 70% de sus clientes son centroamericanos. El viaje aéreo a América Central ha tenido un incremento significativo conforme la demanda de vuelos se extiende por Estados Unidos. Más de seis líneas aéreas que operan desde Estados Unidos, entre ellas American Airlines, Continental, Delta y United, han establecido operaciones diarias en esos países.

TURISMO

La conectividad económica entre los inmigrantes y su país de origen se ha vuelto una práctica regular. El turismo hacia El Salvador y República Dominicana contiene un fuerte componente de nacionales que viven en el extranjero. En Dominicana, por ejemplo, más de 50% de turistas que visitan el país son dominicanos que viven en el extranjero, sobre todo en Estados Unidos. La mayoría permanece 15 días o más y gasta unos 65 dólares al día. En el caso de El Salvador, más de 40% de llegadas al país son de salvadoreños. Esta comunidad ha producido una demanda de nuevos bienes y servicios que las empresas turísticas locales e internacionales se proponen atender ofreciendo paquetes turísticos, viajes y bienes raíces en regiones costeras. Una pauta similar se observa en Nicaragua y Honduras. Incluso la economía de Jamaica, que se apoya fuertemente en el turismo

internacional, refleja una demanda de servicios turísticos por jamaquinos que viven en el exterior: casi 10% del turismo de ese país procede de la diáspora.

Visitar el país de origen entraña más que quedarse con la familia. Los inmigrantes que vuelven a casa de visita son también turistas que gastan sumas considerables en diversión con sus familias, típicamente al menos 1000 dólares por estancia.

TELECOMUNICACIONES

Las telecomunicaciones conectan a comunidades que viven en el extranjero con sus países de origen. El volumen de llamadas a América Central y el Caribe aumentó conforme mejoró la conectividad, abriendo oportunidades de expansión de negocios e inversión en telefonía celular, en internet y en transmisión por cable. Compañías como AT&T, Bell South y Motorola han instalado infraestructura económica para facilitar la comunicación entre las diásporas y sus países de origen, en beneficio de las empresas locales.

Las llamadas telefónicas de hogar a hogar pueden ser causa de la mayor parte del ingreso generado en telecomunicaciones de larga distancia internacional. Los centroamericanos que viven en Estados Unidos mantienen contacto significativo con sus países de origen, y las llamadas telefónicas son una forma primordial de contacto familiar transnacional. Más de 60% de centroamericanos llaman por lo menos una vez por semana y gastan al menos 30 minutos por semana en el teléfono con parientes del exterior, lo que hace un total de 120 minutos al mes.

Los contactos de inmigrantes representan una porción sustancial de los ingresos de las compañías telefónicas en servicio entre Estados Unidos y América Latina. La mitad de los minutos de llamada de Estados Unidos a América Central y República Dominicana, por ejemplo, son de hogar a hogar.

COMERCIO

Otro rasgo importante de la migración contemporánea es el consumo de bienes del país de origen. Los inmigrantes se han vuelto un nuevo mercado para exportaciones de su país de procedencia. Las importaciones étnicas a Estados Unidos —llamadas comercio “nostálgico”, que comprende artículos como cerveza, ron, queso y otros alimentos— ganan atención entre productores de América Central y el Caribe.

Comprar artículos nostálgicos es una forma de mantener las tradiciones culturales del país de origen mientras se generan ingresos. En la encuesta comparativa llevada a cabo por el autor, se preguntaba a los latinos si compran productos de su patria. La gran mayoría contestó en sentido afirmativo. Sólo los cubanos ofrecieron una baja tasa de respuesta, debido a que viajan menos y tienen mucho menos contacto con las instituciones cubanas. El embargo estadounidense impide la adquisición de bienes del país de origen. En cambio, más de 70% de otros latinos informaron haber llevado artículos de su patria.

La magnitud de esta dinámica tiene efectos macroeconómicos. Según el Ministerio de Economía de El Salvador (basado en el estudio presentado por Batres-Márquez), y la CEPAL, se calcula que estos productos representan al menos 10% de las exportaciones totales de El Salvador a Estados Unidos, o sea 450 millones de dólares. Alimentos salvadoreños como harina para tortillas, frijol rojo, loroco, semita, queso y horchata son exportaciones importantes. El estudio del Ministerio y otras experiencias alentaron al

gobierno a tratar de llevar esos artículos a la agenda comercial durante las negociaciones del propuesto Acuerdo de Libre Comercio de Centroamérica (ALCCA). De hecho, El Salvador fue el único gobierno cuya agenda incluía explícitamente el mercado étnico.

TRANSFERENCIAS DE REMESAS Y DONACIONES A ASOCIACIONES DE LA PATRIA

Las remesas constituyen también una fuente de actividad económica. Los establecimientos étnicos latinos aún representan hasta 60% del negocio de transferencia de dinero a América Latina, pero la competencia ha sido significativa. El dinero transferido —que llega ahora a 38000 millones de dólares hacia América Latina— ha tenido un efecto multiplicador, que genera ganancias y riqueza. América Latina y el Caribe reciben casi la tercera parte de las remesas mundiales, la porción más alta de todas las regiones del planeta. Según informes de 2003 del Banco Interamericano de Desarrollo, las remesas representan 3% del PIB regional y tres veces más que hace seis años. También son más del doble de la asistencia gubernamental al desarrollo de la región.

Según un sondeo llevado a cabo por el Banco Interamericano de Desarrollo, 60% de los inmigrantes envía remesas cada mes y 70% por lo menos ocho veces por año. Los inmigrantes que envían remesas son los jugadores clave del transnacionalismo. Con ingresos por debajo del promedio en Estados Unidos —21000 dólares al año en promedio, con 25% que viven debajo del nivel de pobreza—, envían al menos 2500 dólares anuales como parte de su compromiso con la familia. Si bien las cifras varían de país a país y de año en año, la tendencia global es que remitan al menos 200 dólares al mes, o sea 15% de su ingreso. Como resultado de las remesas familiares, una corriente financiera cada vez mayor fluye de individuos de bajos ingresos hacia América Latina. Este flujo crece de manera considerable tanto en monto como en alcance.

Aunque importantes para América Latina como un todo, las remesas son más significativas para los países pequeños y pobres de América Central y el Caribe. Pese a las dificultades económicas y políticas en los países anfitriones, los flujos siguen creciendo de manera significativa. La continua recesión y las leyes migratorias más estrictas en Estados Unidos no han reducido los flujos hacia los principales países receptores. Y los flujos no han seguido la dinámica económica cíclica ni en la economía de origen ni en las de destino.

En una serie de proyecciones realizada para el Pew Hispanic Center, Lindsay Lowell subrayó que “como los costos de transferencia seguirán disminuyendo en un mercado cada vez más competitivo, es más probable que las remesas per cápita sigan aumentando. Tanto las proyecciones medias como las altas suponen que el mercado se ‘sacudirá’ en los próximos cinco años, después de los cuales el nivel de remesas per cápita permanecerá fijo en el futuro”. El autor concluyó que la proyección más favorecida es la que muestra un incremento anual de más de 8% en las remesas.

Las proyecciones del Pew se referían a transferencias a México y América Central, pero si el flujo de emigrantes que surge de América del Sur y los incrementos reportados en algunos países se agregan a la ecuación, el potencial de crecimiento del hemisferio será mayor de lo que Lowell predijo.

ASOCIACIONES DEL LUGAR DE ORIGEN

La tendencia de las remesas y de las otras relaciones está acompañada también por diversas formas de organización colectiva que se traducen en la formación de las llamadas asociaciones del lugar de origen. Estas asociaciones son organizaciones de inmigrantes que recaudan fondos para el mejoramiento de sus lugares de origen, y crecen en importancia en América Latina y el Caribe debido al apoyo que brindan a sus comunidades. Ilustran un ejemplo de la relación entre transnacionalismo y desarrollo. Esta relación es compleja en cuanto refleja una combinación de iniciativas y motivaciones: culturales, económicas, políticas y sociales.

Un aspecto clave de estas organizaciones es su capacidad de promover la equidad, componente importante de la filosofía del desarrollo. Estas asociaciones de inmigrantes buscan promover el pequeño cambio social con un interés por la comunidad, en particular hacia los sectores vulnerables, como son niños y ancianos. Así, aunque primordialmente filantrópico por naturaleza, su trabajo se superpone a veces con las actividades de desarrollo económico y en esta forma representa un vínculo importante entre países de origen y emigrantes. Atiende la necesidad de ayuda económica en los países de origen, fortalece lazos culturales y mejora la calidad de vida de las comunidades de procedencia.

En Estados Unidos existen miles de asociaciones de nacionalidad de América Latina y el Caribe. Según los consulados de México, existen más de 700 clubes mexicanos registrados (aunque funcionarios del gobierno en México y dirigentes de comunidades latinas calculan un número mucho mayor y en aumento). Además, el número global de personas que participan en estas asociaciones es relativamente pequeño en comparación con la población inmigrante total: alrededor de 5% pertenece a una asociación.

Las asociaciones de nacionalidad pueden facilitar proyectos que de otra forma serían imposibles de establecer para las comunidades receptoras. En el caso de México, las aportaciones son aún más impactantes cuando se les compara con los presupuestos de obras públicas de los municipios. En ciudades con menos de 3000 habitantes, las donaciones de las asociaciones equivalen a más de 50% del presupuesto municipal de obras públicas. En localidades con menos de 1000 habitantes, esas donaciones pueden representar hasta siete veces dicho presupuesto.

OPCIONES POLÍTICAS PARA DONANTES Y GOBIERNOS PARA VINCULAR INMIGRACIÓN Y DESARROLLO

Los lazos que mantienen los inmigrantes con sus países de origen son significativos y tienen implicaciones para el ambiente de negocios y de políticas. Se pueden identificar nueve opciones políticas, resumidas más adelante, que se relacionan con reducir costos de transacción, aprovechar el capital potencial de las remesas mediante la banca y el financiamiento, promover el turismo y el comercio nostálgico, y establecer una política estatal que reconozca la diáspora del país.

Reducción de costos. Las remesas son una fuente importante de ingreso en América Latina, que representa entre 3 y 20% del ingreso nacional. Los honorarios y comisiones por envíos de dinero son caros, lo cual preocupa a agencias de desarrollo, inmigrantes y otras partes interesadas. Ya existe tecnología mediante la cual las transferencias de dinero pueden costar (y cuestan) casi nada para remitentes y receptores bien informados, pero,

¿cómo extender estas ventajas a los inmigrantes y sus familias? Posibles opciones para reducir costos son: la formación de alianzas estratégicas entre compañías de transferencias de fondos y bancos, y entre bancos de América Latina y de Estados Unidos (por ejemplo, mediante tecnologías de tarjetas de débito que utilizan cajeros automáticos); el uso de plataformas de software diseñadas para transferencias monetarias, y las transferencias entre uniones de crédito.

Propiciar ambientes de políticas y regulaciones. Expandir métodos de envío, incrementar la competencia y educar a los clientes respecto de los cambios: todo ello ayuda a reducir costos asociados a las transferencias de dinero. En América Latina es necesario dar facilidad a las transferencias monetarias de todo tipo. Un esfuerzo amplio de apoyo a remitentes y receptores debe propiciar un ambiente en el cual las remesas sean menos costosas y puedan tener también aplicación en el desarrollo. Este objetivo comprende detectar prácticas desleales de negocios.

Dar banca a los que no la tienen. Sólo seis de cada 10 inmigrantes latinoamericanos utilizan cuentas de banco o consideran significativo tener acceso a ellas. Más aún, en México y América Central menos de 20% de las personas tienen acceso a una cuenta bancaria. Los efectos de carecer de banca son significativos. Los que no tienen banca no sólo enfrentan costos más altos y otras dificultades cotidianas, sino también carecen de la capacidad de establecer historiales de crédito y obtener otros beneficios de las instituciones financieras. Ayudar a remitentes y receptores a participar en la industria bancaria ayudaría a asegurar menores honorarios por transferencias. Los gobiernos e instituciones bancarias ya involucrados en este esfuerzo pueden idear una estrategia que vincule las transferencias de dinero con las opciones bancarias como forma de atraer a los inmigrantes al sistema financiero.

Incentivos a la inversión y a las microempresas. Los estudios han mostrado que, en promedio, entre 5 y 10% de las remesas se ahorra o invierte. Algunas personas están en posición de usar su dinero en una actividad empresarial. Los participantes de los sectores privado y de desarrollo pueden insertarse como socios de crédito para estos inversionistas potenciales. El efecto es la dotación de crédito garantizado por las remesas a comunidades locales que carecen de mercados de crédito activos y de redes de producción. Ligar las remesas al microcrédito tiene gran potencial para elevar los mercados locales.

Turismo. En la actualidad, un porcentaje significativo de inmigrantes visitan su país de origen como turistas, y sin embargo no existe una política turística dirigida a las diásporas. Esa carencia refleja negligencia gubernamental y constituye una oportunidad perdida. Los gobiernos y el sector privado pueden participar en proyectos conjuntos para ofrecer a sus diásporas paquetes turísticos para descubrir y redescubrir su país de origen. También pueden fraguar alianzas de inversión con diásporas interesadas en asociarse para establecer proyectos conjuntos relacionados con el turismo.

Tender la mano hacia la diáspora. Una política de acercamiento a la comunidad que reside en el extranjero es clave para la estrategia económica de cualquier país exportador de inmigrantes. En la actualidad no existe tal política en la mayoría de países, y los

gobiernos podrían obtener ganancias significativas de tal enfoque. La experiencia mexicana y salvadoreña ofrece importantes lecciones sobre los efectos de tender la mano a las diásporas.

Comercio nostálgico. Existe una demanda significativa de los llamados artículos nostálgicos, y muchas de las pequeñas empresas creadas por las diásporas se dedican a importar esos bienes. Gobiernos, agencias de desarrollo y el sector privado, en particular empresas de artesanías, encuentran una oportunidad natural para elevar sus capacidades productivas y de mercado ubicando sus productos en pequeñas empresas étnicas de Estados Unidos, donde existe fuerte demanda. A medida que avanza el proceso de negociación de un Acuerdo de Libre Comercio de las Américas, incorporar estos artículos a las conversaciones es un movimiento estratégico clave.

Asociaciones de nacionalidad como agentes de desarrollo. Las actividades filantrópicas de las asociaciones de nacionalidad tienen probado potencial para el desarrollo. Algo del trabajo de desarrollo infraestructural y económico realizado por estas asociaciones da impulso a las agencias de desarrollo para asociarse en el desarrollo local. Los gobiernos de América Central y el Caribe podrían trabajar con organizaciones internacionales y con dichas asociaciones para diseñar esquemas de generación de ingresos para sus comunidades locales. Las experiencias mexicana y salvadoreña ofrecen importantes lecciones de sociedad conjunta para el desarrollo.

Remesas y nuevas tecnologías. Una oportunidad clave de sociedad entre participantes en el desarrollo y el sector privado reside en ligar la tecnología a las transferencias monetarias, inclusive mediante instituciones microfinancieras. Una tecnología emergente, la Wi-Fi (fidelidad inalámbrica), permite a residentes rurales hacer llamadas mediante telefonía por internet de bajo costo, utilizando servidores y terminales de cómputo que son económicos también. La Wi-Fi permite a las computadoras habilitadas enviar y recibir datos de manera segura, confiable y rápida mediante la tecnología de radio, en interiores y exteriores, en cualquier lugar dentro del alcance de una estación base. Se puede emplear una red de Wi-Fi para conectar computadoras una con otra, a internet y a redes cableadas. Esta tecnología tiene gran potencial para ser utilizada por instituciones microfinancieras en el manejo de transferencias de dinero. Ligar la tecnología Wi-Fi a las remesas y a las instituciones microfinancieras ofrece una ventaja para las empresas locales y, lo que es más importante, ofrece ventanas financieras hacia nuevos mercados. Los hogares receptores de remesas tienen demanda de ahorros y crédito, y las instituciones microfinancieras conectadas internacionalmente podrían brindar el servicio necesario a ese sector.

TRANSNACIONALISMO Y DESARROLLO EN PERSPECTIVA

El desarrollo económico es un proceso complejo que pasa por integrar una variedad de actores e instituciones para poner en marcha estrategias sólidas de largo plazo. Esto puede implicar integrar nuevos participantes y ajustarse a realidades cambiantes. La naturaleza compleja del desarrollo, la capacidad de adaptar políticas según las variaciones en el tiempo y enfocarse en realidades específicas de cada país son temas críticos en el campo del cambio social y dentro del contexto actual de un mundo globalizado.

Esta realidad compleja adquiere importancia crítica en América Latina y el Caribe, donde la cambiante dinámica de la migración transnacional impacta en las economías de la región. La emigración de América Latina hacia Estados Unidos, Canadá, Europa, Japón y otras zonas del mundo es en gran medida consecuencia de los fracasos del desarrollo, pero también un efecto de la globalización. La tendencia prevaleciente de desigualdad —una persistente realidad histórica— ha provocado grandes poblaciones emigrantes. Sin embargo, las actividades económicas que los inmigrantes realizan dentro de sus países de origen reubican sus funciones en formas más concretas, y a la vez ayudan a mantener esos países a flote.

Dada la realidad del transnacionalismo y las oportunidades políticas delineadas en la sección anterior, la necesidad de un diálogo incrementado y de compromiso entre diásporas, gobiernos, sector privado, sociedad civil y comunidad internacional es imperativa. Así como son significativas las aportaciones económicas de las diásporas a sus países de origen, su participación en el debate de políticas debe convertirlos en participantes en el desarrollo, dotados de voz y autoridad.

SOBRE LA METODOLOGÍA DE LA ENCUESTA

Las encuestas fueron llevadas a cabo con generadores de remesas de 12 países de América Latina que residen en Nueva York, Los Angeles, Miami, Washington, D.C., y Chicago. Se abordó a estos individuos en establecimientos de envío de dinero, donde normalmente las personas realizan sus remesas. Se entrevistó a un total de 2800 remitentes, hombres y mujeres. La selección se hizo al azar y la encuesta se administró durante un periodo de cinco semanas en los meses de mayo, julio y agosto de 2003, y de febrero a abril de 2004. La participación fue voluntaria.

La distribución demográfica se eligió mediante datos estadísticos de empresas de transferencia de dinero que proporcionaron información sobre los principales locales donde las personas envían o reciben remesas. Esta metodología ha resultado más efectiva que otras encuestas al azar porque captura sólo a los grupos que envían remesas. En este sentido se obtiene un mejor universo por analizar. Los datos forman parte de un proyecto sobre comunidades transnacionales financiado por la Fundación Rockefeller.