

“Los Migrantes Mexicanos en Estados Unidos y el Microfinanciamiento”

Rodolfo García Zamora

Doctorado en Estudios del Desarrollo.

Universidad Autónoma de Zacatecas, México.

Las organizaciones de migrantes mexicanas y su protagonismo binacional.

Con la crisis económica de México en la década de los ochenta, la consolidación de las redes sociales de los migrantes mexicanos en Estados Unidos y la puesta en marcha de la Ley Simpson Rodino a finales de los años ochenta la emigración internacional al país vecino adquiere niveles inéditos. Así, el Consejo Nacional de Población (CONAPO: 2001) indica que para ese año radicaban en Estados Unidos 8.2 millones de personas nacidas en México y que cada año emigran 300 mil mexicanos con la idea de permanecer en ese país. Presentando edades entre los 15 y 44 años y una situación de indocumentados el 30 por ciento. Los tres indicadores más relevantes del crecimiento inusitado de la emigración internacional a Estados Unidos lo representan el volumen de migrantes, provenientes de todas las entidades del país y con destino a todos los estados de la Unión Americana, el incremento sustancial en el monto de las remesas cercano a los nueve mil millones de dólares para el año 2000 y el mayor impacto de las organizaciones de migrantes en sus comunidades de origen y en el mismo país del norte.

En efecto, sobre el volumen de migrantes anuales hacia el país del norte se estima que en los últimos años el flujo llega a 350 mil (Corona: 9-9-03) y en que lo que respecta a las remesas éstas se estiman en 6 mil 134 millones de dólares para los primeros seis meses del 2003, constituyéndose en el segundo rubro generador de divisas del país después del petróleo (El Universal: 1-08-03). Sobre el tercer aspecto, la importancia de las organizaciones de migrantes mexicanos en Estados Unidos presenta una gran importancia a varios niveles: sobre las inversiones sociales con proyectos comunitarios bajo el esquema de programas 3x1, sobre los proyectos empresariales de los migrantes, su impacto político en las elecciones locales y estatales, y como una fuerza política con un potencial relevante en las elecciones presidenciales de ambos países. De ésta manera, las organizaciones de migrantes mexicanos se convierten en un nuevo actor social binacional con relevancia económica y política para sus comunidades de origen y con potencial de incidencia política a nivel nacional entre ambos países. Dichas organizaciones son heterogéneas, dependen de la historia y especificidad de los circuitos migratorios de cada región y estado, pero, presentan una serie de características similares como su organización por comunidad y estado de procedencia, su compromiso con las obras comunitarias en sus lugares de origen, el creciente interés por pequeñas inversiones productivas y el asumir la necesidad urgente de elevar su capacidad organizativa y capacidad técnica que les posibilite avanzar en una estrategia de incidencia en las comunidades de origen y destino. Sobre este punto resaltan como las organizaciones de migrantes más antiguas, con mayores experiencias (positivas y negativas), como las Federaciones de Clubes Zacatecanos están sirviendo como referente para la creación y funcionamiento de las Federaciones de otros estados en el país del Norte;

y dos esfuerzos de organización y capacitación para dirigentes de migrantes mexicanos y latinoamericanos realizados por Enlaces América en Chicago, Illinois y la Universidad del Sur de California en Los Angeles, California. Con esto último se corrobora la necesidad e interés de elevar el nivel de organización y capacitación de las organizaciones de migrantes mexicanos en Estados Unidos estimadas en 1000 por la Secretaría de Relaciones Exteriores(2003) y dentro de las cuales por su número y organización destacan las de zacatecanos(240),jaliscienses(220),oaxaqueños(75),guanajuatenses(67)michoacanos(65), potosinos(60), guerrerenses(56), poblanos(26), duranguenses(25), entre otros. Es en esta perspectiva que planteamos la posibilidad de que el microfinanciamiento como parte de un programa integral de formación comunitaria binacional pueda ayudar al empoderamiento binacional de tales organizaciones de migrantes.

El microfinanciamiento y el empoderamiento social.

El contexto de origen de los migrantes generalmente se caracteriza por una situación económica, social y política adversa para los migrantes y sus familias que los obligan a salir del país, y cuando están radicados en un país ajeno, con un idioma y cultura diferente que generalmente los trata de forma hostil, al formar parte de las diferentes organizaciones de migrantes en Estados Unidos se les plantea el doble reto de poder incidir en el funcionamiento y destino de las comunidades de origen y destino. Esto, como indicamos antes significa aumentar la organización y capacitación de las organizaciones de migrantes para que puedan tener la habilitación necesaria para hacer diagnósticos comunitarios, proyectos comunitarios, aplicación de los mismos, seguimiento, evaluación y corrección de ellos. Bajo éste esquema es que el microfinanciamiento resulta un instrumento muy importante de empoderamiento(incidencia social)binacional, tanto para los objetivos de filantropía en las comunidades de origen como de bienestar e integración en las comunidades de origen y destino. Para ver el potencial que tiene el microfinanciamiento emplearemos los criterios de Friedmann(1992) de su efecto sobre el poder social, el poder político y el poder psicológico y el Modelo Multifactorial de Empoderamiento que considera la dimensión personal, relaciones cercanas y colectivas, que son favorecidas por algunos factores e inhibidos por otros.

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

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

individuales con créditos mayores o con alternativas viables de inversión productiva; que muchas veces se preocupan exclusivamente por la salud financiera de las unidades de base y el cuidado de una fuente de empleos bancarios de una nueva y soberbia burocracia, que frecuentemente carecen de regulaciones institucionales apropiadas que impidan la corrupción o el desvío del ahorro hacia otros fines, con el pretexto de acceder a mayores tasas de rendimiento financiero, para el supuesto beneficio de los ahorradores. Contreras sostiene que se puede cometer el error de la sobregeneralización respecto a la inviabilidad de la banca popular, a causa de diversos obstáculos institucionales, pero, ignorar los obstáculos institucionales, a su vez, contribuye a exagerar el valor de los logros y potencialidades del subsistema financiero local sobre el sistema financiero en su conjunto y sobre el empoderamiento de los socios cooperativistas. Es amplia la evidencia que constata el éxito de los bancos populares o de las cooperativas de ahorro y crédito bien administradas en el fomento del hábito del ahorro. También se constata que estas instituciones emergentes funcionan mejor, si se articulan con la banca institucional y operan bajo la regulación del Estado, lo que desmiente el argumento de la inviabilidad y de la imposibilidad de estimular un ahorro potencial en el sector rural. Pero también es amplia la evidencia que indica que el ahorro rural acrecentado por los sistemas financieros “sustitutos” es incapaz de convertirse en inversión productiva y que contribuye poco al empoderamiento de los hogares de los cooperativistas o al cambio social en las localidades rurales.

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

Dentro de la naturaleza multidimensional del microfinanciamiento es importante asumir que existe el ahorro campesino, aunque en pequeñas cantidades insuficientes para ser convertido en inversión. El ahorro campesino no llega a cristalizarse, según Contreras(2002:3) en capital físico o humano por la persistencia de múltiples mecanismos de explotación; por la coexistencia de varias fuentes de empleo, ingreso y ahorro y por la naturaleza dispersa, informal, inestable y de pequeña escala de algunas de ellas. El ahorro campesino sale a la luz con el uso de fuentes más adecuadas de información.

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

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

Gulli(1999:81) hace las siguientes sugerencias de intervención para ampliar el alcance del microfinanciamiento. Lo más eficaz para reducir la pobreza es una combinación de medidas generales y focalización estrecha, o sea, garantizar el alcance sostenible en gran escala y mejorar el acceso a los servicios financieros para los sectores más pobres de la población (profundidad del alcance). Para ampliar la profundidad del alcance se puede hacer lo siguiente:

- a) ofrecer servicios financieros de buena calidad y bajo costo adaptados a las necesidades de los más pobres y sus actividades económicas,
- b) proporcionar una gran variedad de servicios financieros adaptados a las distintas necesidades de las familias y empresas;
- c) crear un entorno propicio para las transacciones financieras en pequeña escala;
- d) llevar a cabo proyectos piloto orientados a las familias y las zonas más pobres.

Para ampliar la escala de alcance se puede hacer lo siguiente:

- a) fomentar un entorno propicio para transacciones financieras en pequeña escala;
- b) ofrecer una amplia gama de servicios;
- c) promover la movilización del ahorro;
- d) transformar ONG en instituciones comerciales de microfinanzas;
- e) impulsar la competencia, que garantiza servicios de bajo costo y buena calidad.

Para ampliar el alcance geográfico se puede hacer lo siguiente:

- a) adoptar normas y políticas que faciliten la extensión de las operaciones a zonas alejadas;
- b) establecer infraestructura local que permita la realización de transacciones financieras en pequeña escala;
- c) promover instituciones de microfinanzas rurales piloto.

Para Gulli(1999:81-83) cada uno de los distintos protagonistas está en mejores condiciones para realizar determinadas acciones dentro de esta gama de acciones.

El sector privado.

Es la fuente primordial de financiamiento a largo plazo para el sector de las microfinanzas. La demanda de crédito es demasiado grande como para que las ONGs y los donantes puedan satisfacerla. Las instituciones de microfinanzas con fines de lucro podrían intensificar sus esfuerzos para llegar a los a los microempresarios pobres y marginados experimentando con iniciativas para captar mercados nuevos y aumentar la eficacia y la facilidad de uso de los servicios que ofrecen a microempresarios. Los organismos de desarrollo pueden apoyar este proceso promoviendo reformas financieras y financiando asistencia técnica para difundir técnicas e innovaciones en el campo de las microfinanzas.

Las ONGs.

Su fuerte lo representa la innovación, junto con su proximidad a los microempresarios pobres. Las ONGs se encuentran en una posición sin rival para probar soluciones nuevas a fin de satisfacer la demanda de las microempresas y atender a los clientes a los cuales resulta más difícil llegar a un costo razonable.

Las ONGs necesitan ayuda para aumentar la eficiencia de sus actividades, ampliar la escala de sus operaciones, trabajar más eficazmente con las organizaciones con fines de lucro y buscar formas nuevas de financiar sus actividades de forma sostenible.

Los donantes desempeñan un papel decisivo en el fortalecimiento de las ONGs. Al seleccionar ONG como socias, los donantes deben buscar instituciones de microfinanzas capaces de llegar a los microempresarios pobres de forma rentable. Las características siguientes podrían servir como criterios para la selección de instituciones de microfinanzas dedicadas a combatir la pobreza.

La institución de microfinanzas tiene:

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

El apoyo a estas ONGs dedicadas a combatir la pobreza promoverá la adopción de enfoques nuevos para profundizar el alcance y el impacto de las microfinanzas.

El sector público y los organismos de desarrollo.

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

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

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

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

El planteamiento de Wolfgang Weinmann (2001:13) es más escéptico y crítico sobre los sistemas de microfinanciamiento en base a su experiencia en Centroamérica. Él considera que el microfinanciamiento se ha transformado en la “vara mágica” de la ayuda internacional. La creciente atención hacia un instrumento específico dentro de las políticas de desarrollo, culminó en 1997 con la celebración de su propia cumbre sobre microcrédito en Washington, D.C. bajo los auspicios del Banco Mundial, uno de los promotores más fervientes del microfinanciamiento. De hecho se han difundido comentarios entusiastas y eufóricos sobre la capacidad del microfinanciamiento para resolver el asunto de la pobreza del mundo; lo único que se necesita es que se canalicen suficientes fondos a programas de microfinanciamiento a lo largo de la próxima década (Documento de la Cumbre sobre Microcrédito 1997). Sin embargo, no debe olvidarse que el microfinanciamiento es más bien un instrumento y no una meta en sí de la intervención del desarrollo.

Ciertamente, existen ejemplos muy interesantes y exitosos de instituciones de microfinanciamiento en todos los continentes, entre los más notables están el Banco Grameen en Bangladesh y otros en Asia y África. En el continente americano, la institución

más notoria que se cita como muy exitosa es el Banco de Solidaridad-Banco Sol en Bolivia. Todas estas experiencias están bien investigadas y documentadas como historias de éxito, pero también muestran los crecientes problemas de estas instituciones con respecto a su marco conceptual específico, así como a su implementación práctica. A pesar del éxito indiscutible del microfinanciamiento en algunos países, una de las preguntas más importantes que se hace hoy día, es si los originales grupos meta realmente se están beneficiando. La experiencia y los estudios de caso demuestran que hay una exclusión creciente de los sectores más pobres de la sociedad, especialmente en las áreas rurales. Esto se debe al alto riesgo que su participación representa para los esquemas existentes. Serían necesarias otras innovaciones de nuevos servicios financieros en lugar de simplemente copiar y clonar los programas existentes en diferentes partes del mundo, que con su enfoque metodológico son predominantes en la actualidad.

Sobre el empoderamiento, entendido como el desarrollo de capacidades, incluyendo la de decisión, sobre los factores que determinan la calidad de vida de los actores interesados como campesinos y agricultores, Weinmann(2001:24) sostiene que los programas de microcrédito hasta ahora no han logrado absolutamente ningún empoderamiento de las personas en Centroamérica. Más bien han tenido un efecto de desempoderamiento de los agricultores, debido a una mayor dependencia económica y crecimiento de los problemas. La mayoría de los proyectos crediticios funcionan a nivel local-regional con falta de cooperación e intercambio entre ellos. Estos son “islas” y dependen de fondos externos. Si los mismos agricultores locales pudieran establecer, diseñar, apropiarse y dirigir los programas de crédito, aún a nivel local-regional se podría tener algún impacto. Sin embargo, la meta de la sostenibilidad financiera ha obligado a la mayoría de los proyectos de microfinanciamiento a tecnificarse, requiriendo de mayor personal externo, haciendo muy difícil que realmente la gente local controle y se apropie de la institución microfinanciera, llevando así a una enajenación mayor. Otro obstáculo importante para el empoderamiento de los agricultores en el sector financiero es el hecho de que es el sector de mayor crecimiento económico en Centroamérica. La mayor parte del sector está en manos de una pequeña fracción de familias dominantes y desde que comenzó la privatización, está no ha permitido competencia ni participación de nuevos actores, mucho menos a nivel de política financiera. Para dicho investigador, la agricultura sustentable y el microfinanciamiento como tales no son elementos de empoderamiento directo. Otros elementos son mucho más importantes y deberían ser integrados a un enfoque holístico de desarrollo a fin de evitar que cualquier tipo de intervención local se reduzca a situaciones de islas sin ningún, o muy poco impacto general en las relaciones de poder socioeconómico nacional para la población rural. Allí radica la importancia para ambos elementos de una gran apropiación, una identificación con la visión, objetivos, metas, instrumentos y procedimientos del proceso de desarrollo. Esto se podrá lograr solo mediante la participación y un diagnóstico completo, de manera que los agricultores adopten y decidan por sí mismos sobre el modelo y la forma de desarrollo más adecuado.

Bajo la perspectiva anterior, Weinmann(2001: 31) sugiere darle suma importancia al abordaje de los elementos clave de la participación y el diagnóstico, no meramente como discurso, si no basados en una verdadera confianza y diálogo abierto entre todos los actores. Esto implicaría una variedad de cambios de actitud y enfoques dentro del desarrollo rural como los siguientes:

a) superar las diferencias relacionadas con los tiempos respectivos, permitiendo una

- convergencia de los procesos locales de aprendizaje y un tiempo adecuado de adaptación, con los ciclos de proyectos de las agencias o programas, en la medida de lo posible;
- b) buscar un enfoque holístico dentro del desarrollo local-regional, distanciándose de una atención y enfoques aislados;
 - c) fortalecer las capacidades de las organizaciones locales a fin de garantizar una visión de largo plazo y la sostenibilidad y
 - d) elevar la conciencia de género y realizar acciones más allá de la satisfacción de necesidades básicas.

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

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

Posiblemente la forma más eficaz de fortalecer los modos de vida sean los préstamos mayores para las empresas generadoras de empleos, en lugar de tratar de convertir a la gente más pobre en empresarios y empresarias. Se deben diversificar los productos a fin de que la gente más pobre pueda utilizar el microfinanciamiento para manejar las necesidades

Irregulares de consumo sin endeudarse más, y la gente en relativamente mejores condiciones para emprender su propia empresa (aunque esto pueda incrementar la desigualdad entre los pobres mismos). Ambos enfoques implican un reconocimiento de que la práctica del microfinanciamiento debe seguir aprendiendo de la experiencia y de que no existe una fórmula para lograr el éxito (Rogaly, 1999:34).

Para el caso específico de México, Carola Conde (2001: 2) menciona como los servicios financieros para la población de menores ingresos no son una novedad. Desde hace muchos años se venían impulsando proyectos de crédito para pobres, principalmente en áreas rurales, que se caracterizaban-entre otras cosas- por funcionar con tasas subsidiadas, destinados a fondo perdido, con objetivos paternalistas y o caritativos una actitud despreciativa de la capacidad de ahorro y la cultura financiera de este sector. La novedad, en todo caso, proviene no sólo de que ahora estos servicios sean más variados ni del hecho de que están diseñados bajo una nueva metodología que se basa predominantemente en el ahorro, el pago y cobro de tasas de interés reales, la recuperación total de los créditos y en el uso de garantías sociales. Tal vez lo más relevante sea el hecho de que la solución surge, en muchos de los casos, de ONGs orientadas expresamente a satisfacer necesidades de la sociedad civil. Es decir, ante la nula o escasa respuesta de los sectores privados y público en este campo surgen mecanismos de la sociedad civil para atender a la sociedad civil. El surgimiento de estos nuevos actores da pie a la aparición de importantes diferencias operativas y organizacionales con respecto a los proyectos y programas previos de los sectores público y privado. Una de las más importante consiste en que las ONG microfinancieras abandonan los objetivos paternalistas y caritativos que anteriormente sustentaban los programas dirigidos a esta población y se centran en la superación de la pobreza y el cambio de vida de sus miembros. Esto implica que se da prioridad a los servicios de ahorro y a los colaterales para la instalación de microempresas (asesoría y capacitación) bajo la idea de ayudar a los pobres a ayudarse a sí mismos. Al mismo tiempo, se les concibe tan sólo como un medio y no un fin en sí mismos pues los insertan en una concepción del desarrollo comunitario a mediano y largo plazo. Adicionalmente, se presenta una transferencia de habilidades del grupo promotor hacia el grupo objetivo bajo una concepción integral del desarrollo humano y económico.

El universo de las instituciones que realizan o promueven alguna actividad microfinanciera en México es muy amplio pues funcionan alrededor de 20 figuras jurídicas: asociaciones civiles(AC), cajas populares, cajas solidarias, sociedades cooperativas de consumo, de servicios de ahorro y préstamo, fondos de aseguramiento, fondos regionales, fundaciones, instituciones de asistencia privada(IAP), organizaciones auxiliares de crédito(OAC), organizaciones no gubernamentales(ONG), sociedades anónimas(SA), sociedades de ahorro y préstamos(SAP), sociedades civiles(SC), sociedades de producción rural(SPR), sociedades de responsabilidad limitada(SRL), sociedades de solidaridad social (SSS), sociedades financieras de objeto limitado(SOFOL), unidades agrícolas e industriales de la mujer(UAIM) y uniones de crédito(UC), así como diversos programas gubernamentales.

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

los segmentos del mercado (de ahí la importancia de la subsidiariedad con la Banca de desarrollo, en forma más general de las sinergias dentro de un sistema financiero más global. En el contexto actual, resulta imprescindible que las diversas iniciativas y corrientes logren organizarse para superar su aislamiento institucional y posicionarse como verdadero interlocutor y actor en la definición de políticas públicas. La constitución del Consejo Mexicano del Ahorro y Crédito Popular representa un gran avance en la materia, pero falta integrar más al componente rural, y en particular las pequeñas iniciativas de microfinanciamiento rurales. Con el nuevo marco legal que exige la profesionalización del sector, este proceso de organización permitiría también mejores condiciones de acceso a oportunidades de capacitación, aspecto crucial para la mayoría de las iniciativas rurales. En todo caso, el reto es lograr adaptarse a las nuevas condiciones y sacar provecho de las nuevas oportunidades del entorno sin alejarse de su misión social, que incluye atender a los más pobres y contribuir al desarrollo rural.

Las organizaciones de migrantes y el microfinanciamiento.

La última década del siglo anterior registra el incremento de la migración internacional de México hacia los Estados Unidos, pero, en general el mundo experimenta un crecimiento inusitado de las migraciones hacia los países con mayor desarrollo que alcanza en el año 2000 los 150 millones de personas y de 80 mil millones de dólares de remesas hacia los países de origen de los migrantes. Dicho fenómeno, entre otros múltiples efectos, generó en los últimos años un gran interés por diversos organismos internacionales respecto a los efectos potenciales de esas remesas sobre el desarrollo económico en los países de los migrantes y sus diferentes regiones. De la misma manera, aparejado al crecimiento explosivo de las remesas y el surgimiento de las transferencias electrónicas de ellas como un nicho de mercado controlado por varias grandes empresas, se ha ido desarrollando un mayor interés por buscar mecanismos alternativos de transferencias que al mismo tiempo que sean más baratos, posibiliten mayor impacto en el desarrollo local y maduración institucional de las organizaciones de migrantes. Bajo esta última perspectiva es que el microfinanciamiento se ha comenzado a ver como un instrumento con gran potencial para lograr los objetivos anteriores.

UN RIO DE ORO. El dinero que los migrantes envían a su país de origen mantiene a flote a sus familias y refuerza la economía de la región. ¿Podría hacer algo más? Con dicho título una publicación del Banco Interamericano de Desarrollo (BID América: 2001) comienza su exposición sobre los efectos y potencial de las remesas de los migrantes en América Latina. Según el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), organismo integrante del BID, la región recibe en el año 2001 unos 20 mil millones de dólares de sus migrantes en el extranjero. En el caso específico de seis naciones latinoamericanas, el ingreso por remesas representa más del 10 por ciento de su producto interno bruto. Para el Salvador esas transferencias son un factor vital. Se estima que los salvadoreños residentes en el exterior enviaron aproximadamente 2 mil millones de dólares, una suma que supera los daños económicos causados por los terremotos que azotaron a ese país centroamericano al inicio de ese año. Aun cuando en países más grandes, como México, las remesas tal vez no representan una proporción tan grande del ingreso nacional, dichos flujos figuran entre sus principales fuentes de divisas. A nivel local, las remesas de dinero tienen un gran impacto, como en decenas de pequeñas comunidades mexicanas que basan su economía en los fondos que regularmente envían sus paisanos desde Estados Unidos.

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

La publicación antes referida expresa como a fin de lograr un conocimiento más acabado de este fenómeno y analizar las alternativas de aprovechar su vitalidad, el FOMIN organizó el 17 de mayo del mismo año la primer conferencia regional sobre remesas en la Ciudad de Washington, D.C. con el título: "Las remesas como Instrumento de Desarrollo en América Central y el Caribe". El evento se concentró en dos aspectos: cómo reducir el costo de las transferencias de remesas a esa región y como alentar a los trabajadores migrantes a invertir parte de sus ingresos en ahorros de largo plazo e iniciativas de desarrollo comunitario en los países de origen. En el mismo destacaron la posición crítica sobre las remesas que rescató los señalamientos negativos sobre las mismas de años anteriores, en el sentido de que sus flujos creaban una cultura de la dependencia entre sus beneficiarios en los países receptores. Que el dinero fácil fomentaba el consumo y limitaba el espíritu emprendedor entre los pobres. Aumentando la brecha de ingresos entre las familias que recibían remesas de sus familiares y las que no contaban con este recurso externo. Rodolfo de la Garza, profesor de la Universidad de Columbia, señaló algunas de las desventajas derivadas para quienes envían dinero. Al igual que otros grupos inmigrantes, dijo, la mayoría de los latinoamericanos residentes en Estados Unidos anhela radicarse en ese país permanentemente. Dadas esas expectativas, para él, sería injusto esperar que estos inmigrantes envíen más dinero cuando podrían beneficiarse más si invirtieran en sus nuevas comunidades. Tradicionalmente, los inmigrantes que llegan a Estados Unidos han invertido preferentemente en comprar casa, ampliar negocios y asegurar la educación de sus hijos, decisiones que permitieron a las nuevas generaciones prosperar e integrarse a la vida estadounidense.

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

La directora del Instituto para el Estudio de las Migraciones Internacionales de la Universidad de Georgetown, Susan F. Martin, comentó en la conferencia del FOMIN que las investigaciones más recientes sobre remesas revelan un cuadro más complejo. Muchos expertos ahora reconocen que incluso el consumo de bienes y servicios impulsado por las remesas puede ser considerable, donde cada dólar genera más dólares en crecimiento

económico para las empresas que producen y ofrecen los bienes comprados con esos recursos.

Sobre las tarifas de las transferencias de remesas el documento señala como aunque han ido disminuyendo en años recientes, sus costos siguen siendo relativamente altos y sumamente variables, especialmente cuando involucramos tasas de cambio. Del envío promedio de 250 dólares que los latinoamericanos y caribeños giran mensualmente desde los Estados Unidos a su país, sus familiares pueden llegar a recibir apenas 200 dólares por envío, dependiendo del servicio que utilicen. Según Ferry, los gobiernos podrían recurrir a mecanismos de mercado para lograr que una mayor porción de esos modestos flujos de capital llegue a los bolsillos de los beneficiarios. Una vía para reducir el costo de las remesas es alentar la competencia introduciendo más participantes en los servicios de transferencias. En Estados Unidos, especialmente en las grandes urbes donde se concentran los inmigrantes, las tarifas han disminuido precisamente debido a un aumento en la competencia. Empresas tradicionales como Western Union y Money Gram han visto aparecer compañías rivales más pequeñas que ingresan a sus mercados ofreciendo tarifas reducidas. De estos nuevos competidores, algunos tienen raíces en países de la región, como en el caso de Bancomercio, una subsidiaria del Banco de Comercio del Salvador que ha abierto dos agencias de remesas en el área metropolitana de Washington y dos en Los Ángeles para atender a la gran comunidad salvadoreña en ambas ciudades.

En el caso de ciudades más pequeñas y en zonas rurales donde existe menos competencia, reducir el costo de las transferencias resulta más difícil, pero no imposible. En la ciudad de Durham, Carolina del Norte, una coalición de instituciones filantrópicas, bancos, cooperativas de crédito y grupos comunitarios y religiosos sumó esfuerzos para fundar la Latino Community Credit Union(LCCU), una cooperativa de crédito que comenzó a servir a la incipiente comunidad hispana de la región en el año 2000(que ha experimentado un gran crecimiento, debido entre otras cosas, al servicio ofrecido a migrantes indocumentados). La LCCU, que en poco más de un año de operaciones ha registrado 2,400 socios, ofrece servicios de cuenta corriente y de ahorros, cajeros automáticos, crédito para consumo y transferencia de remesas. Este institución cobra 6.50 dólares para enviar dinero a El Salvador y Guatemala y 10 dólares para las transferencias a México. Otras empresas de Durham que ofrecen servicios de cobro de cheques y remesas cobran tarifas que pueden representar 10 por ciento del importe de los giros.

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

Entre las instituciones más grandes, Wells Fargo, un banco con una presencia importante en el oeste y el sudoeste de los Estados Unidos, lanza en el año 2001 un programa piloto que le ofrece a migrantes mexicanos indocumentados la posibilidad de abrir simples cuentas de transferencia de dinero. Citigroup, uno de los mayores grupos financieros del mundo, adquirió en ese año el control del grupo financiero Banamex-Accival, uno de los principales bancos de México. Al anunciar la operación, el presidente de Citigroup, Sanford I. Weill, afirmó que ambas instituciones combinarían sus esfuerzos para servir al “creciente mercado hispano en toda América del Norte”.

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

Dado que la competencia y la tecnología ya están surtiendo efecto para reducir el costo de las remesas, y que los bancos y cooperativas de crédito estadounidense están abriendo sus puertas aun a los migrantes indocumentados, cabe preguntar qué puede agregar al panorama una institución financiera multilateral. Para Ferry, resulta imperativo que estas entidades hallen vías y mecanismos para multiplicar los beneficios de estos recursos cruciales, cuyo incremento refleja el creciente grado de globalización de la economía mundial. En este sentido, agrega, instituciones como el BID y el FOMIN pueden cumplir un papel importante, especialmente en países receptores de remesas. Para ello ejemplifica como para el año 2002 el FOMIN tiene previsto iniciar un programa de 7.5 millones de dólares para ayudar a entidades financieras en El Salvador, Guatemala, Jamaica, México y República Dominicana a instalar las plataformas electrónicas necesarias para trabajar más efectivamente con sus contrapartes en Estados Unidos y otras naciones industrializadas. Asimismo apoyará reformas de regulaciones que permitirán a las instituciones de ahorro popular y microcrédito de la región transformarse en instituciones financieras regaladas para poder captar depósitos y ofrecer otros servicios financieros. Dichos cambios buscan varios propósitos: fortalecer a las cooperativas de crédito y otras pequeñas instituciones financieras que sirven a clientes de ingresos medianos y bajos, las mismas que suelen recibir remesas; facilitar el acceso a la tecnología necesaria para extender sus servicios a zonas rurales, y alentar un flujo de capital hacia instituciones que trabajan en zonas con elevados índices de pobreza, ya que según dicho organismo, en la actualidad, la mayoría de las remesas arriban a almacenes, gasolineras y farmacias.

Como prueba de su compromiso en apoyar proyectos microfinancieros con migrantes, el FOMIN señala un proyecto conjunto con el gobierno argentino denominado Fondo Financiero Privado (FIE), para establecer una sucursal de esta exitosa institución microfinanciera boliviana en Buenos Aires que oferte los servicios financieros a la comunidad de ese país cercana a un millón de migrantes. Un segundo proyecto respaldado por el FOMIN se refiere a una propuesta para los migrantes ecuatorianos en España y sus familias en Ecuador, en que participan el Banco Solidario, una importante institución microfinanciera ecuatoriana y Caja Madrid, una de las principales cooperativas de crédito y ahorro españolas, para armar un sistema que transfiera las remesas de los más de cien mil ecuatorianos que radican en ese país. El Banco Solidario ha realizado acuerdos de

cooperación con la red de cooperativas de crédito ecuatorianas para distribuir las remesas en todo el país. Con esta propuesta se busca reducir considerablemente el costo de las transferencias y fomentar su uso productivo en las comunidades de origen.

En el gran evento sobre remesas realizado por el BID en Washington el 17 de mayo del 2001, se anunciaron dos grandes proyectos más que involucran al FOMIN. El primero en Brasil, junto al Servicio Brasileño de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa y al Banco de America do Sul, con un fondo de inversión de 10 millones de dólares que apoyará a empresas fundadas por migrantes brasileños que regresan a su patria. En Brasil, el emigrante que retorna típicamente es una persona de sangre japonesa que ha pasado entre tres y cinco años trabajando en Japón. La comunidad brasileña en aquel país, que asciende a 225 mil personas, envía 1500 millones de dólares anuales a Brasil. El fondo de inversión intentará capitalizar tanto la experiencia adquirida por los migrantes como las redes de cooperación creadas por sus comunidades

El segundo proyecto se ubica en México con la participación de la banca de desarrollo a través de Nacional Financiera y busca fomentar la inversión productiva de los migrantes en sus comunidades de origen con el aporte de 1 millón doscientos mil dólares del FOMIN y otro tanto aportado por los gobiernos estatales de Guanajuato, Puebla y Zacatecas. Este proyecto se ha enfrentado a varios problemas que le han impedido avanzar y dos años después los resultados son muy limitados, entre otros destacan el distanciamiento con las organizaciones de emigrantes mexicanos, el burocratismo y desmantelamiento de Nacional Financiera, contradicciones con los gobiernos estatales que han suscitado la salida de los dos primeros estados y la entrada de Hidalgo y Jalisco. El programa ha cambiado de nombre, se le ha intentado modificar con un Consejo Estatal de Empresarios en cada entidad y un Consejo Empresarial en California, pero, los problemas prevalecen y los resultados limitados también (García Z: 2001)

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

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

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

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

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

Se asume en tales conclusiones que las IMF resultan muy adecuadas para capturar y transformar las remesas por las siguientes razones:

- a) se ocupan de transacciones a pequeña escala, en las que son importantes las relaciones personales,
- b) tienen mucha relación con los grupos y asociaciones de intermediarios, y
- c) incorporan las prácticas formales e informales del sector.

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

Finalmente, la reunión de la OIT (2000) formula las siguientes recomendaciones:

- a) Los gobiernos deben ofrecer incentivos y alternativas a los trabajadores emigrantes y sus familias, a las asociaciones locales y a los sindicatos.
- b) Se debe recopilar y difundir más información, crear bancos de datos y hacer un seguimiento de los programas y prácticas en curso.
- c) Se debe promover la apertura y competitividad en el mercado de las remesas.
- d) La OIT y otras organizaciones internacionales deben contribuir a aumentar el conocimiento sobre las remesas y la microfinanciación, recopilando y analizando datos e información sobre las remesas, sobre su impacto sobre el desarrollo y sobre experiencias en curso de éxitos y fracasos en la canalización de las remesas hacia un uso más productivo.
- e) Los organismos internacionales deben crear bancos de datos, probar mecanismos innovadores para vincular las remesas y las IMF, organizar el intercambio de experiencias entre todas las partes implicadas, compartir las buenas prácticas más allá de las fronteras y diseñar medidas políticas para su consideración por parte de gobiernos e interlocutores sociales y otras partes interesadas.

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

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

Las cooperativas de ahorro y crédito forman parte de una extensa red a través de la cual los migrantes y sus familias pueden conectarse en todo el mundo. En Estados Unidos hay más de 10 mil cooperativas de ahorro y crédito, con unos 75 millones de miembros. Además, las cooperativas de ahorro y crédito reconocen cada vez más la importancia del mercado de remesas. En el punto de envío, las cooperativas de ahorro y crédito pueden beneficiarse las cuotas y de los productos de seguimiento. En el punto de recepción, las ventajas incluyen un crecimiento del número de socios, unos ingresos adicionales por cuotas y unos mayores ahorros.

Para el consumidor, las ventajas de las cooperativas de ahorro y crédito como agentes de transferencia incluyen costos menores, comparados con las agencias de transferencia establecidas, transparencia en los cursos de cambio de moneda en el punto de venta, seguridad y rapidez. La razón primordial por la que los miembros de las cooperativas de ahorro y crédito utilizan los servicios de las cooperativas son la confianza: están seguros de que el dinero llegará y de que las cooperativas de ahorro y crédito están más comprometidas con su interés.

El WOCCU plantea sus principales aprendizajes:

- a) antes de comprometerse en las transferencias de remesas debe existir un equilibrio de intereses en el punto de envío y en el punto de recepción:
- b) los estándares financieros son un requisito previo para cualquier programa de transferencia con éxito. Estos deben centrarse en instituciones seguras, requisitos de liquidez y una gestión financiera sólida;
- c) el mercado de transferencia de remesas es más competitivo que el mercado de microcréditos;
- d) la escala es un requisito crucial para el éxito.

Recientemente, el pasado mes de julio se celebró en Tegucigalpa, Honduras el Encuentro Internacional de Remesas, promovido por el Banco Centroamericano de Integración Económica(BCIE), dentro de los múltiples trabajos presentados destaca el de Scout S. Robinson(2003) en el que intenta perfilar un proyecto multilateral e

interinstitucional para reducir el costo de oportunidad para los migrantes de la región centroamericana hacia Estados Unidos y Canadá cuyas remesas sostienen a su parentela en casa y permiten, cuando es posible, ahorrar y capitalizar pequeños negocios, lograr la seguridad alimentaria y acceso a servicios de salud, además de construir sistemas de comunicación entre sí accesibles y de bajo costo ubicados en ambos extremos de los polos transnacionales.

En el trabajo de Robinson destacan tanto los antecedentes para la región centroamericana como la propuesta que el hace al final. Sobre lo primero destaca como los bancos comerciales y los negocios de transferencia de remesas dominan el mercado con redes electrónicas propias. Hay pocos antecedentes de proyectos piloto donde se emplee los recursos digitales disponibles vía Internet y estos apuntan hacia donde pueden evolucionar estas innovaciones. En El Salvador el proyecto oficial de INFOCENTROS(www.infocentros.org.sv) ha operado un proyecto piloto con el Banco Credomatic, donde los parientes receptores de los envíos se enteran del giro por medio de correos electrónicos disponibles en el INFOCENTRO más cercano a la familia o persona receptora. Otro proyecto en El Salvador es administrado por FEDECACES(www.fedecaces.com.sv--Federación de Cajas DE Ahorro y Crédito de El Salvador), institución madre de una red de 35 cooperativas de ahorro y crédito, con oficinas en cada uno de los 14 Departamentos del país, 25 de las cuales ya trabajan sobre la base de conexiones a Internet. Las cooperativas poseen un conjunto de 80 mil miembros, con una cartera de \$110 millones de dólares en préstamo, a partir del 31 de diciembre del 2002. 80% de las transacciones son de crédito, y entre el 30 y 40% de las transacciones involucran la adquisición de bienes inmuebles y la construcción. FEDECACES ha contado desde los años ochenta con una asesoría de la reconocida organización de microfinanzas con sede en Québec, DesJardins(www.desjardins.com) FEDECACES, igual que otras federaciones de cooperativas en la región, hoy trabaja en coordinación con el Consejo Mundial de Uniones de Crédito(WOCCU), participando en la Internacional Remittance Network-Red Internacional de Remesas(www.woccu.org/prod_serv/irnet/) en alianza estratégica con una de las empresas transportadoras de remesas más económica del mercado regional actual, VIGO MONEY REMITTANCE CORP. En el caso de El Salvador estas remesas ahora representan el 14% del PIB, más de \$3mil millones de dólares norteamericanos al año, según una funcionaria de la Federación. Dicha relación representó casi 53 mil transacciones en el 2002, y el bajo costo relativo de VIGO lo ha transformado en un regulador de facto del costo en el mercado de remesas en la región. El promedio del valor de las transferencias para El Salvador es alrededor de los \$287 dólares, mientras en el caso de VIGO ahora promedia entre 400 y 450 dólares, según personal de FEDECACES.

En el caso de Guatemala, la Federación Nacional de Cooperativas y Ahorro y Crédito – FENACOAC-(www.fenocoac.com.gt) está integrada por 26 cooperativas, de las cuales ocho cuentan con acceso a Internet en sus oficinas. Este conjunto de 26 organizaciones tienen 153 puntos de servicio y desde agosto del 2001 han trabajado de manera convenida, primero con RAPID MONEY y luego con VIGO. Ahora, por ejemplo, un emigrante guatemalteco en los Estados Unidos se acerca a una ventanilla de una agencia de VIGO y encuentra el catálogo de todas las agencias de las cooperativas miembros de la FENACOAC(recalca Robinson, que también se encuentra la información de las demás cooperativas regionales colaborando con ese convenio). Al

remitente le dan el número de clave que el o ella tiene que transmitir a la persona receptora del envío(y en el caso de Guatemala no hay muchos servicios de Internet disponibles aún para facilitar ese proceso). La persona que recibe el envío (y que recibió el recado de su existencia) se acerca a la agencia local y presentando la clave recibe el monto enviado menos la comisión, pagado en Quetzales al cambio libre del día (una tasa de libre negociación recién liberada por las autoridades Bancarias del país). Durante el mes de junio del 2003, FENACOAC procesó 20 mil transacciones mensuales que suman entre los 8 y 9 millones de dólares, y el ritmo va en aumento, un fenómeno común en toda la región.

Robinson(2003) señala como el mismo sistema convenido entre WOCCU y Vigo funciona en Honduras. En este país, la Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito -FACACH- (www.facach.hn) ha constituido la alianza estratégica UniRed y cuenta con 44 puntos en el ámbito nacional a través de 16 cooperativas(tipo A y B) de los 95 que constituyen la membresía de FACACH...Desde noviembre de 2002, los emigrados hondureños tienen a su disposición 2,700 puntos receptores en los Estados Unidos, y han enviado un millón de dólares por medio de 9555 transacciones.

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

Robinson tiene claro que hay múltiples obstáculos para su propuesta integral, desde las inercias burocráticas de cada país, los tradicionales nacionalismos, los esquemas financieros tradicionales, la distancia entre gobiernos y organizaciones de migrantes, los grandes monopolios beneficiarios de las transferencias de remesas bajo el sistema actual y los grandes bancos regionales que fungen como sus socios, etc. EL BCIE tiene la gran oportunidad de actuar como promotor y bisagra de una propuesta integral para la región como la antes expuesta. Sin embargo, la región en su conjunto forma hoy parte de una negociación supranacional como lo es el Tratado de Libre Comercio para Centroamérica que puede trabar esta iniciativa. Contexto en el cual el mismo Robinson considera que existe el riesgo de que un enfoque integral sobre las remesas como el que él propone, podría quedar como una utopía, pero, también puede ser un parte aguas en la historia regional dependiendo del compromiso de los actores sociales más relevantes. En el caso de México, el 7 de enero del año en curso se reunieron en la Ciudad de México Rosario Marín, tesorera de Estados Unidos de origen mexicano, y Javier Gavito, director del Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI) con el objeto de reducir el costo de los envíos de remesas de Estados Unidos a México y de canalizar estos recursos a actividades productivas, anunciando la conformación de

una plataforma tecnológica en la que participarán instituciones de crédito popular particulares. Con ello, se informó, se evitará que las empresas que hoy operan los envíos de dinero entre un país y otro sigan cobrando altas comisiones. Se busca acabar, dijo Marín, con los abusos a que han sido sometidos los inmigrantes, a los que calificó como imperdonables. La funcionaria dijo que en el año 2002, de los 10 mil millones de dólares enviados por inmigrantes a México, entre 10 y 20% quedó en manos de intermediarios (Crónica: 2003)

Javier Gavito, director general de BANSEFI, destacó que en los últimos años se ha logrado reducir el monto de las comisiones que se cobran de 20 a 10 por ciento por cada envío, en promedio, aunque algunas empresas llegan a cobrar cinco por ciento. Marín y Gavito anunciaron ese día el proyecto “La Red de la Gente” que permitirá conectar a las sucursales de las entidades de ahorro y crédito popular y BANSEFI con organismos e instituciones externos para distribuir productos y servicios financieros y facilitar la entrega de diversos programas gubernamentales. Gavito explicó que esta propuesta es uno de los proyectos estratégicos que impulsa el gobierno federal para promover el desarrollo del sector de ahorro y crédito popular y de las regiones y comunidades donde operan estas entidades. Señaló que la Red está integrada por las entidades que voluntariamente decidan participar con sus sucursales junto con BANSEFI, mencionando como sus primeras integrantes a las Cajas de Ciudad del Maíz, Caja La Monarca y Fincomun. Esperando que a corto plazo se pueda contar con más de mil puntos de distribución y en el mediano más de tres mil puntos.

Javier Gavito anuncia que los primeros productos y servicios que se distribuirán a través de la Red serán los pagos del Programa Oportunidades de la Secretaría de Desarrollo Social, el Seguro Popular de la Secretaría de Salud y las remesas. Para él, se trata de un esfuerzo para volver más accesible el costo del envío de transferencias de dinero de los migrantes, además de que las familias que recibe este dinero en México podrán acceder a una amplia gama de productos y servicios financieros formales a través del sector de ahorro y crédito popular. Con ello, los receptores de remesas podrán abrir una cuenta de ahorro en las entidades de ahorro y crédito popular pertenecientes a la Red, lo que les facilitará el acceso a préstamos productivos a tasas de interés competitivas y de vivienda otorgados por el Infonavit y el Fonhapo, entre otros. Asimismo, estas familias podrán emprender proyectos productivos que les permitan generar una fuente de ingresos permanente e impulsar el desarrollo de sus comunidades a través de proyectos productivos, ya que hasta ahora 90 por ciento de las remesas se dedica al consumo (Uno Más Uno: 2003)

También para México, el 27 de enero de este año, Nacional Financiera(NAFIN) informa que los migrantes mexicanos radicados en Estados Unidos general alrededor de 250 mil millones de dólares al año, de los cuales más de 9 mil millones se envían a México por medio de remesas familiares y casi 8 mil millones de dólares se ahorran en la Unión Americana. Por ello, el programa para migrantes “Invierte en México”, promovido por NAFIN, se extenderá a toda la República Mexicana, informó el director de esa institución, Mario Laborin(El Financiero: 2003). NAFIN explicó que con ello se busca proponer de manera empaquetada diversos proyectos de inversión y apoyar cualquier iniciativa viable que provenga de los mexicanos residentes en Estados Unidos. El propósito es canalizar las remesas de los mexicanos a proyectos productivos en sus comunidades de origen. Con la extensión del Programa, se pretende incrementar la inversión productiva en México para incentivar el empleo e impulsar el crecimiento

regional, y aumentar también el número de productos mexicanos que consumen que consumen los hispanos en Estados Unidos. Se informa que se han evaluado cerca de cien proyectos de inversión en los tres estados piloto (Zacatecas, Hidalgo y Jalisco, antes señalamos como los estados de Guanajuato y Puebla inicialmente participantes en esta propuesta declinaron seguir adelante), entre los cuales destacan la elaboración de harina de nopal, reciclaje de residuos sólidos y establecimientos de invernaderos para la producción de tomate en Zacatecas. Para Hidalgo, se trata de fabricación y comercialización de muebles, ropa, dulces y réplicas de arte prehispánico.

NAFIN informa, por otra parte, que a partir de febrero de este año entrará en funcionamiento el servicio de enlace de los migrantes con la red de más de dos mil distribuidores de materiales de construcción en México, bajo la promoción de la transnacional mexicana Cemex. Mecanismo por el cual, los mexicanos en Estados Unidos podrán decidir el diseño de su vivienda en México y el tipo de materiales para su construcción, los cuales serán entregados a sus familiares en las comunidades de origen.

Bajo el panorama anterior en América Latina y el Caribe, resulta claro que hay un gran potencial del microfinanciamiento como instrumento de apoyo para la consolidación de las organizaciones de migrantes y mejor realización de sus proyectos comunitarios y de inversión en sus comunidades. Esta apreciación regional fue corroborada en el Seminario Internacional “La Voz de los Actores en el Diseño de las Políticas Migratorias”, realizado en la Universidad Autónoma de Zacatecas, México, los días 27 y 28 del año en curso. En dicho evento, Manuel Orozco (2003) manifestó que existe un verdadero potencial de desarrollo en las comunidades de origen de los migrantes. En estos lugares se ha demostrado empíricamente que la proporción al ahorro es mayor en los hogares receptores de remesas que en los no receptores. En los primeros hay un flujo sostenido de ingresos, pero este ahorro no está bancarizado, no genera riqueza ni interés. Existe, pues, una demanda potencial de servicios financieros tanto de quién envía como de quién recibe. Orozco propone la creación de organizaciones microfinancieras e instituciones de ahorro y crédito que tengan a las remesas de los migrantes como eje de su operación. Se trata de instituciones distribuidoras de remesas y captadoras de ahorro de los hogares con remesas. Bajo esta perspectiva es viable realizar alianzas con la banca comercial como ya se viene haciendo en algunos lugares de México y Centroamérica. En el estudio del autor mencionado, se indica que el panorama mexicano en las comunidades de origen de los migrantes respecto a la oferta de servicios microfinancieros es muy limitado, ya que no hay instituciones financieras, ni cooperativas de ahorro y préstamo en poblaciones menores de 15 mil habitantes. Razón por la cual, las remesas llegan a esas poblaciones con altos costos de transacción a los destinatarios, al tenerse que trasladar a poblaciones mayores para cobrarlas. Adicionalmente, los mercados locales están muy deprimido, muestra de ello es el hecho de que las pequeñas tiendas son insuficientes para proveer las mercancías que demanda la población, con lo cual se inhiben los efectos multiplicadores de las remesas en las comunidades al tener que desplazarse los receptores a poblaciones más grandes para comprar las mercancías por ellos requeridas. En este sentido, Manuel Orozco plantea que el establecimiento de instituciones microfinancieras puede permitir captar el 20 por ciento de las remesas y fortalecer la descentralización de los centros de producción y consumo bajo una estrategia de desarrollo local. Esta opción implica, entre otras medidas, apropiarse de lo más avanzado de la tecnología para tal fin, aprovechando el

vínculo entre remesas y tecnología posibilitado por la globalización. Él sugiere aprovechar la red inalámbrica de Internet conocida como Wi-Fi, desarrollada en los últimos cinco años, la cual permite crear una red de telecomunicaciones conectando tan sólo una señal de radio con un costo aproximado de 10 mil dólares. La propuesta combina el establecimiento de una institución microfinanciera y una empresa de telecomunicaciones que transfiera eficientemente las remesas, concentra el ahorro de la comunidad y fortalece el desarrollo local. La estrategia para promover este último tiene un eje local: insertar una comunidad financiera para desarrollar un mercado local que permita aumentar la tasa de ahorro del hogar, movilizar la economía y promover la inversión.

En el mismo evento antes señalado de la Universidad Autónoma de Zacatecas(2003), Mario López Espinosa, consultor externo de la OIT, plantea como un error considerar el acceso al microcrédito como sinónimo de desarrollo, y va más allá cuando afirma que:

“Las remesas pueden generar capacidad de ahorro, pero no desarrollo local”. Bajo esa perspectiva, una microfinanciera no es la panacea para las comunidades, aunque puedan reciclar los recursos localmente, lo hará con limitaciones. Entre otros factores porque los criterios de rentabilidad son contraproducentes a los intereses de los pequeños productores, no existe suficiente circulante monetario en las comunidades para sustentar los nuevos proyectos productivos, las tasas de interés excesivamente elevadas, se depende de las comunidades más grandes para el cambio de remesas y compra de mercancías y se carece de la infraestructura necesaria (información, capacitación, asesoría técnica) para respaldar los nuevos proyectos de inversión. Sobre este último aspecto, él plantea que en lugar de pretender imponer modelos empresariales exógenos, se requiere la creación de empresas de servicios múltiples para la organización y capacitación de las comunidades que las habilite para la producción, comercialización y venta en condiciones de competitividad.

Sobre el aspecto anterior, Thomas Wissing, Coordinador de Proyecto de la OIT en México, considera importante no dejar de lado la perspectiva empresarial del inversionista en el diseño de políticas de promoción de la inversión en las comunidades de origen. Ya que existen, según él, múltiples factores que obstaculizan la incursión de los migrantes inversionistas en nuestro país, tales como, la ausencia de información de mercados, excesiva burocratización en los tramites de apertura de empresas, debilidad comercial, retraso productivo, altos intereses, etc. El Estado puede cumplir un papel importante para revertir las limitaciones anteriores con mayor información, simplificaciones administrativas, apoyo a la comercialización y maduración institucional de las nuevas organizaciones productivas. Sin embargo, se tiene que asumir que una de las limitaciones centrales la representa la propia debilidad estructura de las comunidades de origen de los migrantes, que en su mayoría no son atractivas para la inversión empresarial, carecen de infraestructura, de capacidad empresarial y organizativa.

En el mismo evento de Zacatecas, Guadalupe Gómez, presidente de la Federación de Clubes Zacatecanos del Sur de California, menciona como dicha organización que está en proceso de consolidación, después de muchos años de proyectos solidarios hacia las comunidades de origen con remesas colectivas, ahora experimenta un desdoblamiento institucional hacia la participación en microproyectos productivos que tengan un mayor impacto en la producción, el empleo y el ingreso local. Para ello se ha constituido el “Grupo Empresarial Zacatecano” que pretende conjuntar la visión binacional de los

migrantes frente al desafío de las inversiones productivas, el potencial del mercado paisano y las posibilidades que ofrece actualmente la tecnología. La preocupación central para Guadalupe Gómez consiste en crear un mecanismo que permita integrar a todos los actores sociales, incluidos los tres niveles de gobierno y las instituciones de educación superior, en los proyectos de desarrollo comunitario y de inversión empresarial. Para estos, recalca como los migrantes comprometidos en trascender como inversionistas en sus propias comunidades o en otras más, requieren certeza en la consistencia técnica de los diferentes proyectos de inversión, que aseguren su rentabilidad y extiendan el interés de más migrantes por invertir en Zacatecas. Para lo cual se requiere el apoyo constante en la organización y capacitación de los nuevos empresarios por parte de las dependencias gubernamentales e instituciones educativas. Frente a las sugerencias anteriores, resulta muy aleccionador la experiencia de las políticas públicas que Marruecos está promoviendo para su población en el exterior. Natasha Iskander, del Instituto Tecnológico de Massachusset(MIT), resaltó en el Seminario de Zacatecas(2003) como en aquel país se ha institucionalizado un espacio socioeconómico integrado por Marruecos y los destinos de sus ciudadanos en el exterior. Para lo cual se creó la Fundación Hassan II que busca intensificar los lazos culturales y la identidad marroquí, aporta en el exterior servicios legales y sociales, apoyo logístico y capacitación para la inversión en Marruecos desde los países de residencia. Establecimiento de una banca popular en el exterior para facilitar y capitalizar el envío de las remesas desde el exterior. Las cuales representan el 40 por ciento de los depósitos bancarios y la banca referida maneja el 60 de las remesas transferidas por vía bancaria.

Conclusiones.

La revisión a algunas de las experiencias internacionales de microfinanciamiento muestran que en su mayoría se refieren al sector de los pequeños productores rurales pobres que ven en el microfinanciamiento una alternativa para reducir su pobreza y elevar su bienestar. De las diferentes propuestas microfinancieras para migrantes se desprenden varias lecciones aplicables para las organizaciones de migrantes mexicanos en Estados Unidos en su proceso de maduración y “desdoblamiento” institucional, entre otras las siguientes:

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

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

Bibliografía.

BIDAmerica, Revista del Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, 14 de noviembre del 2001. <http://www.iadb.org/iadbamerica>.

Consejo Nacional de Población, 2001.

Conde Carola, "Surgimiento de nuevos actores sociales: ONG microfinancieras en México" Ponencia presentada en el Tercer Congreso Nacional de la Asociación Mexicana de Estudios Rurales, Zacatecas, junio, 2001.

Contreras, Enrique. "¿Es el microfinanciamiento el eslabón faltante en la lucha contra la pobreza rural? Un acercamiento a los debates internacionales. Ponencia presentada en el Tercer Congreso de la Asociación Mexicana de Estudios Rurales, Zacatecas, junio, 2001.

Corona Rodolfo. Magnitud de la migración de mexicanos a los Estados Unidos. Conferencia Magistral en el Día del Migrante, Zacatecas 9 de septiembre del 2003.

Crónica, 8 de enero del 2003.

Cruz Isabel. Construir un Sistema Financiero al Servicio del Desarrollo Rural, AMUCSS, México, 2002.

El Financiero, 27 de enero del 2003.

El Universal, 1 de julio del 2003.

Friedmann, John, (1992) Empowerment: The Politics of Alternative Development, Blackwell, Cambridge.

Gulli Hege (1999), Microfinanzas y Pobreza, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.,

Manuel Orozco. "Remesas, Microfinanciamiento e Inversión". Taller Internacional La Voz de los Actores en el Diseño de las Políticas Migratorias. Red Internacional de Migración y Desarrollo. Universidad Autónoma de Zacatecas, Zacatecas, México, 27-28 de junio del 2003.

Organización Internacional del Trabajo. Conseguir lo mejor de la globalización: las remesas de los trabajadores emigrantes y la microfinanciación. Ginebra, Suiza, 20-21 de noviembre del 2002.

Robinson S. Scout. Hacia una Política Integral para las Remesas de la Región Centroamericana, Tegucigalpa, Honduras, 8-10 de julio del 2003.

Rogaly Ben, Microfinanciamiento y reducción de la pobreza. La experiencia internacional La Colmena Milenaria, Querétaro, 1999.

Secretaría de Relaciones Exteriores de México. www.mexicanosenel exterior.com

Uno Más Uno, 8 de enero del 2003.

Weinmann Wolfgang (1999), Agricultura sustentable y sistemas rurales de microcrédito. La Colmena Milenaria, Querétaro México.