

remesas.org

Coorganizan:

CASA DE
AMÉRICA



Patrocinan:



Las remesas de los emigrantes en Iberoamérica

Las remesas que envían los inmigrantes que viven en España ascendieron en 2004 a Eu3.454 millones. Una cantidad que convierte a España en el segundo origen de las remesas de América Latina. Estos fondos hoy aportan más divisas a la región que el turismo o la inversión extranjera, mientras hay seis países en la región donde las remesas suponen más del 15% del PIB. Millones de familias en la región dependen de los envíos periódicos de dinero de sus parientes emigrados a Europa o Estados Unidos. ¿Qué efecto tienen estos envíos? ¿Incrementan el desarrollo?, ¿Reducen la pobreza? ¿Qué iniciativas existen al respecto?

Casa de América, Madrid, 23 de septiembre de 2005

Coorganizan

remesas.org



Patrocinan



Presentación

Bienvenidos,

En nombre de remesas.org agradezco su presencia en nuestra conferencia cuyo objetivo es analizar la importancia y significado de las remesas que los inmigrantes basados en España envían a Iberoamérica.

Estas remesas tenían una escasa importancia hace una década. Pero en la actualidad, Estos fondos hoy aportan más divisas a la región que el turismo o la inversión extranjera, mientras España es la segunda fuente de estos fondos y el país se ha convertido también en el segundo destino de la emigración iberoamericana, siempre

Los inmigrantes que viven en España enviaron remesas en 2004 por valor de Eu3.454 millones. ¿Quién las envía? ¿Cómo? ¿Qué acciones institucionales existen al respecto? Son cuestiones que se plantearán en nuestra primera mesa. La segunda estará dedicada a las consecuencias en abstracto de las remesas y sus causas, mientras la tercera aportará una visión desde América del fenómeno.

Desde 2004 nuestra red trata de acercar a la sociedad el fenómeno de las remesas, realizando informes, organizando seminarios y planteando acciones de cooperación para incrementar los beneficios de estos flujos. Como en anteriores ocasiones, pretendemos ofrecer a los asistentes una visión global y precisa de las remesas, enfocando la cuestión desde diversos puntos de vista. Les recuerdo que, para ello, es imprescindible su participación planteando sus preguntas y compartiendo sus comentarios.

Esta conferencia hubiera sido imposible sin el apoyo de nuestro coorganizador, la Casa de América así como de los patrocinadores Correos, Air Madrid, y la Asociación Nacional de Agencias de envío de Dinero. Desde aquí agradezco su apoyo.

Iñigo Moré, remesas.org

Coorganizan

remesas.org



Patrocinan



Staff de la conferencia

Iñigo Moré
Remesas.org
Fundador

Ana Pellicer
Casa de América
Tribuna Americana

Donatella Danzi
Remesas.org

A. García

Remesas.org

Coorganizan

remesas.org

CASA DE
AMÉRICA



Patrocinan



Las remesas de los emigrantes en Iberoamérica

Las remesas que envían los inmigrantes que viven en España ascendieron en 2004 a Eu3.454 millones. Una cantidad que convierte a España en el segundo origen de las remesas de América Latina. Estos fondos hoy aportan más divisas a la región que el turismo o la inversión extranjera, mientras hay seis países en Iberoamérica donde las remesas suponen más del 15% del PIB. Millones de familias en la región dependen de los envíos periódicos de dinero de sus parientes emigrados a Europa o Estados Unidos. ¿Qué efecto tienen estos envíos? ¿Incrementan el Desarrollo?, ¿reducen la pobreza? ¿Qué iniciativas existen?

Casa de América, Madrid, 23 de septiembre de 2005

09.30.-Bienvenida

Asunción Ansorena, Directora General, Casa de América
Íñigo Moré, Remesas.org, Fundador

09.40.-Presentación

Sra. D^a María Consuelo Rumí Ibáñez, Secretaria de Estado de Inmigración y Emigración

10.00.-Las remesas de España

Los inmigrantes que viven en España enviaron remesas en 2004 por valor de Eu3.454 millones. ¿Quién las envía? ¿Cómo? ¿Qué acciones institucionales existen al respecto? Presidente de Mesa y Moderador: **Delia Blanco Terán**, Diputada, Presidente de la Comisión de Cooperación Internacional para el Desarrollo.

Carles Campuzano i Canades, Diputado por Barcelona, Convergencia i Unió.

Miguel Ángel Martínez Rolland, Técnico Comercial y Economista del Estado, Dirección General de Financiación Internacional, Ministerio de Economía y Hacienda.

José Carmelo Molina Marzo, Subdirector de la Unidad de Control de Gestión y Recursos, Correos

Gonzalo Valiente Calvo, Vicepresidente, Asociación Nacional de Agencias de Envío de Dinero, España

11.15.-Pausa Café

11.45.-Causas y efectos económico de las remesas

Acreditados analistas calculan que América Latina recibió remesas por valor de \$45.000 millones en 2004. ¿Cómo afectan estos flujos a la economía?

Presidente de Mesa y Moderador: **Paul Isbell**, Analista Principal de Economía, Real Instituto Elcano

Nikola Spatafora, Economista, Research Department, Fondo Monetario Internacional

Enrique Alberola, Responsable de la Unidad de Economías Latinoamericanas, Departamento de Economía y Relaciones Internacionales, Banco de España

Maria Isabel Carvajal, Directora del Observatorio Permanente de la Inmigración, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

13.00.-La visión desde América

Las iniciativas locales son de gran importancia incrementar el impacto de las remesas sobre el desarrollo. ¿Qué visión sobre estos flujos existe en América? ¿Qué iniciativas emprenden al respecto?

Presidente de Mesa y Moderador: **Rafael Rodríguez-Ponga**, Secretario de Comunicación del Partido Popular y ex Secretario General de la Agencia Española de Cooperación Internacional

Pedro de Vasconcelos, Coordinador del Programa de Remesas, Fondo Multilateral de Inversiones.

César Ríos, Director, Alianza para el Desarrollo de la Microempresa, El Salvador

Dr. Luis Jorge Garay, Economista, Asesor del Despacho de la Canciller de la República de Colombia

Coorganizan

remesas.org

CASA DE
AMÉRICA



Patrocinan



Curriculum de los ponentes

Por orden de intervención

Asunción Ansorena

Es Directora General de la Casa de América desde julio de 2000. Está Licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, Diplomada en la Escuela de Práctica Jurídica y Diplomada en Estudios Internacionales de la Escuela Diplomática. Ingresó en la Carrera Diplomática el día 1 de junio de 1979 ocupando sucesivamente los destinos de Director-Jefe de la Sección de Africa Subsahariana, Secretario de Embajada en Senegal, ocupando posteriormente la Segunda Jefatura. Ha ocupado el puesto de Subdirectora y Directora de Relaciones con los Medios de Comunicación en la Oficina de Información Diplomática del Ministerio de Asuntos Exteriores. Designada Embajadora de España en la República de Paraguay el 15 de enero de 1993, en 1997 fue nombrada Subdirectora General para México, Centroamérica y Caribe, en la Dirección General de Iberoamérica, Ministerio de Asuntos Exteriores.

Iñigo Moré

Fundó remesas.org en 2004 para analizar y difundir la importancia de las remesas de los emigrantes como fenómeno global de gran relevancia para el desarrollo de los países desfavorecidos.

Estudió Derecho y CC. de la Información en la Universidad Complutense de Madrid. Su vida profesional ha estado siempre enfocada hacia la economía internacional desde el lado del análisis, el periodismo y la asesoría. Inició su carrera como Becario del ICEX, trabajando para esta entidad y el grupo británico The Economist, como Executive Adviser de sus Roundtables en Marruecos y Cuba. En el terreno del periodismo, ha creado los newsletters Magreb Negocios y Cuba Negocios, trabajado para diversos medios nacionales e internacionales. Es uno de los pocos periodistas no anglosajones que ha publicado artículos en la portada del diario británico Financial Times.

Ha realizado decenas de artículos académicos, análisis y working papers, publicados por entidades como el Real Instituto Elcano, Critique Economique o Mediterranean Politics. Dirige la consultora Mercados Emergentes que asesora sobre inversiones, comercio y financiación en países en desarrollo mientras mantiene una colaboración periódica con el diario Expansión.

El pasado 14 de octubre recibió del Ministro de Comercio e Industria, D. José Montilla, el Premio a la Internacionalización que otorga el Club de Exportadores.

Sra. Dña. Consuelo Rumí Ibañez

Nació en Almería, el 31 de octubre de 1957. Es Maestra (profesora de EGB), especialista en Educación Infantil, en Ciclo Inicial y Medio y en Ciencias Sociales. Licenciada en Psicología.

Accedió a la Función Pública Docente en 1978. Ha ejercido funciones de dirección de centros escolares y de coordinación de cursos de Formación del Profesorado. Ha desempeñado las siguientes responsabilidades en distintas instituciones: Consejera del Consejo Escolar Provincial de Almería (1990-1995); Consejera del Consejo Escolar Municipal de Almería (1991-1995); Consejera del Consejo Escolar del Estado (1995-1997); Consejera del Consejo Social de la Universidad de Almería (1994-1997). Ingresó en UGT en 1982 y en el PSOE en 1990 donde ha desempeñado las siguientes responsabilidades: Secretaria Ejecutiva de la Comisión Ejecutiva Federal del PSOE (elegida en el 34º Congreso Federal celebrado en junio de 1997); Vicesecretaria General de la Comisión Ejecutiva Provincial del PSOE de Almería (elegida en el Congreso Provincial celebrado en julio de 1997); Secretaria del Patronato de la Fundación Jaime Vera (elegida en el mes de noviembre de 1997); Secretaria de Políticas Sociales y Migratorias de la Comisión Ejecutiva Federal del PSOE, elegida por el 35 Congreso Federal, en julio de 2000. Fue diputada por Almería, en la VIIª Legislatura y aunque revalidó su acta de diputada al comienzo de la siguiente legislatura, dejó el escaño el 30 de abril de 2004 para hacerse cargo de la Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración.

Rosa Delia Blanco Terán

Es Licenciada en Ciencias Políticas y Sociología por la Universidad Complutense de Madrid con especialidad en Relaciones Internacionales e Iberoamérica (1969-70/1973-74). Es Doctora por la misma Universidad (1978-1979).

Preside la Comisión de Cooperación Internacional para el Desarrollo en la VIII Legislatura en el Congreso de los Diputados. (Desde Marzo de 2004) y está adscrita a las Comisiones de Asuntos Exteriores, Interior y Mixta de los Derechos de la Mujer y de Igualdad de Oportunidades. (2000-2004). Asimismo, fue Diputada al Congreso de los Diputados por Madrid, por el PSOE en la VII Legislatura. (2000-2004).

En el ámbito profesional, es Técnico Superior de la Administración Civil del Estado habiendo desempeñado su actividad profesional en los ministerios de Asuntos Exteriores; Ministerio de Asuntos Sociales; Ministerio de Interior y Ministerio de Justicia (Actualmente en Servicios Especiales).

Ha desarrollado una amplia actividad docente que inició como Profesora de Historia del Pensamiento Político, Económico y Social en la Facultad de Ciencias de la Información de la Universidad Complutense de Madrid (1974-75). Asimismo ha sido Profesora de Historia y Literatura Contemporánea en el Ealing Collage of Higher Education de Londres (1980-82) y profesora en de los cursos de Doctorado de Derechos Humanos en la Universidad Carlos III de Madrid. (Desde el año 2002).

Preside el Comité Español de Ayuda de Refugiados, desde el 22 de noviembre de 1999 y Vicepresidenta de la Fundación CEAR (Cargos no remunerados) y es Patrona Electiva de la Fundación Pluralismo y Convivencia, dependiente del Ministerio de Justicia, desde abril de 2005.

Miguel Angel Martínez Rolland es licenciado en Administración y Dirección de Empresas por el Colegio Universitario de Estudios Financieros de Madrid. En 2004 ingresó en el Cuerpo Superior de Técnicos Comerciales y Economistas del Estado.

Ha trabajado en el sector financiero y en la Universidad, habiendo sido profesor de Dirección Financiera en el RCU María Cristina del Escorial, adscrito a la Universidad Complutense de Madrid. Actualmente forma parte de la Dirección General de Financiación Internacional del Ministerio de Economía y Hacienda, dentro de la Subdirección General del Sistema Financiero Internacional.

Carles Campuzano i Canadés

Nació el 12 de julio de 1964 en Barcelona, pero vive en Vilanova i la Geltrú (El Garraf). Es licenciado en derecho. En 1982 se afilió a la Joventut Nacionalista de Catalunya. Desde

1989 hasta 1994 fue el Secretario General de la misma. Fue Presidente de esta organización juvenil hasta noviembre de 1996. Militante de Convergència Democràtica de Catalunya desde 1983. Desde noviembre de 2004 es President del Consell Nacional de Convergència Democràtica de Catalunya.

Ha sido concejal del Ayuntamiento de Vilanova i la Geltrú (1987-1992) y Diputado del Parlament de Catalunya (1992-1995)

Desde el 3 de marzo de 1996 es Diputado en el Congreso de los Diputados de Madrid por Convergència i Unió (CiU). Es Portavoz de CiU en la Comisión de Política Social y Trabajo, en la Comisión de Cooperación Internacional para el Desarrollo y en la Comisión no permanente sobre el Pacto de Toledo, y adscrito en las Comisiones de Presupuestos y Medio Ambiente. Y es impulsor y Portavoz del Grupo en la Subcomisión para potenciar y promover la responsabilidad social de las empresas.

También es Vocal de la Asamblea Parlamentaria de la OSCE (Organización para la Seguridad y la Cooperación en Europa) representando al Congreso de los Diputados, de la Subcomisión para potenciar la Responsabilidad Social de las Empresas, de la Comisión no permanente para las Políticas Integrales de la Discapacidad y de la Delegación Española al Grup de Amistad con Marruecos.

Ha participado en diversas actividades de carácter social, como también en proyectos editoriales de ámbito literario.

Actualmente también forma parte de la Junta Directiva del Comité Catalán de l'ACNUR (Alto Comisionado de las Naciones Unidas de ayuda al Refugiado), es miembro del Patronat de la Fundació Ramon Trias Fargas y Miembro de la Fundación ACSAR (Asociación Catalana de Solidaridad y Ayuda al Refugiado).

Gonzalo Valiente Calvo, Es Economista, Licenciado por la Universidad Complutense de Madrid. Entre 1977 y 1985 trabajó para el Instituto Nacional de Industria, desarrollando la actividad de Asesor Fiscal hasta 1991. Ese año fundó con otros socios a la empresa especializada en remesas Fexco, el primer y principal agente de la Western Union en España. Desde su fundación fue Consejero Delegado de la compañía. En el año 2000 vende sus acciones de Fexco y funda su propia compañía, Safe Money Transfer. Desde entonces esta compañía se ha consolidado como una de las más prestigiosas del sector en España. En 2004 fue nombrado Vicepresidente de Anaed, la patronal del sector.

José Carmelo Molina Marzo es economista, funcionario de Correos, adscrito al cuerpo Superior Postal y de Telecomunicación. Ha ocupado diversos cargos en la Dirección de Finanzas de la Sociedad Estatal Correos y Telégrafos, S.A. Actualmente ocupa el cargo de Subdirector de la Unidad de Control de Gestión y Recursos en la Dirección de la División de Oficinas de la Sociedad Estatal Correos y Telégrafos, S.A.

Paul Isbell, Investigador Principal, Área de Economía y Comercio Internacional, Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos
Licenciado en Economía Internacional en la Universidad de Georgetown y MA de la Universidad de Dar es Salaam (Tanzania). Lleva 16 años en España y actualmente es profesor de economía en la sede madrileña de la Universidad de Siracusa y en el Instituto de Empresa. También ha ejercido de profesor en varias universidades españolas (ICADE, Alcalá de Henares, Francisco Vitoria y Nebrija). Últimamente ha sido analista de Macroeconomía y Mercados Emergentes en Santander Central Hispano Bolsa. También es colaborador habitual de la prensa española e internacional. Desde julio de 2002, ha trabajado en el Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos como investigador principal para Economía y Comercio Internacional. Representa el Real Instituto Elcano como Secretariado del ASEM Task Force For Closer Economic Partnership Between Asia and Europe (Grupo de Trabajo ASEM para una Mayor Asociación Económica entre Asia y Europa). Se ha especializado en cuestiones monetarias internacionales,

mercados emergentes, integración económica europea, economía política del comercio exterior y energía.

Nikola L. Spatafora es doctor en Economía por la Yale University y licenciado en economía por la Oxford University. De origen Italiano, trabaja como economista para el Fondo Monetario Internacional desde 1997. Primero como Desk Economist para Chipre, luego para Rusia siendo actualmente Research Economist en el departamento de Investigación del Fondo. Ha publicado diferentes investigaciones económicas, entre otras "Remittances: Transaction Costs, Determinants, and Informal Flows," World Bank Working Paper WPS 3704, Sep 2005, "The Equilibrium Real Exchange Rate in a Commodity Exporting Country: The Case of Russia," IMF Working Paper 03/93, May 2003 y "Macroeconomic and Sectoral Effects of Terms-of-Trade Shocks: The Experience of the Oil-Exporting LDC," IMF Working Paper 99/134, Oct 1999.

Enrique Alberola es Master y Doctor en Economía por el Instituto Universitario Europeo de Florencia (1995). Tras un breve lapso como docente en la Universidad de Salamanca, ingresó en 1996 el Banco de España, primero en su Servicio de Estudios, para pasar en 2001 a su Departamento de Economía y Relaciones Internacionales, donde en la actualidad dirige la Unidad de Economías Latinoamericanas. Sus áreas de interés se centran en la macroeconomía, integración y finanzas internacionales, especializándose en economía emergentes y latinoamericanas. Ha publicado varios libros y artículos tanto en revistas nacionales como internacionales entre las que se encuentran International Journal of Finance, Applied Economics, Journal of Regional Science o Moneda y Crédito.

Maria Isabel Carvajal, Es Licenciada en Ciencias Políticas y Sociología en la Universidad Complutense de Madrid. Pertenece al Cuerpo Superior de Técnicos de la Administración de la Seguridad Social. Desde 1993 ha desempeñado en la administración pública diversos puestos relacionados directamente con la emigración de españoles en el exterior y con la inmigración de ciudadanos extranjeros en España. Desde noviembre de 2001 es Directora del Observatorio Permanente de la Inmigración.

Rafael Rodríguez-Ponga, es Secretario de Comunicación del PP y ex Secretario General de la Agencia Española de Cooperación Internacional.

Doctor en Filología Hispánica por la Universidad Complutense de Madrid, es - Administrador Civil del Estado desde 1984. Ha desarrollado su carrera profesional en el ámbito diplomática y de la cooperación, primero como Consejero de Información de la Embajada de España en Méjico, 1987-1990, siendo Subdirector General de Relaciones y Cooperación, Ministerio de la Presidencia entre 1991-1996. Ese año fue nombrado Director General de Cooperación y Comunicación Cultural, Ministerio de Educación y Cultura, cargo que abandonó en 2000 para ser nombrado Director General de Relaciones Culturales y Científicas, del Ministerio de Asuntos Exteriores. Entre 2001 y 2004 desempeñó el cargo de Secretario General de la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI), Ministerio de Asuntos Exteriores, 2001-2004.

Ha sido miembro del Consejo General de la Emigración, del Consejo Escolar del Estado, del Consejo de Cooperación al Desarrollo, del Consejo Jacobeo y de otros órganos de participación social. En el terreno político, fue Secretario ejecutivo del Partido Popular para Asuntos Sociales, Política Migratoria y Relaciones en los Residentes en el Exterior (mayo-octubre 2004) y en la actualidad es Secretario adscrito a la Secretaría Ejecutiva de Comunicación.

Pedro De Vasconcelos, nacido en Portugal, es licenciado en International Business por la Universidad de Toulouse y Master en Estudios Latino Americanos e Ibéricos aplicados a la gestión por la Universidad Paris IV, La Sorbonne. Entre 1998 y 2000, trabajó para United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) en Ginebra dentro del proyecto MicroBanks en cooperación con el Banque International du Luxembourg. En 2000 se unió al Banco Interamericano de desarrollo en Washington. Actualmente trabaja en el Fondo Multilateral de Inversiones a cargo del departamento de remesas.

Luis Jorge Garay Salamanca es Ingeniero industrial, magister en economía de la Universidad de los Andes, Bogotá, Colombia y doctor en Economía por el Massachusetts Institute of Technology, MIT. Investigador visitante de las universidades de Cambridge y Oxford (1981-1982), Inglaterra y del Banco Interamericano de Desarrollo (BID)(1994). Consultor del BID (1994-2001), del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (2000-2002), del Departamento Nacional de Planeación de Colombia (1996-1998) y de la Contraloría General de la República de Colombia (2001-2002). Asesor especial del ministro de hacienda en el manejo de la deuda externa y la programación macroeconómica (1984-1991), y del ministro de comercio exterior en la negociación de acuerdos de libre comercio (1993-1994). Actualmente es Asesor del Despacho de la Canciller de la República de Colombia y realiza en España una investigación sobre emigrantes colombianos. En la actualidad es Ha publicado una veintena de libros y diversos artículos en revistas especializadas sobre temas como comercio internacional e integración económica, desarrollo globalización y construcción de sociedad.

Cesar Rios, Economista con 10 años de trabajo en la promoción del sector microempresarial en El Salvador, en diferentes organismos de desarrollo, Actualmente es Director Ejecutivo de ALPIMED, Alianza para el Desarrollo de la microempresa de El Salvador, integrada por 10 Organismos No Gubernamentales especializados en microempresa, y el Desarrollo Economico Local principalmente de comunidades rurales de El Salvador. Es referente para la ejecución de proyectos en El Salvador de Interamerican Foundation, Ford Foundation. Tiene bajo su responsabilidad dirigir el proyecto PROMOCION DEL USO PRODUCTIVO DE LAS REMESAS FAMILIARES, que se ejecuta en 9 municipios de la zona para central. Ha escrito el libro Óptima administración de las remesas familiares y el Desarrollo Local.

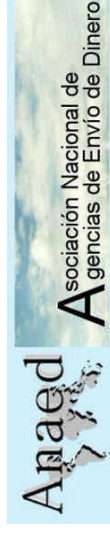
remesas.org



Coorganizan



Patrocinan



Asistentes

Nombre	Organización	Cargo
Gema del Cabo	Casa de América	
M ^a Cristina Fernandez Martínez	Estudiante Ing. Agrónomo con proyecto fin de carrera en cooperación y desarrollo	
Adelaida Villamil S.	Revista Ocio Latino	redactora
Alfredo Peris	Comunidad de Madrid	Técnico de apoyo
Angel Mora	Chequepoint	Director Financiero
Antonio Monzón Fueyo	Grupo Santander	Servicio de Estudios
Asunción Ansorena, Directora General, Casa de América		
Blanca Murillo	Electronic Foreign Exchange SA.	Directora de Operaciones
Carles Campuzano i Canades, Diputado por Barcelona, Convergencia i Unió.		
Carlos de La Figuera Rodriguez	RD Money Transfer, SA	Director General
Carlos Muruaga	Chequepoint Group	Sales Manager
Carlos Vicente Alconcé Chiri	Universidad Comillas	Máster Cooperación al Desarrollo
Celia Pereiro	Monty Global Payments	Directora General
Cesar Moreno Pascual	Monty Global Payments	Director comercial
César Rios, Director, Alianza para el Desarrollo de la Microempresa, El Salvador		
Cesar Rojas Oré	Cruz Roja Española de Madrid	tecnico cooperación internacional

Claudia Benitez	Cambios Chaco S.A.	Asuncion - Paraguay
Claudia Marcela Castro	Chequepoint	Deputy MLRO Compliance.
Cristian Morales Opazo	FAO -Oficina para America Latina y el Caribe-	Santiago de Chile
David Sánchez Paunero	Agencia EFE	Mercados y Finanzas
Delia Blanco Terán, Diputada, Presidente de la Comisión de Cooperación Internacional para el Desarrollo.		
Diana Campos Candanedo	Diario La Prensa- Panamá	Corresponsal
Dr. Luis Jorge Garay, Economista, Asesor del Despacho de la Canciller de la República de Colombia		
Eleanor Diana De Leon		
Elizabeth Muriel	Moneygram	responsable latinoamerica
Émerson Corrêa/Juan De Zan	Olympus Consulting	Socio-Director
Enrique Alberola, Responsable Unidad de Economía Latinoamericana, Departamento de Economía y Rel. Int, Banco de España		
Enrique Hervás Anaed		
Enrique Serriñan	BEM España	Director Comercial
Eric David Montezoni	Metro Remittance Center, S.A.	Director
Erika Antequera Guzmán	Periodista Independiente COLOMBIA	
Esteban Tomás Navarro Mulas		
Estrella Martínez García	CORREOS Y TELÉGRAFOS	Subdirectora de Comercialización
Eugenio Martín Velázquez	Banco Santander	
Felix Tejada Tejada	Red Sentido Sur	Coordinador
Fernando crespó Zorita	UGT-Madrid	Departamento de Inmigración:
Fernando Alonso Becerra	Latinoenvíos, S.A.	Director General
Fernando Silva	Santander Central Hispano	Director Banca Personal Internacional
Freddy Pérez Espinosa	Servicio Jesuita a Migrantes (Ecuador)	Asesoría Legal
Frutos Goldaraz, Juan Antonio	Ministerio de Asuntos Exteriores	Jefe de Servicio
Gloria Montoya	Unigiros Express	Gerente
Gonzalo Valiente Calvo, Vicepresidente, Asociación Nacional de Agencias de Envío de Dinero, España		
Guillermo Guiñazu	Electronic foreign Exchange S.A	Administrador
Hernán Zin	La voz de Galicia	Columnista

Hernando Echevarría, Milagros	Ministerio de Asuntos Exteriores	Directora General de Planificación y Evaluación de Ayuda para el Desarrollo
Ilker Navarro Navarro	Estudiante de Doctorado	Universidad Complutense de Madrid
Íñigo Moré, Remesas.org, Fundador		
J.M.ZUDAIRE	La Caixa	Director de Organismos y Multilaterales
Jaime Atienza	Fundación Carolina	Responsable del programa de Relaciones Económicas Internacionales.
JANE STONE	CHEQUEPOINT GROUP	COUNTRY MANAGER
Javier Ochoa Hidalgo	CIDEAL	
Javier Sota	Soluziona, S.A.	Gerente Financiación Multilateral
Jeanette Mauricio	Radio Ecuatoriana FM	Periodista de
Jhon Colorado	Unigiros Express S.A	Asistente de Gerencia.
Joaquín Arango	Universidad Complutense	Catedrático de Sociología
jorge blazquez	Asesor gobierno	
Jorge Bosch	REMESAS GUARANI USA	Presidente
José Carmelo Molina Marzo, Subdirector de la Unidad de Control de Gestión y Recursos, Correos		
	Anaed	
José Miguel Rodríguez Dorantes.	Universidad Complutense de Madrid	Investigador.
José MI Portela	Unigiros Internacional	Gerente Operaciones
Joseph T Montero	MOnty Global Payments SA	Presidente
Juan Carlos Berganza	Banco de España	Economista titulado
Juan Salvador Peiró de San Pedro	BEM España	Consjero - Director General
JUNCAL LÓPEZ GONZÁLEZ	Comunidad de Madrid	Técnica
Lorena Martínez	FAO-Roma	Centro de Inversiones
Luis Ramón Altagracia Ortiz	Periódico Nuevo Mundo	Director
Luis Salazar Mendoza	Mediador Social Intercultural	Mancomunidad de la Sagra Alta-Toledo
Mª Ángeles Martínez García	Universidad Autónoma de Madrid	Oficina de Acción solidaria y cooperación.
	Correos y Telégrafos	Jefe de Unidad Administrativa en la Gerencia de Envío de Dinero.

Mª Luisa Gil Payno	Economistas sin Fronteras	Coordinadora Dpto. Cooperación Internacional y Sensibilización
Manuel martinez sanchez	Moneygram	
Marcelino Gilabert López.	Caja de Ahorros del Mediterráneo	Jefe de Dpto. Inmigrantes.
María Cuadrado Pérez	Caja de Ahorros de Madrid	
María del Pilar Palomar Anguas	Universidad Rey Juan Carlos	Profesora de Geografía
María Fernanda Ampuero	Lazo Latino	Redactora
María Gascón	Asociación Liberación-Amauta	Responsable del Área de Inmigración
María Isabel Carvajal, Directora del Observatorio Permanente de la Inmigración, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.		
Maria Jesus Petrement	Ministerio de Fomento	Subdirectora general de Ordenación de los Servicios Postales
Mariano Jabonero	Organización de Estados Iberoamericanos	Director General de Cooperación Técnica Concertada
Mario Gamundi P. marissa jovifer	Quisqueyana Iberia S.A. profesora de adultos	Vicepresidente Región Europa
Mark Hoogendam	Telegiros S.A.	Dept. Internacional
Marta Carballo	Instituto Universitario Desarrollo y Cooperación	
Mercedes Valladares Pineda	Instituto Eurolatinoamericano de Investigación	
Michelle Herrera	Locutora programa Añoranzas, dedicado a emigrantes ecuatorianos.	
Miguel Angel Gil Leal	Secretaría de Estado Inmigración	Jefe de Area Análisis y Apoyo
Miguel Ángel Martínez Rolland, Dirección General de Financiación Internacional		
Miguel Angel Muñoz Blazquez	BBVA DINERO EXPRESS	Presidente
Miguel Angel Troya Roperó	UNICAJA	Director Adjunto
MÓNICA ALEXANDRA ROJAS SILVA	ELECTRONIC FOREIGN EXCHANGE,S.A.	DIRECTORA GENERAL
Monica Eguiguren	Caritas Española-Ecuador	
Montserrat Jiménez Arbelo	Universidad Pontificia de Comillas	Instituto de las migraciones
Natalia Martínez-de-Ubago	MoneyGram	Madrid Office Manager
NELSON MORAN	ECUADOR TU REVISTA	Director
Nikola Spatafora, Economista, Research Department, Fondo Monetario Internacional		

Oriol Garcés i Bonet	Institut Europeu de la Mediterrània	Cap de Cooperació
PABLO GOMEZ TAVIRA	ASOC. COOPERACION BOLIVIA ESPAÑA (ACOBEB)	Secretario General
Pablo Lopez-Cuervo Medina	MoneyGram	Field Agent Support Executive Iberia & Israel
Paco Aperador	Cáritas Española	Coordinador Equipo Economía Social
Patricia Villarruel Gordillo	PERIÓDICO EL COMERCIO (ECUADOR)	
Patrocinio Tello Casas	Banco de España	Jefa de División, Balanza de Pagos
Paul Isbell, Analista Principal de Economía, Real Instituto Elcano		
Pedro de Vasconcelos, Coordinador del Programa de Remesas, Fondo Multilateral de Inversiones.		
Pedro Saro	MoneyGram	Director Regional España y Portugal
Priscila Guilayn	Corresponsal de O GLOBO y LATIN TRADE	
Rafael Rodriguez-Ponga, Secretario de Comunicación del Partido Popular y ex Secretario General de la Agencia Española de Cooperación		
Ricardo Quintero	Revista MAS	Redactor
Rosa Maria Bonæ i Pahisa	Congreso de los Diputados	Diputada
Rosalinda Mónica Cabrera Pérez	Dinero Express, Grupo Salinas	Directora Marca México, D.F.
Rubén Dario Montoya González	Periódico El Latinoamericano	
Ruth Ferrero Turrión	Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales	Asesora Ministro
Santiago Moreno Zuluaga	Quisqueyana Iberia S.A.	Oficial de Cumplimiento Legal
Sofiane Khatib	Ministerio de Asuntos Exteriores	Asesor
Soraya Constante.	Periódico Latino, Ediciones Novapress	Redactora.
Sra. D ^a María Consuelo Rumilbáñez, Secretaria de Estado de Inmigración y Emigración		
Susana Salerno	Embajada del Paraguay en España	Técnico convenios Cooperación
Teresa Martín Llopis	Caja de Ahorros de Madrid	Directora del Departamento de Particulares
Vicente Martínez	Caritas Española en Ecuador	Representante
VIVIANA DÁJER BITAR	SECOT	Proyectos
Yassin Khatib	Embajada de Marruecos en España	Consejero Economico
Yolanda Villavicencio Mapy	AESCO ONG Colombia	

Coorganizan



Patrocinan



Documentación

Por orden de encuadernación, se encuentran los siguientes documentos:

Unidas (Nueva York, 14 de septiembre de 2005)

2.- Decalogue: Possible measures in the field of remittances (Aportación de España a la reciente Cumbre de la ONU, Madrid, 2005,)

3.- “Las remesas irrumpen en el modelo económico latinoamericano”. Artículo de Elcano (Madrid, 2005)

4.- New orientations on the external dimension of immigration and asylum policies. (European Commission, September 2005)

5.- Remittances: Transaction Costs, Determinants, and Informal Flows, World Bank Policy Research Working Paper 3704, September 2005, Caroline Freund (World Bank) and Nikola Spatafora (International Monetary Fund)

6.- ¿Qué variables determinan la evolución reciente de los envíos de remesas en España? Recuadro de la Balanza de Pagos 2004, Banco de España (Madrid julio de 2005)



DISCURSO DEL PRESIDENTE DEL GOBIERNO, DON JOSÉ LUIS RODRÍGUEZ ZAPATERO, EN LA REUNIÓN DE ALTO NIVEL SOBRE FINANCIACIÓN DEL DESARROLLO

Nueva York, 14 de septiembre de 2005

Señoras y señores, Jefes de Estado y de Gobierno,

La sociedad española ha mostrado tradicionalmente unos arraigados sentimientos de solidaridad internacional, que se han fortalecido en los tiempos recientes. Atendiendo a este noble sentir generalizado, mi Gobierno ha hecho de la cooperación al desarrollo una seña de su identidad, uno de los valores preferentes para guiar su gestión política.

Nos hemos comprometido a duplicar la Ayuda Oficial al Desarrollo en cuatro años y vamos cumpliendo año a año. En 2006 cumpliremos con el compromiso adoptado en Monterrey y en 2008 alcanzaremos el 0,5 por 100 del Producto Nacional Bruto. Los españoles hemos puesto una cifra y una fecha a nuestra meta de solidaridad: queremos aportar a la solidaridad con los más necesitados el 0,7 por 100 de nuestra riqueza nacional en 2012.

En el mismo sentido van los compromisos acordados en el seno de la Unión. También han crecido nuestras aportaciones a los Organismos Internacionales y a los programas de Naciones Unidas.

La cantidad de la ayuda española aumenta, pero queremos que mejore además la calidad de esta Ayuda Oficial al Desarrollo, tanto en sus contenidos como en sus receptores, para lograr que sea más eficaz. Una quinta parte de esa ayuda se destinará a servicios sociales básicos, como nutrición, salud o educación. Igualmente, al menos otro 20 por 100 se dirigirá a los países menos avanzados. En particular, nuestra cooperación con los países más pobres de África será la que más crezca en los próximos años.

Pero el reto es de tal magnitud que no basta con mejorar la cantidad y calidad de la ayuda. La Ayuda debe ser la principal fuente de recursos para apoyar el Desarrollo, pero hay que buscar mecanismos de financiación innovadores y complementarios.

Ésta es la razón de ser de la Alianza contra el Hambre y la Pobreza. Para los españoles es un orgullo figurar entre los países impulsores de esta iniciativa. Desde el año pasado el grupo técnico ha debatido distintas propuestas, a las que ha contribuido activamente España. Por nuestra parte hemos planteado que se considere de manera especial el tratamiento de las remesas de los emigrantes como fuente y herramienta de desarrollo. *En el año 2002 tales remesas totalizaron 80.000 millones de dólares y se estima que este año han sobrepasado los 100.000 millones anuales.*

Las remesas de los emigrantes son ya la segunda fuente más importante de capital para los países en desarrollo, por encima incluso de la Ayuda Oficial al Desarrollo. Hay que crear las condiciones para que desplieguen todo su potencial y por eso hay que reducir los costes de envío para que no se quede tanto dinero por el camino. Además, para que ese dinero ayude más al desarrollo hay que facilitar el acceso a micro-créditos de las familias receptoras para que emprendan iniciativas y proyectos.

Nos anima comprobar la positiva acogida internacional a esta aportación. El Gobierno español continuará trabajando, en colaboración con el Banco Interamericano de Desarrollo y algunas instituciones financieras españolas, para que la iniciativa de deuda por educación se traduzca cuanto antes en beneficios tangibles para los países receptores de remesas.

La solidaridad no es para España sólo una palabra. Por eso, mi Gobierno aportará una cantidad de 240 millones de dólares en un plazo de veinte años al proyecto de Alianza Global para Vacunas e Inmunización. De 2006 a 2025 desembolsaremos cada año doce millones de dólares. Calculamos que con esta aportación ayudaremos a salvar las vidas de 250.000 niños en los próximos veinte años.

España también ha adoptado medidas en materia de deuda externa, que permitirán que nuestro país participe activamente en las iniciativas de condonación de deuda multilateral con los países pobres muy endeudados.

España se está implicando también con los países de renta media altamente endeudados en proyectos de canje de deuda por inversiones públicas en ámbitos centrales para el desarrollo humano sostenible, como la educación, el medio ambiente o las infraestructuras.

Las medidas destinadas a afianzar los progresos de los países de renta media, a evitar la involución de los avances conseguidos, revisten gran importancia. La Comunidad Internacional debe premiar y no penalizar los esfuerzos de los que van consolidando cierto grado de desarrollo, pues es en estos países intermedios donde viven aún, no lo olvidemos, cuatro de cada cinco pobres del mundo.

Señoras y señores,

El pueblo español cree que es posible construir un mundo sin miseria; cree que lograrlo en una generación no es una utopía, que existen medios para conseguirlo; cree que la lucha contra el Hambre y contra la Pobreza es la guerra más noble que la Humanidad puede librar. Den por seguro que en ese combate el Gobierno y el pueblo español quieren batirse en primera línea.

Muchas gracias.



DECALOGUE: POSSIBLE MEASURES IN THE FIELD OF REMITTANCES

I. Introduction

The Initiative Against Hunger and Poverty, launched by Brazil, Chile, France and Spain, has set up a Technical Group to study a wide range of innovative financial mechanisms that can provide additional funds to achieve the Millennium Development Goals. Among the possible options we can distinguish those that can promote voluntary contributions to development finance. These have the specific advantage of allowing for the possibility of taking concrete and immediate actions at regional or bilateral level, without the need of building international consensus.

In this category, the possibilities for action in the field of remittances stand out. They take on special significance due to their specific characteristics: remittances compensate for the loss of human capital for a country who suffers the emigration of their talents; and remittances are also a financial flow of a high relative stability and counter-cyclical nature, less prone to volatility than other flows to developing countries.

However, due to the fragmentation and small average size of remittances, as well as for the weakness of the senders and the different stages of development of financial systems in recipient countries, the channelling is not always efficient. Thus, there is room to advance towards an optimal use of such a relevant financial flow as workers' remittances, by improving regulations, launching information campaigns or fostering 'best practices'.

Also, we should always keep in mind that remittances are not the only way in which migrant workers can foster development in their countries of origin. The formation they acquire being abroad, the experience and the consequent gain in human capital can revert to their countries of origin in different ways. The channels for this transmission range from the return itself of the migrant to his country to many others, as they settle down in the recipient country (for instance, since they have special knowledge of particular products of their home countries, they are also more likely to spur trade and investment in their country of origin if they become small *entrepreneurs*). That's why work over remittances can be complemented with a range of measures related to migrant workers. These other actions are not developed in this Decalogue, but it is up to the technical group to decide the extension of the scope of the debate.

II. Possible Measures Regarding Remittances

1. Promotion of Competition in the sector of money transfer, as a way to reduce the cost of sending remittances.

This requires a high level of knowledge of the functioning of the sector at national and international level (degree of competition, barriers to entry, percentage of remittances that effectively gets to their destination...), covering both sender countries and recipient countries. The main goal is to detect the main obstacles to efficiency along the "life-cycle" of the remittance.

In view of the results, a list of measures to enhance the functioning of the market and the quality of services can be drafted. Those measures may require different types of agreements (at domestic, regional or multilateral level).



Industrialised countries could promote regulatory reforms intended to authorize a bigger number of savings and credit institutions that could participate in money transfer operations.

- 2. Promotion of regulations that do not put obstacles to remittances flows.** We should keep in mind that the high costs of the flows are not only caused by the oligopolistic nature of the market, but also by capital controls and restrictions imposed by many recipient countries. Thus, it would be desirable that receiving countries make efforts to reduce those obstacles.

Along the same line, regulations should hold a balance between the goals of fighting terrorism and money laundering and the goal of helping an adequate flow of remittances.

- 3. Fostering the channelling of remittances through financial institutions** ('bancarization'). The use of banks and other financial institutions by receivers and senders of remittances would also contribute to the reduction of transfer costs. In light of favouring recourse to this kind of service and upgrading the immigrant's access capacity to it, it is necessary that the latter have a better knowledge of his possibilities and its benefits.

Financial literacy campaigns: In this field, campaigns and courses can be addressed to immigrants in sender countries. The contents of these campaigns would feature details on the most cost-effective possibilities for sending money abroad, the opportunity cost of keeping money out of the banking system, rights as clients, etc. Those campaigns could keep a high profile and take place in immigrants' associations or regularization centres, consulates, etc.

- 4. Expansion of financial services.** The purpose of fostering the 'bancarization' of remittances would also contribute to the provision of integrated services to senders and receivers of remittances, such as savings accounts, credits and mortgages (*microfinance*). Thus, there could be measures directed to supplying information to financial institutions about the features of markets in receiving countries, in order to give incentives for their participation and expand the offer of financial services.
- 5. Promote agreements between financial institutions of sending and receiving countries.** The results of the former proposed measures would be maximized through the establishment of 'alliances' between financial institutions –sender institutions and receiving ones-. These types of measures are particularly necessary in those countries or regions with least developed banking networks, which is usually the case in rural areas.

In this sense, measures directed to the promotion of the participation of institutions present in the most isolated areas –such as postal offices- could be taken. Spain is financing with the MIF (of the Interamerican Development Bank) a pilot project set to this objective.

The provision of technical assistance to small financial institutions in remittances' recipient countries –therefore reducing transfer costs- becomes highly relevant too, as it can encourage voluntary agreements between financial institutions in receiving and sender countries.



- 6. Consumers' protection.** Due to a low financial education and a lack of familiarity with the country, as well as to the oligopolistic nature of the market, consumers of remittances services are often in a weak position with regard to firms involved in remittances transfers. As a consequence of this unbalanced relationship, more expensive and lower quality services are quite widespread. For instance, the exchange rates applied to transfers might be far from the ones the market applies, leading to an implicit fee.

Several measures might be envisaged to implement more transparent policies with regard to total fees and transfer conditions including all applied fees, exchange rates, delivery times... Other consumers' protection measures might be implemented in collaboration with consumer associations or even through the creation of specific organisations.

- 7. Promotion of financial innovation.** In order to maximise the impact remittances have on the economic activity of the recipient country (the 'multiplier effect'), the development of new financial instruments, such as loans backed on remittances, might have positive results.

In this area, measures should focus on promoting new instruments through pilot projects, disseminating best practices based on instruments already adopted and providing technical assistance to financial institutions in recipient countries. The involvement of multilateral financial institutions that are being active in this field could be very valuable.

- 8. Promotion of credit and popular savings institutions.** Despite the fact that most remittances are generally used for consumption, an improvement on the regulatory framework aiming at promoting an orderly development of credit and popular savings institutions, protecting savings and increasing the supply of financial services to micro, small and medium enterprises might encourage the channelling of remittances through microdeposits in these institutions. The resources captured with the microdeposits will be released as microcredits promoting thus productive activity in the recipient country.
- 9. Improvement of statistics.** Statistics on remittances provided by recipient countries are not comparable so far due to a lack of harmonisation of Central Banks regulations. Furthermore, recipient countries might benefit from improvements in their statistics systems since a reliable accounting on remittances might help obtaining better debt ratings. Further efforts should thus be implemented in this field where multilateral financial institutions might play an important role.
- 10. Promotion of public- private collaboration for the removal of obstacles to remittances flows.** Working groups including private and public institutions could be created both in recipient and sender countries in order to collaborate in the identification of obstacles to remittances flows and ways to remove them. Best practices on new instruments that allow for a higher multiplier effect of remittances might also be shared among these groups.

III. Conclusion

This whole range of proposals is put forward as a 'menu' for action in the field of remittances, with different possibilities for sender and recipient countries, in line with the



draft paper submitted by the Brazilian delegation, which serves as a fundamental guide for the debate. The purpose of this Decalogue is to use it for discussion, in view of improving these proposals or broadening their range.

Brussels, 1 September 2005

New orientations on the external dimension of immigration and asylum policies

Migration and Development

In line with the demands contained in The Hague Programme, this Communication aims to devise policies that link migration and development cooperation, in partnership with countries and regions of origin, with a special emphasis on poverty alleviation.

Migration is an increasingly important phenomenon at the global level. It is estimated that international migrants represent almost three percent of the world's population. In some countries, however, these figures are much higher. The consequences of such flows on home countries' development prospects can no longer be neglected. Whereas migration can sometimes be detrimental in development terms, for example when it leads to severe skill shortages – a situation that has occurred for example in the healthcare sector of some African countries – its potential positive contribution must not be underestimated. Migrants' remittances represent a major source of foreign exchange for developing countries. Globally, they exceed by far the volume of official development assistance. Whilst it is private money, it nonetheless makes a very significant contribution to poverty alleviation. Similarly, migrants and the broader diasporas can make significant contributions to home countries' development – not only by returning after completing their employment in developed countries, but also by investing, by participating in schemes to share their skills and know-how, and more generally through various forms of brain circulation.

The Communication on Migration and Development identifies a number of concrete orientations in the following areas:

Remittances: contributing to cheaper remittance flows – for example by fostering competition between alternative formal remittance channels – and facilitating the use of remittances for development-friendly use – for example by facilitating the access of recipients to financial intermediation services – while respecting their private nature;

Facilitating the involvement of willing diaspora members in the development of countries of origin, for example by helping these countries create skills databases where such people can register voluntarily;

Facilitating brain circulation, by encouraging temporary migration, by facilitating the return of migrants to their country of origin – for example to start up a business activity – or by making it easier for migrants to engage in development-friendly activities without returning definitively – for example through secondments or investments in countries of origin. Managed migration with a view to employment – an issue to which the Commission will come back later this year, as part of the follow-up to the January 2005 Green Paper on economic migration – can also contribute crucially to the development of countries of origin; and

Limiting the impact of brain drain, for example by encouraging Member States to limit recruitment in countries and sectors suffering from skill shortages and by fostering partnerships between institutions in developing countries and in the EU.

These orientations will be reflected in the dialogue between the EU and interested developing countries, which may lead to targeted EU assistance to these countries.

Regional Protection Programmes

The Communication on Regional Protection Programmes represents the follow-up to the Commission Communication of 14 June 2004 *“Improving Access to Durable Solutions”* (COM (2004) 410 final), which had made proposals for a new EU approach to the international protection regime, and responds to the Council Conclusions of 2-3 November 2004 which invited the Commission to present an action plan for one or more pilot Regional Protection Programmes, aimed at enhancing the capacity of regions of origin and better protecting the refugee population there.

The Communication outlines the general framework in which the pilot Regional Protection Programmes should operate, makes recommendations for geographic application and content and sets out a way forward for the inclusion of the Regional Protection Programme approach across the Community’s relationship with the region and countries involved. The development and the implementation of these programmes should be taken forward in close cooperation with UNHCR and, where relevant, other international organisations.

The aim of Regional Protection Programmes is to deliver direct benefits to refugees as well as to contribute to improvement of the protection and human rights situation in the host country. A programme of 5 or 6 actions will be envisaged for each Regional Protection Programme, which includes registration and other projects which are focused on the delivery of practical benefits (training, infra-structure building, the provision of equipment etc).

The first pilot Regional Protection Programme will be implemented in the Western New Independent States (Western NIS), that is to say Ukraine, Moldova and Belarus. This Programme will focus on strengthening already existing protection capacity, notably by giving practical support to the examination of asylum applications, the reinforcement of subsidiary protection, integration and documentation.

The Commission will immediately initiate dialogue with several third countries in the regions of origin to identify areas where the second pilot RPP should take place in the near future.

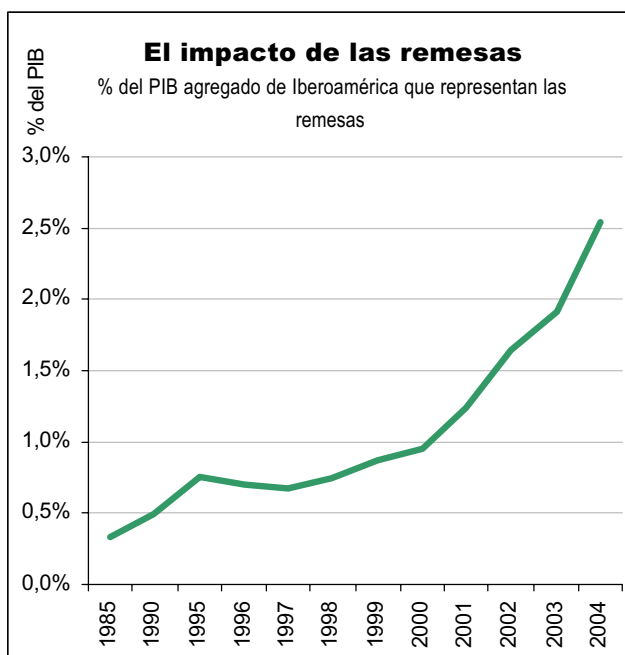
A joint resettlement programme, to be implemented on a voluntary basis, will be an important factor in every Regional Protection Programmes in terms of delivering a Durable Solutions outcome to refugees and demonstrating the partnership element to the third countries involved.

Las remesas irrumpen en el modelo económico de

Por Iñigo Moré, fundador de la red www.remasas.org

Este análisis fue realizado por encargo del Real Instituto Elcano y será publicado en 2005 su Anuario de América Latina editado por Ariel. El texto aparece como cortesía del Real Instituto

Las remesas que los emigrantes latinoamericanos envían a sus países han adquirido una importancia inesperada y crítica para la región. Entre 1985 y 2004 su volumen se ha incrementado en un 1.975%, casi multiplicándose por 20, y convirtiéndose en el elemento más dinámico de la balanza de pagos de la región. En esos 19 años han pasado de ser un fenómeno



casi exclusivamente mexicano a esparcirse por toda la zona salvo las excepciones de Chile y Venezuela. Hoy Latinoamérica es la principal región receptora de remesas del mundo con casi un 40% del total global. Reflejando su importancia global, hay diez países en la zona donde las remesas representan más de 4% del PIB, mientras que en términos brutos estos flujos aportan hoy más divisas a Latinoamérica que el turismo, la Ayuda al Desarrollo y, según la Cepal, hasta la inversión extranjera directa. Eliminando el aporte de las remesas, la balanza por cuenta corriente de la región en 2004 pasaría del actual superávit a un claro déficit.

Estos datos permiten considerar que las remesas han adquirido un papel principal en lo que se podría considerar

como el modelo económico Latinoamericano. Y sin discusión, mirando ese modelo desde la balanza de pagos, las remesas son uno de sus rasgos relevantes. Algo que convierte a la emigración, origen de las remesas, en uno de los principales recursos económicos de la región. En este nuevo panorama España tiene un papel primordial ya que se ha convertido en la segunda fuente de remesas para la Iberoamérica, tras los Estados Unidos. Una situación difícil de imaginar en los años 50 y 60, cuando España logró iniciar su desarrollo gracias, entre otros elementos, al aprovechamiento de las remesas que recibía de sus emigrantes basados en Iberoamérica. Una experiencia que la banca española intenta exportar a la región, donde está sólidamente establecida, y a la que podría aportar un nuevo impulso bancarizando estos flujos cuya importancia es crítica: son el principal ingreso neto por cuenta corriente que Latinoamérica percibe de España, beneficiando a millones de personas humildes. Sin remesas, Latinoamérica tendría grandes dificultades para remunerar las inversiones españolas en la zona, sin recurrir a aportes externos a la balanza bilateral.

¿A cuánto ascienden las remesas?

Aunque su cifra de 2004 todavía no es definitiva, una estimación personal de Enrique Iglesias, presidente del Banco Interamericano de Desarrollo (Bid), las sitúa en \$40.000 millones¹, mientras que la Cepal las sitúa en \$40.275 millones² y el Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin) las sitúa en \$45.800 millones³. Esta variedad en las cifras refleja las dificultades características que presentan las remesas para elaborar una contabilidad fiable, por diferentes razones. En primer lugar, las remesas carecen de contrapartida verificable. Por ejemplo, las

exportaciones se miden por las estadísticas de la aduana, que recogen el paso de mercancías, y también por los datos bancarios, que recogen los pagos. Pero las remesas carecen de un asiento paralelo al del flujo de divisas. Por ello, cuando los fondos no viajan por canales formales, las autoridades carecen de fuentes para conocer su volumen y, habitualmente, las estadísticas oficiales solo recogen las remesas formales. Por ejemplo, el Banco de México señala que en 2003 solo el 1,9% de las remesas que llegaron al país lo hicieron en efectivo o en especie, utilizando el resto mecanismos formales. Este dato contrasta con el flujo de evidente de mexicanos que retornan a su país para vacaciones o a la abundancia de anuncios sobre particulares que se ofrecen para realizar “encomiendas” o “mandatos”; distintos nombres con los que se conoce en Latinoamérica a los que se ofrecen para llevar a su país paquetes o dinero de terceros aprovechando sus viajes de retorno.

En segundo lugar, hay países de Iberoamérica que, simplemente, no ofrecen información sobre remesas, normalmente por razones políticas. Por ejemplo, Cuba cuyo Banco Central no ofrece datos oficiales⁴ sobre remesas, al igual que ocurre, por ejemplo, con Guyana. A éstos países se unen otros que solo informan públicamente sobre magnitudes agregadas. Por ejemplo, en Perú, “el flujo de remesas no se publica de manera explícita, sino que están contabilizadas dentro del rubro de transferencias corrientes, junto a las donaciones tanto en efectivo como a las de bienes y servicios”⁵.

Así, las cifras sobre remesas difieren según las estimaciones que realice cada organismo de estos países, donde no hay datos oficiales o dónde solo hay indicios o que solo reportan las remesas formales, que en algunas naciones apenas representan el 50% de todas las remesas. Un porcentaje que aún podría ser inferior en el caso de algunos países latinoamericanos como veremos más adelante. Por ello, cabe señalar que incluso las estimaciones más audaces deberían de ser consideradas como un cálculo a la baja de su valor real.

A pesar de todo, la horquilla de cifras señalada al principio, (entre \$40.000 y \$45.800 millones) supone una cantidad asombrosa, cuya notable magnitud, por ofrecer una referencia, es semejante al PIB agregado de Uruguay, Bolivia, Honduras, Paraguay, Nicaragua y Haití⁶, países cuya población combinada ronda los 40 millones de personas.

Remesas recibidas	
recibidas en 2004 en US\$ millones	
País	Remesas
Mexico	16.612
Brazil	5.826
Colombia	3.857
Guatemala	2.681
El Salvador	2.548
Dominican R	2.438
Ecuador	1.740
Peru	1.360
Honduras	1.134
Haití	1.026
Nicaragua	810
Paraguay	506
Bolivia	422
Costa Rica	306
Argentina	270
Venezuela	259
Panama	231
Uruguay	105
Chile	15
Fuente: FOMIN	

En Iberoamérica, las remesas superan largamente los ingresos por turismo y multiplican la ayuda al desarrollo, mientras que algunas instituciones las consideran más importantes incluso que la Inversión Extranjera Directa. Así, la Cepal estima este concepto para toda América Latina y el Caribe en 2004 en \$39.474 millones⁷, cifra inferior a la que el mismo organismo ofrece para las remesas. En términos brutos, solo hay dos entradas de divisas más importantes para la región, las exportaciones y el crédito internacional.

Pero sería injusto comparar las remesas con los restantes flujos en divisas, puesto que son el único que carece de una contrapartida que drene divisas de forma automática. Mientras los préstamos internacionales terminan egresando fondos para su amortización, las remesas son regalos sin contrapartida. Mientras una parte de la Ayuda al Desarrollo está ligada a la importación de bienes o servicios del país donante, las remesas pueden destinarse a cualquier fin y pasan directamente al resultado, por decirlo en términos contables. Las remesas son el único flujo económico internacional que supone ingresos netos e inmediatamente disponibles para el receptor.

Y medidas en términos netos, las remesas son el principal ingreso en divisas de Iberoamérica, lo que equivale a considerar su precondition, la emigración, como el principal

motor económico de la zona. Si esto es cierto para el conjunto de la región, también lo es en la

Aparte de su notable dimensión, tanto en términos brutos como netos, otra nota distintiva de las remesas en Iberoamérica es su importancia en el contexto mundial. La región es el principal destinatario de remesas en el mundo con casi el 40% del total mundial⁸. Siete de los 17 principales países en desarrollo receptores de remesas están en Latinoamérica. En realidad, estos flujos se concentran en un pequeño número de países en desarrollo, “los veinte principales países receptores capturan el 80% de todas remesas del mundo”⁹.

Esto hace que ninguna otra zona del mundo sea tan dependiente de los fondos que envían sus emigrantes, lo que convierte a Iberoamérica en una excepción en el ámbito global. No porque dependa de las remesas, algo que ocurre en muchos otros países como Marruecos o Filipinas mientras que en el mundo, “una de cada diez personas está directamente involucrada con estas remesas de emigrantes: 125 millones de trabajadores envían dinero regularmente para mantener cerca de 500 millones de familiares en sus hogares originales (4 personas promedio por hogar)¹⁰. Esto hace que los flujos de remesas a escala global hayan ascendido a en 2004 a \$125.800 millones según cálculos del Banco Mundial¹¹.

Por tanto, el caso de los países Iberoamericanos no solo destaca por depender de las remesas, sino por hacerlo a nivel regional de un modo tan intenso que modifica la forma en la que la zona se inserta en la globalización. Si en la década de los años 90 Iberoamérica destacó por su capacidad para recibir inversiones extranjeras, ahora se pone de relieve la combinación emigración-remesas como nota distintiva de la forma en la que la zona aborda la economía global.

Impacto creciente

La impresión de que América Latina está añadiendo las remesas a su modelo económico es acentuada por la forma abrupta y repentina con la que estos flujos han adquirido importancia. Según los datos de la UNCTAD, Latinoamérica tan solo recibió remesas por valor de \$2.319 millones en 1985. En 2004, menos de veinte años después, las cifra se ha elevado hasta los \$45.800 millones que reporta el Fomin, lo que supone un incremento del 1.975%, multiplicándose casi por 20. El crecimiento ha sido mucho más rápido que en el resto del

mundo. Por ejemplo, el Banco Mundial calcula que las remesas recibidas por todos los países en desarrollo solo se han multiplicado por cuatro entre 1990 y 2004¹².

En la América Latina de 1985 las remesas eran un fenómeno casi exclusivamente mexicano, cuando el país azteca recibía el 70% del total de la región. Entonces había un elevado número de países que no recibían remesas como Cuba o Uruguay, mientras que otros como Ecuador o Perú eran emisores netos de remesas. Todo esto ha cambiado en 2004, cuando las remesas se han esparcido por toda la región. Hoy a México ya solo arriba el 36% del total aunque el país azteca sigue siendo el líder mundial en recepción de remesas con \$16.613 millones en 2004.

En paralelo, todos los países de la zona se han convertido en receptores netos de remesas salvo las excepciones de Chile y Venezuela.

También en términos relativos, el impacto de las remesas se ha generalizado por toda la zona. En 1985 las remesas solo suponían el 0,33% del PIB

Ranking de países en desarrollo por recepción de remesas. Datos 2003 en US\$ millones salvo *2002	
País	Remesas
México	14.595
India*	8.411
Filipinas	7.880
Pakistan	3.964
Marruecos	3.628
Colombia	3.076
Egipto	2.961
Bangladesh	2.858
Brasil	2.821
China*	2.353
R. Dominicana	2.325
Polonia	2.314
Jordania	2.201
El Salvador	2.122
Thailandia	1.601
Guatemala*	1.600
Ecuador	1.545

Fuente: UNCTAD,

agregado de Iberoamérica. Hoy han multiplicado casi por 10 su peso específico colocándose al filo del 3%. Salvo para Chile y Venezuela, las remesas suponen un porcentaje del PIB relevante en todos los países iberoamericanos. Incluso se las podría calificar como el elemento crítico y principal para cinco naciones para las que suponen más del 15% del PIB, que por orden de dependencia de las remesas son Haití, El Salvador, Nicaragua, Honduras y República Dominicana. Las remesas en Latinoamérica, al margen de estos seis países donde son críticas, tiene un escalón menos de relevancia en otras cinco naciones donde suponen entre el 4% y el 10% del PIB (Guatemala, Paraguay, Ecuador, Bolivia y Colombia). Además, su aporte supera el 1% del PIB en Perú, Costa Rica, Panamá, Brasil y México, país que ostenta el récord mundial

Estos tres rasgos, un volumen notable, generalidad, y un carácter creciente, permiten considerar a las remesas como uno de los rasgos definitorios de la economía Iberoamericana, sobre todo en Centroamérica, el Caribe y los Países Andinos, donde su importancia es crítica y se las puede considerar como el motor principal de sus economías. Así, las remesas tienen un notable impacto sobre la población iberoamericana. Las cifras bastarían para sufragar 32 millones de salarios anuales calculados a la tarifa vigente del salario mínimo en cada país y dividiéndola por la cifra oficial de remesas que recibe.

¿Porqué crecen?

En resumen, de forma repentina, las remesas de los emigrantes han adquirido un papel muy importante en Latinoamérica. Quizá por ese brusco afloramiento pocos países de la región son conscientes de la importancia de estos flujos. Su abrupto incremento está ligado al de la emigración, que ha tenido carácter masivo en algunos países latinoamericanos al filo del nuevo siglo. Sobre todo en los más golpeados por la oleada de crisis que ha azotado la zona.

Un ejemplo es el Ecuador, que históricamente fue un país receptor de emigrantes, hasta el que el colapso de finales de 1999 le convirtió en fuente de emigración. En 2004, apenas cinco años después, los ecuatorianos se han convertido en la principal colonia extranjera en España.

Remesas como % del PIB

% del PIB que representan las remesas			
País	Remesas	PIB	Remesas / PIB
Haití	1.026	4.778	21,5
El Salvador	2.548	13.591	18,7
Nicaragua	810	4.376	18,5
Honduras	1.134	7.363	15,4
Dominican F	2.438	16.178	15,1
Guatemala	2.681	26.118	10,3
Paraguay	506	6.995	7,2
Ecuador	1.740	29.000	6,0
Bolivia	422	9.299	4,5
Colombia	3.857	92.198	4,2
Mexico	16.612	663.055	2,5
Peru	1.360	66.158	2,1
Costa Rica	306	18.284	1,7
Panama	231	14.071	1,6
Brazil	5.826	558.418	1,0
Uruguay	105	11.859	0,9
Venezuela	259	104.122	0,2
Argentina	270	144.843	0,2
Chile	15	89.311	0,0
Fuente: FMI, FOMIN			

han entrado en crisis al filo del año 2000 se han

inmediatamente, en receptores de remesas, como Argentina, otro país cuya historia es más bien la de recibir inmigrantes en lugar de generar emigración.

En estos países, existe un marco institucional para la inmigración, pero apenas existen instituciones para la emigración y su creación está dificultada por la marcada inestabilidad de la que apenas empiezan a salir estos países.

Además de factores “push”, como las sucesivas crisis, la expansión de la emigración y, por tanto, de las remesas, no se podría explicar sin la intensa conciencia familiar que impregna la cultura iberoamericana, donde la solidaridad es uno de los rasgos distintivos. Pero tampoco podría explicarse sin factores “pull”. Es decir, la demanda de inmigrantes, en este caso personalizada de forma primordial en Estados Unidos y, en menor medida, España destacando en tercer lugar, una notable migración intraregional localizada en países muy concretos. Por ejemplo hay amplias

comunidades de emigrantes bolivianos en Argentina, de nicaragüenses en Costa Rica, o de

Población extranjera por país de nacimiento
 Revisión del Padrón municipal 2004
 Datos a nivel nacional en unidades según
 Instituto Nacional de Estadística en Marzo de 2005

Pais de nacimiento	Nº de personas
Total nacidos en el extranjero	3.034.326
Total Latinoamericanos	1.237.806
Ecuador	475.698
Marruecos	420.556
Otros Europeos	308.979
Colombia	248.894
Rumanía	207.960
Reino Unido	174.810
Otros Sudamérica	155.289
Argentina	130.851
Otros africanos	119.391
Alemania	117.250
Italia	77.130
Perú	68.646
Francia	66.858
Otros asiáticos	62.735
China	62.498
Portugal	55.769
República Dominicana	47.973
Cuba	39.674
Argelia	39.425
Venezuela	38.718
Holanda	29.041
Estados Unidos	22.184
México	18.113
Filipinas	17.595
Irlanda	7.619
Canadá	2.429
Oceanía	1.920
Grecia	1.790
Apátridas	581

Mitch y los dos terremotos que afectaron a El Salvador en 2001. Aunque se puede considerar que, individualmente, esta población latina tiene una economía precaria, su elevado número les otorga, en conjunto, un poder de compra calculado para 2002 en US\$600.000 millones, mientras se estima que existen en Estados Unidos más millón y medio de empresas formadas por este grupo de población¹⁵.

El papel de España

No existe un mapa oficial del destino de las remesas de España. Solo algunos datos fragmentarios entre los que recientemente hay que destacar una presentación de Gonzalol Gil, Subgobernador del Banco de España, quien afirmó que en 2004 el 52,6% de la remesas de España fue hacia Latinoamérica¹⁶. Esto supone Eu1.803,9 millones o bien \$2.254 millones al cambio medio del año de 1,25 dólares por euro. Desafortunadamente, esta cifra no fue desagregada por países por lo que más adelante intentaremos calcular un hipotético mapa de su destino basándonos en los datos sobre los movimientos migratorios que generan estas remesas. España ha sido un país exportador de mano de obra hasta los años 80, por las mismas razones que era un importador de inversiones extranjeras. Este perfil ha venido atenuándose en un largo proceso

de desarrollo que se inició en los años 60 y que culminó en los 90. En la segunda mitad de esa década, España comenzó a ser un país exportador de inversiones y comenzó a importar mano de obra. Los inmigrantes en España no superaba el 1% de la población, pero en 2004 ha llegado a ser entre el 8% y el 10% según la fuente de datos que se elija.

Con este incremento de población inmigrante, España también se ha convertido en un poderoso emisor de remesas. Este proceso de llegada-de-inmigrantes/salida-de-remesas estuvo enfocado durante los años 90 a los vecinos inmediatos del país y en ese periodo España tuvo una escasa importancia como fuente de remesas para Iberoamérica. Hasta entonces, los latinos no tuvieron el protagonismo en la emigración a España y, excluyendo emigrantes comunitarios, “de 1990 fue marcada por la inmigración de ciudadanos originarios de África del Norte,

No obstante, en los últimos años se ha dado “un cambio significativo en la migración...hacia una inmigración procedente de América Latina”¹⁷. La última versión del padrón municipal, en cuya inscripción no se exigen documentos legales de residente, señala que en España hay justo 3 millones de extranjeros, con 1,2 millones de iberoamericanos. El primer origen de emigrantes es Ecuador con 475.698 personas. Hay que destacar que esta cifra casi supone el 4% de la población total del Ecuador. Estas cifras aún podrían modificarse por efecto del proceso de regularización emprendido en 2005 por el Gobierno español, que podría afectar a 800.000 individuos actualmente no contabilizados. Sin considerar ese aporte, hoy España ya “es el principal destino de los emigrantes Iberoamericanos en Europa”¹⁸. Y, en consecuencia, cabe suponer que también el país se ha convertido en la principal fuente de remesas desde Europa hacia la región. Desgraciadamente, no existe un mapa del destino de las remesas que emite Europa y en cuanto a España solo se tiene una visión parcial de los tres principales destinos. En 2003, el Banco de España informó de que el primer destino de las remesas de España fue Colombia con el 25,2%, seguido de Ecuador, con el 25,09% y Marruecos con el 5,16%¹⁹. Aunque estos porcentajes podrían considerarse como estimaciones mínimas²⁰, supondrían que España envió en 2003 remesas por valor de al menos Eu555 millones a Colombia, Eu553 a Ecuador y Eu114 millones a Marruecos. Esto permite constatar que las remesas de España a Iberoamérica en 2003 ascendieron al menos a Eu1.108 millones, contando solo los dos principales destinos. Además, el Banco de España ha informado que en 2004 el 52,6% de las remesas de España fue hacia

²¹. El Banco de España no ha desagregado la cifra de 2004, ni tampoco ha ofrecido cifras semejantes para la región en 2003. Pero resulta sencillo hacer un cálculo aproximado. En 2003 había 2,5 millones de emigrantes empadronados en España. Restando los originarios de países desarrollados, como los británicos o alemanes, habitualmente jubilados que no emiten remesas, los latinoamericanos eran el 50%. Por ello sería razonable pensar que enviaron a sus familias en torno al 50% del total de remesas. Esto arrojaría una cifra al filo de Eu1.450 millones. Desde luego, esta cantidad solo podría ser algo más que una estimación si todos los grupos de emigrantes tuvieran una renta homogénea además de una propensión semejante a compartir sus ingresos con sus familias y si existieran canales para hacerlo en igualdad de condiciones.

Según el padrón de 2004 los latinoamericanos fueron el 52% de los extranjeros empadronados de países que reciben remesas. Ese porcentaje es muy semejante al 52,6% de las remesas que el Banco de España afirma que terminaron en la región. Es decir, Latinoamérica habría recibido en 2004 Eu1803,9 millones o bien \$2.254 millones al cambio medio del año de \$1,25 por cada Euro. Esta cifra es muy semejante a la que el Bid imputa a Japón, considerándolo el segundo remesador a la región, donde afirma que enviará \$2.650 millones en 2005.

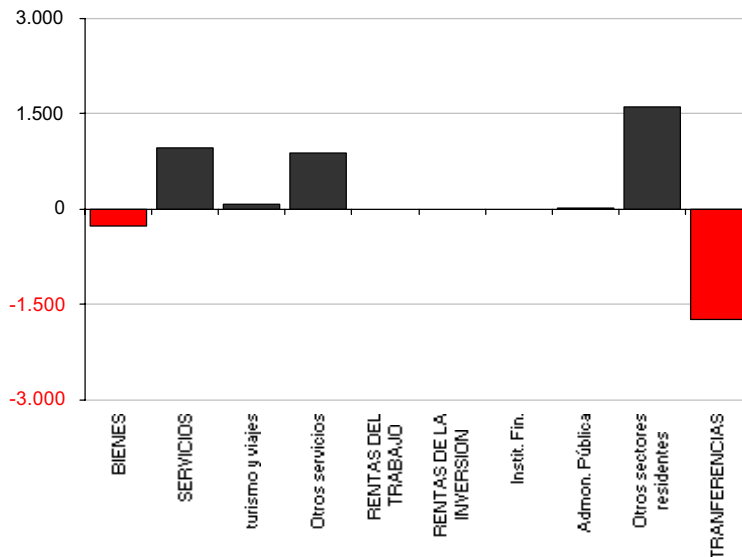
Es bastante probable que si el Banco de España midiera las remesas que emite España por medio de una encuesta, la cifra resultante fuera muy superior a la actual. Apoya esta tesis el cálculo realizado por el Banco de España de las “remesas potenciales”²² en su última edición de la balanza de pagos. Este concepto, que representa la cifra máxima posible de las remesas que podría emitir España, para 2003 roza los €6.500 millones en lugar de la cifra oficial en 2003 de €2.895 millones. El Banco de España opina que la notable diferencia entre ambas cifras, “parecen apuntar la posibilidad de una infravaloración”, señalando asimismo que “las cifras registradas en los últimos años parecen no reflejar adecuadamente el crecimiento de la renta de

²³, es decir, los inmigrantes que emiten remesas. Esta población viene incrementándose en España de forma excepcional y con ella los envíos de remesas. Por lo que a Japón se refiere, esta población inmigrante está estabilizada y se reduce a 430.000 entre inmigrantes latinos o descendientes, de los que nada más que 305.00 envían regularmente remesas a sus familias²⁴. Frente a esta estimación, hay que señalar que los latinoamericanos empadronados en España casi multiplican por cuatro a los que residen en Japón, por lo que, sería sensato considerar que sus remesas son superiores en conjunto, aunque individualmente los que residen en Japón puedan disponer de mayores rentas.

Este conjunto de datos, permite afirmar con rotundidad que España ha adquirido un papel principal en los envíos de remesas a Iberoamérica. Tan importante que hace necesario un estudio específico sobre las cantidades y destinos precisos. Y hasta que no se disponga de nuevas evidencias, se puede criticar desde varios ángulos los datos de cualquier

incluya a España como segunda de fuente de remesas de Iberoamérica tras Estados Unidos. Al margen de las cifras de terceros países, las remesas se han convertido también en el principal flujo económico en términos netos de la balanza corriente entre España y América Latina, al

¿Las remesas compensan los dividendos?



menos con los datos de 2003, última balanza de pagos publicada por España al cierre de este informe. Como se dijo anteriormente, las remesas a la región ascendieron en 2003 a un mínimo de Eu1.108 millones, según reporta el Banco de España y solo para los dos principales destinos, aunque nuestro cálculo para el conjunto de la región asciende a Eu1.450 millones. Esta cantidad es el principal componente de la subbalanza de Transferencias que fue positiva en 2003 para Iberoamérica por Eu1.728 millones. En 2003 el saldo

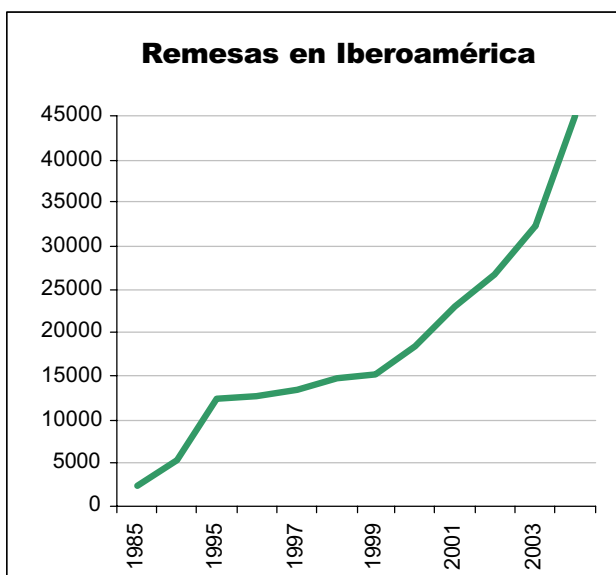
comercial bilateral también fue positivo para Iberoamérica en Eu553 millones²⁵. Frente a estos conceptos solo quedan en la balanza corriente bilateral flujos negativos para Iberoamérica comenzando por los ingresos por turismo, que fueron negativos para Iberoamérica por Eu-97,5 millones²⁶, el apunte “otros servicios” que lo fue en Eu-870 millones y finalmente, la partida principal: la balanza de rentas de la inversión, que en 2003 fue negativa para Iberoamérica por la remuneración de las inversiones españolas en la región en Eu-1.616 millones²⁷. De esta balanza corriente se puede extraer una conclusión inmediata: eliminando las remesas, Latinoamérica tendría un profundo déficit corriente con España. O, dicho de otro modo, tendría mayores dificultades para afrontar el coste de remunerar las inversiones españolas en la región sin recurrir a aportes externos a la balanza corriente bilateral. Algo que hoy logra gracias a los aportes de la balanza bilateral de capital, donde las incesantes inversiones españolas siguen oxigenando las economías de la región. Así, la inversión directa “neta efectiva total” de España en Latinoamérica ascendió en 2003, un año muy bajo respecto a la media histórica, a solo Eu4.286 millones según los últimos datos del Registro de Inversiones Exteriores²⁸. Esta cifra excluye los paraísos fiscales de la región y aún sería necesario restarle las inversiones de América Latina en España para obtener el saldo neto de inversiones que asciende a Eu3.725 millones. En conjunto, esta cifra pone la relación bilateral en negro para Iberoamérica. Una relación en la que las remesas están adquiriendo un papel relevante que está llamado a

consolidarse en los próximos años por el efecto que estos flujos tendrá el proceso de regulación de emigrantes ilegales emprendido por el Gobierno español en 2005.

Careciendo de un mapa del destino de las remesas de España, es imposible realizar un análisis preciso de su impacto local. Pero sí es posible, al menos, ofrecer una respuesta tentativa a los que se preguntan por el uso que se le da a las remesas. Todo ello siguiendo, primero, un razonamiento abstracto, intentando contrastarlo, después, con las realidades Latinoamericanas.

Desde un punto de vista abstracto y a corto plazo, las remesas, reducen la pobreza e incrementan el desarrollo en un sentido amplio en la medida en que una parte tiene como destino sufragar gastos relacionados con la salud o educación. Pero los efectos a largo plazo de estos flujos no son todavía objeto de un consenso entre los teóricos. Por ejemplo, algunos afirman que en un país como México "las remesas sirven para satisfacer las necesidades básicas de las familias que las reciben, pero en muchas regiones de origen de migrantes no se convierten en un detonador del crecimiento económico"²⁹. En contraste con esta visión escéptica sobre su efecto a largo plazo, otros autores señalan, por ejemplo, que "el 100% de los agricultores de Aguascalientes (México) reciben remesas de familiares emigrantes para invertirlos en el cultivo. Los montos no parecen ser muy abultados, toda vez que estos fluctuaron entre los \$500 a un máximo de ³⁰. Algo que permite calcular un efecto positivo sobre la producción agrícola ya que la afirmación proviene de una encuesta realizada a casi 300 agricultores de la región citada.

Ya en el terreno concreto, la observación empírica parece sugerir que las remesas están encontrando vías para generar un efecto económico positivo a largo plazo. Por un lado, integrándose en canales bancarios con el beneficio que esto aportaría tanto al receptor como a la economía de su país. Por ejemplo, los bancos españoles BBVA y Santander, presentes en los principales países latinoamericanos, han puesto en marcha estrategias cuyo objetivo es canalizar



estos fondos. En el caso concreto de México, el BBVA ha iniciado una estrategia por un doble camino. Por un lado, Bancomer Transfer Services atiende como remesadora estos envíos con una cuota de mercado que la entidad estima en el 40%³¹. Por otro lado, la entidad ha adquirido dos bancos estadounidenses situados en la frontera para atender a los emigrantes mexicanos. En 2004 BBVA compró Laredo National Bancshares en Texas y Valley Bank en California, entrando en el mercado de banca minorista norteamericano. El BBVA ha implantado esta doble estrategia también en España, donde ha creado BBVA Dinero Express que partiendo de la actividad remesadora,

pretende acercar a los emigrantes a los servicios del banco que, a su vez, aspira a ser el banco líder en el segmento de inmigrantes en España³². Entre otros servicios, la entidad ofrece una novedosa cuenta Préstamo Hipotecario con Remesas del Exterior, operada en Perú por BBVA Banco Continental. Se trata de la concesión de hipotecas a cuenta de las remesas que las familias de los emigrantes recibirán en el futuro. Un mecanismo que dirige automáticamente estos flujos a inversión en lugar de a consumo³³, logrando generar crecimiento de la actividad económica de forma inmediata.

Por su parte, el Grupo Santander ha utilizado en México un enfoque más general. En 2002 Bank of America. Mientras que el banco español mantiene la mayoría en Serfin, su socio estadounidense le permite acceder al mercado minorista estadounidense creando un canal para bancarizar las remesas de los mexicanos residentes en EEUU. Asimismo, ha creado en España su propia remesadora..

Por otro lado, también se observa que las remesas comienzan a enviarse con un destino prefijado, dirigido a objetivos más productivos que el simple consumo e inmediata satisfacción de necesidades básicas, convirtiéndose con ello en una espoleta para el desarrollo de las I grupo Habitat, una de las principales inmobiliarias de España, promueve construcción de viviendas en Iberoamérica desde 1981 en países como Argentina o Chile. Las viviendas que construye en Ecuador se venden en España a emigrantes ecuatorianos. En lugar de enviar remesas a sus familiares, pagan las cuotas de una casa de nueva construcción, incluso con mayores facilidades que si la comprasen sus propios familiares en el Ecuador, ya que la financiación en España es más barata. Por ejemplo, la filial de este grupo en el Ecuador, Iberhabitat, ofrece dos mecanismos para el pago de la vivienda. O bien se realiza una hipoteca en el Ecuador a través del Banco del Pichincha, a un tipo de interés del 14%, o bien, si se trata de emigrantes residentes en España, se puede solicitar financiación al Banco Popular de España con la ventaja de que el tipo de interés desciende drásticamente hasta el 9%³⁴.

Otra variante son los servicios que ofrece el grupo mexicano Cemex a los emigrantes mexicanos residentes en Estados Unidos. Por medio de su filial Construmex, ofrece la posibilidad de enviar materiales de construcción en lugar de remesas en efectivo. Esta sociedad dispone de 2.200 representantes en todo México que comercializan materiales de construcción además de 8 oficinas en Estados Unidos que atienden a los emigrantes. Allí asesoran a los mexicanos sobre qué materiales de construcción requieren sus familiares, ofreciéndoles desde planos para viviendas hasta terrenos. El emigrante paga en Estados Unidos y Construmex entrega a sus familiares en México los materiales o equipos seleccionados. La sociedad actualmente procesa 700 pedidos al mes de \$350 en promedio.

Falta apoyo

Con todo el interés de estas iniciativas empresariales, hay que considerarlas como experiencias puntuales, que no reflejan la generalidad de la situación. Lo habitual sigue siendo que los fondos se envíen sin más y que el receptor los destine a satisfacer necesidades inmediatas (normalmente de alimentación). Algunas voces autorizadas han criticado este esquema, por ejemplo, el Embajador de los Estados Unidos en México, Antonio Garza, afirmó recientemente que “depender de las remesas que llegan de los Estados Unidos no es una política económica viable.”³⁵. Aunque estas palabras se han interpretado en México como una crítica a los precarios receptores de remesas, da la impresión de que el Embajador quiso instar al Gobierno a tomar medidas activas para el mejor aprovechamiento de estos flujos, en lugar de esperar a que lleguen. Por ello, los receptores de las remesas, normalmente de escasos recursos, carecen de alternativas institucionales para hacer otra cosa que gastar en dinero sin más.

A la hora de valorar esta situación no hay que olvidar que las remesas son el único flujo económico abandonado a su suerte, sin un organismo multilateral especializado que las tutele. Es cierto que instituciones como el Bid y el Fomin vienen realizando un notable trabajo sobre esta cuestión, y que la Administración española ha iniciado una reflexión sobre las remesas de la que se podrían derivar iniciativas concretas de forma inmediata. Incluso en EEUU esta cuestión tiene una importante presencia institucional³⁶. Pero estas iniciativas todavía no se han reflejado en los países que reciben remesas ni en las políticas que aplican. Al contrario, el desamparo es la regla en el ámbito nacional: mientras todos los países iberoamericanos tienen ministerios de Turismo o Inversiones, no conocemos ninguno donde exista un ministerio de Remesas, cuando estos flujos aportan cantidades muy superiores a los anteriores, incluso a la suma de ellos. Como mucho, en algunos países existen cargos subordinados especializados en emigración. Al no existir departamentos responsables, apenas hay instrumentos institucionales para tutelar las remesas, dirigirlas o protegerlas. Por esa razón, desde un punto de vista nacional, muchos países

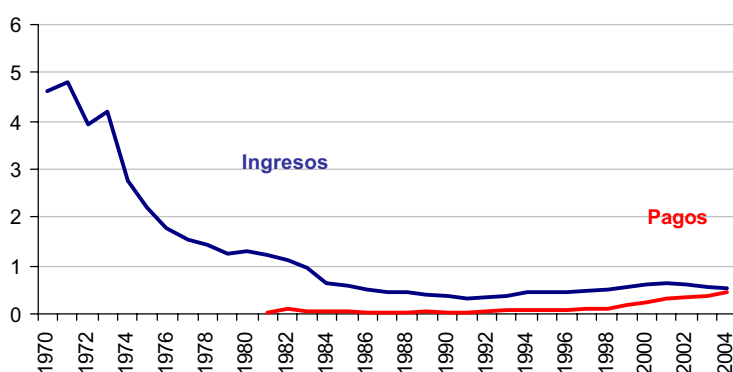
Todo ello planea sobre las actitudes individuales de los que emiten y reciben remesas. Un grupo además marcado por el traumático origen de la emigración que genera las remesas. En algunos casos fue causada por severas recesiones que incluyeron crisis bancarias que diezmaron el sector financiero volatilizandando parte de los depósitos. Esto dificulta todavía más la bancarización y acentúa el uso de canales informales, de modo que estos envíos ni siquiera aparecen contabilizados en la estadística oficial que no es más que una estimación a la baja de la cifra real⁴³.

Las remesas se informalizan

La evidencia sugiere que estas remesas no contabilizadas ha ido agudizándose en los últimos años. Por ejemplo, distintos operadores han aprovechado las reticencias de algunos emigrantes hacia el sector financiero para ofertar mecanismos alternativos que aún añaden confusión a la contabilidad, además de incrementar en varios grados la diferencia que existe en términos de

desarrollo entre las remesas formales y las informales. Por ejemplo, los almacenes ecuatorianos Artefacta disponen de varias tiendas en Madrid⁴⁴, donde exponen maquetas de electrodomésticos. Los emigrantes ecuatorianos en la capital de España visitan la tienda eligiendo el electrodoméstico que desean adquirir para sus familiares del Ecuador. Lo pagan en España y la empresa lo entrega en el Ecuador al destinatario. Ya que en el establecimiento en España solo dispone de maquetas, resulta difícil considerarlo como un comercio pues en realidad no dispone de mercancías. Claro que tampoco es una agencia de envío de remesas, por lo que su actividad queda en las lindes de varios sectores sin someterse a la regulación específica de ninguno. Pero, desde un punto de vista económico, transforma automáticamente las remesas en electrodomésticos, la mayor parte fabricados en Extremo Oriente. Es decir, convierte remesas en importaciones de aparatos de video o DVD, lo que en nada colabora al desarrollo del país.

En resumen, la brusca emergencia de las remesas no se ha visto correspondida con la creación de instituciones al respecto, que hubieran podido ayudar a los individuos afectados. Un contraste frente a esta situación es el notable esfuerzo que el Gobierno español destinó a las remesas cuando eran una de las principales fuentes de divisas del país en la segunda mitad del siglo pasado. Por ejemplo, España fue el primer país que integró la protección de las remesas en Tratados Internacionales como el Convenio de Migración suscrito con Argentina en 1960. En su artículo 17 se acuerda que “a los inmigrantes españoles radicados el Gobierno de la República Argentina les permitirá efectuar remesas de dinero a sus familias residentes en España al tipo de cambio más favorable vigente.” Este es solo un ejemplo de lo que en su tiempo fue una política nacional coordinada y muy vigorosa para ligar a la emigración con su país de origen y convertir las remesas en una palanca para el desarrollo por medio de múltiples elementos institucionales. Además de varios tratados Internacionales que incluían a las remesas, cabría citar publicaciones, como Carta de España, organismos especializados en emigración así como la creación de un marco favorable al retorno de emigrantes y su integración en su país de origen que desembocó en la creación del Consejo General de la Emigración. Todo un entramado institucional que apoyaba y se apoyaba en las numerosas iniciativas paralelas de los propios emigrantes reflejada en los innumerables Centros Gallegos o Centros Asturianos que crearon en los países a los emigraron. Y no hay que olvidar que este esfuerzo se realizó aunque la importancia para España



Nota: Los datos anteriores a 1990 se han calculado utilizando tasas de variación anual de de conceptos que no son totalmente homogéneos. Para los pagos no ha sido posible realizar dicho enlace para datos anteriores a 1981, pero su importe para dichos años es prácticamente irrelevante.

de las remesas nunca alcanzó los niveles de dependencia que existen hoy en Latinoamérica. El punto de mayor dependencia de las remesas se dio para España entre 1970 y 1974 en que oscilaron entre el 4% y el 4,8% del PIB⁴⁵, decayendo desde entonces hasta sumergirse bajo el límite del 1% del PIB en 1983, aunque hay que señalar que aún hoy España recibe más remesas de las que emite

como se ve en este gráfico extraído de la presentación de Gonzalo Gil ya citada. A pesar de que en algunos países de Iberoamérica las remesas multiplican este peso específico, ninguno desarrolla políticas con el alcance y ambición que tuvo la española.

Dicho esto, hay que señalar que en este momento se están generando en la región diferentes iniciativas que podrían ser el embrión de una futura política de protección de las remesas que hoy falta. Sin duda es México el país que mas recursos ha destinado a elaborar un política de promoción de las remesas cuyos resultados han sido notables. Según Alonso García

subsecretario azteca de Hacienda y Crédito Público, “En junio de 1999 el costo promedio de envío de remesas era de 31 dólares, mientras que hoy es de 14 dólares, lo que representa una disminución en el costo de 54,8%”. Una de las razones de esta sustancial caída es que en 1998 se realizaban por vía bancaria solo el “58% de las remesas mientras que para 2003 el uso de las instancias bancarias como vehículo de transacciones se elevó a 86%⁴⁶. Otras iniciativas incluyen al Congreso de México, que estudia aplicar un tipo de cambio unificado para el pago de las remesas que provienen de EE.UU. Con ello se daría transparencia al mercado ya que el único coste sería la comisión, evitando con ello que algunos operadores aplicaran tipos de cambio muy superiores a los de mercado bajo el lema engañoso de “sin comisiones”.

El caso es que estos mecanismos de defensa y asesoría sobre remesas empiezan a ser exigidos por instituciones multilaterales como el FMI. Por ejemplo, en sus últimas consultas del artículo IV con el Salvador señaló que “son esenciales programas de alfabetización financiera y ampliar el acceso a servicios bancarios para incrementar el ahorro nacional y canalizar los notables flujos de remesas que recibe El Salvador hacia inversiones en lugar de hacia consumo”⁴⁷. En este sentido trabajan otras instituciones. Por ejemplo, el Banco Interamericano de Desarrollo se ha fijado como objetivo para el año 2010 “Reducir en un 50% el costo promedio de las transacciones del mercado de remesas de América Latina promoviendo una mayor competencia, así como aumentar en un 50% el número de familias que reciben remesas”⁴⁸.

Conclusiones

Comenzábamos este artículo señalando que las remesas han irrumpido en el modelo económico de América Latina. Pero su notable peso en la balanza de pagos regional contrasta con la escasez de iniciativas internacionales y de los Gobiernos locales al respecto, dejando aparte el interesante trabajo que vienen realizando algunas instituciones como el Bid y el Fomin. Quizá en esta pasividad pese el cálculo de que, en función del ritmo al que se desarrolle la zona, las remesas podrían reducir su peso en la balanza de pagos regional. Pero igualmente podría ocurrir al contrario, incluso una nueva conjunción casual de varias crisis en América Latina en

Ante esto hay que advertir que la emigración y las remesas no son cuestiones transitorias. Los emigrantes no van a retornar mañana y las remesas que envían van a seguir creciendo en los próximos años, a medida que incrementen sus rentas. En el caso concreto de España, aún se aún incrementarán más los envíos por efecto de la posible regularización de otros 800.000 emigrantes. Las remesas se han convertido en un elemento estructural de la economía de Latinoamérica y es necesario afrontar cuanto antes los retos que presentan, tanto políticos como

Desde el punto de vista político, algunos países asisten de forma pasiva a la creación de vínculos de interdependencia con otras naciones por medio de sus emigrantes, que se han convertido en una poderosa fuerza económica. Desde un punto de vista político, este modelo diluye las fronteras que delimitan lo nacional y lo exterior, obligando a los Gobiernos latinoamericanos a actuar en pro de compatriotas que residen en otros países, con los que deben establecer vínculos permanentes. No solo porque se trata de sus paisanos. También sus economías dependen de ellos. La traducción práctica de esta situación encontraría un reflejo en la carencia de derecho al voto para muchos emigrantes en el extranjero. Por ejemplo, los ecuatorianos que residen en España no pueden votar en las elecciones de su país, aun cuando representan el 4% de la población total del Ecuador.

Al margen de esta consecuencia de índole política, el modelo que aflora supone un reto económico de primera magnitud. Si el 1% de las remesas que recibe América Latina terminara en proyectos productivos, la inversión en la región se incrementaría en \$450 millones al año. Quizá esta cantidad no sea muy relevante para España, pero en países tan precarios como Nicaragua supondría miles de puestos de trabajo anuales. Todo ello en un proceso sostenible y capaz de generar el desarrollo del que carecen los países fuente de emigración. Sobre el cómo hacerlo siempre habrá que analizar las circunstancias concretas de cada país y de su emigración. Algunos casos, como en Guatemala, exigirán un esfuerzo en alfabetización financiera. Otros,

⁴⁹ especializada en esta cuestión para que asegure el análisis, contabilidad o incluso el gobierno de estos flujos económicos internacionales. Tal y como ha señalado el Presidente del Gobierno español, José Luis Rodríguez Zapatero, “las remesas constituyen un claro ejemplo de las oportunidades que presenta la globalización”. Aprovecharlo, como dice, depende de que se logre “vincular el fenómeno migratorio con el desarrollo de los países de origen de las comunidades emigrantes”⁵⁰. Algo que España logró durante los años 50 y 60 ganando una experiencia que podría poner a disposición de los países que la necesitaran.

¹ Enrique Iglesias, President of the Inter-American Development Bank, Latin America and the Caribbean Economic Outlook, Remarks to the State Secretary's Open Forum, Washington, DC, June 24, 2004, disponible en <http://www.state.gov/s/p/of/proc/34283.htm>

² CEPAL, Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2004, pag. 28

³ Fomin-MIF, comunicado del 22 de marzo de 2005, disponible en http://www.iadb.org/NEWS/Display/PRView.cfm?PR_Num=41_05&Language=Spanish

⁴ Los datos de remesas en Cuba son secretos. El país nunca ha publicado una cifra oficial al respecto y, en realidad, solo se conocen datos fragmentarios de su balanza de pagos desde el ejercicio 2002, en que el Banco Central de Cuba dejó de publicar su Informe Económico. Aunque hubiera una cifra oficial, tampoco se podría computar como porcentaje del PIB ya que en el ejercicio 2004 el Gobierno cubano ha dejado de calcular el PIB conforme a normas internacionalmente aceptadas utilizando en cambio una novedosa fórmula que tiene en cuenta “aspectos sociales” no definidos. En realidad, tampoco se ha hecho pública esa nueva fórmula.

⁵ “La importancia de las remesas en las economías latinoamericanas”, artículo en Economicwatch, boletín del Servicio de Estudios Económicos de BBVA (Lima, Perú). Disponible en: ws1.grupobbva.com/TLEU/fbin/BBVA%20Abr%2005%20Remesas_tcm151-38307.pdf

⁶ Según el FMI el PIB de estos países en 2004 fue de Uruguay \$11.859 millones, Bolivia \$9.299, Honduras \$7.363, Paraguay \$6.995, Haití \$4.778 y Nicaragua \$4.376.

⁷ CEPAL, Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2004, pag. 162, cuadro A-16

⁸ Manuel Orozco, Worker Remittances in an International Scope. INTER-AMERICAN

DIALOGUE. Working Paper commissioned by the Multilateral Investment Fund of the Inter-American Development Bank

⁹ Andrés Solimano, Remittances by emigrants: issues and evidence. CEPAL, October 2003

¹⁰ Fondo Multilateral de Inversiones, Banco Interamericano de Desarrollo, Remesas en el 2004: Transformar el mercado laboral y promover la democracia financiera. Informe presentado en un seminario celebrado en Washington en Marzo de 2005. Disponible en: http://www.iadb.org/mif/v2/spanish/files/estudioMIF_NYMar05.pdf

¹¹ World Bank, Global Development Finance 2005, Chapter 5.

¹² Cit 8. Las remesas a países en desarrollo fueron \$31.300 millones en 1990, cifra que se millones, volviéndose a duplicar en 2004 hasta \$125.800

¹³ ver comunicado completo en http://www.iadb.org/NEWS/Display/PRView.cfm?PR_Num=38_03&Language=English

¹⁴ María Jesús Criado, ¿Perdurará lo 'hispano' en USA?, Working Paper del Real Instituto Elcano, disponible en <http://www.realinstitutoelcano.org/documentos/13.asp>

¹⁵ María Jesús Criado, HISPANICS IN THE UNITED STATES, Working Paper del Real Instituto Elcano, disponible en <http://www.realinstitutoelcano.org/documentos/107.asp>

¹⁶ Gonzalo Gil, Subgobernador del Banco de España. Notas para la conferencia "Remesas familiares. Impacto macroeconómico y en la balanza de pagos" en la XLII Reunión de Gobernadores de Bancos Centrales del Continente Americano y LXXIX Reunión de Gobernadores de bancos Centrales de América Latina y España, organizada por el CEMLA (Centro de Estudios Migratorios Latinoamericanos). Cartagena de Indias, Colombia, 28 y 29 de abril de 2005. Disponible en Internet en: <http://www.bde.es/prensa/intervenpub/subgoberna/sub290405.pps>

¹⁷ Raquel Martínez Buján, La reciente inmigración latinoamericana a España. Serie de estudios sobre Población y Desarrollo CEPAL, mayo de 2003

¹⁸ Adela Pellegrino, Migration from Latin America to Europe:Trends and Policy Challenges, IOM Report, Mayo 2004

¹⁹ Banco de España. Los establecimientos de cambio de divisas y transferencias al exterior en 2003. Boletín Económico, Septiembre de 2004

²⁰ Los establecimientos especializados en remesas solo deben informar al Banco de España sobre los principales países con los que trabajan. Esta información parcial sobre el destino de las transferencias abarca el 78,7% del volumen total emitido por estas entidades, consecuentemente con un cierto sesgo hacia los países de destino más frecuentes. Por ello, cabe pensar que el porcentaje del total que corresponde a Colombia y Ecuador sería inferior.

²¹ Gonzalo Gil, subgobernador del Banco de España. Notas para la conferencia "Remesas familiares. Impacto macroeconómico y en la balanza de pagos" en la XLII Reunión de Gobernadores de Bancos Centrales del Continente Americano y LXXIX Reunión de Gobernadores de bancos Centrales de América Latina y España, organizada por el CEMLA (Centro de Estudios Migratorios Latinoamericanos). Cartagena de Indias, Colombia, 28 y 29 de abril de 2005. Disponible en Internet en: <http://www.bde.es/prensa/intervenpub/subgoberna/sub290405.pps>

²² La taxonomía clásica de Sadek Wahba, distingue entre Remesas potenciales (cifra máxima de remesas posibles que resulta de sumar todos los ingresos de los emigrantes y restar el mínimo imprescindible para su sustento en el país al que emigra), Remesas fijas (cifra mínima que el emigrante necesita transferir a su país de origen para satisfacer las necesidades básicas

imprescindibles del receptor de la remesas, normalmente, su familia). Todo el dinero que excede estas Remesas Fijas se califica como Remesas discrecionales. Por último, habla de Remesas ahorradas (o ahorro retenido) que es la diferencia entre remesas potenciales la cantidad realmente remesada. Para más información, Wahba, S. 1991. "What Determines Workers' Remittances? A Framework for Examining Flows from Migrant Workers, with a Focus on Egypt's Experience in the 1980s". In Finance and Development, 28(4).

²³ Banco de España, Balanza de Pagos 2003, RECUADRO II.2, pags. 44-46

²⁴ Nota al respecto disponible en:

http://www.iadb.org/NEWS/Display/PRView.cfm?PR_Num=52_05&Language=English

²⁵ Saldo de las exportaciones de España a Iberoamérica de Eu6.109 millones e importaciones de Eu6.662 según datos de Secretaria de Estado de Comercio, disponibles en:

<http://www.mcx.es/sqcomex/estadisticas.htm#ESTADÍSTICAS>

²⁶ Según la Balanza de Pagos de 2003, realizada por el Banco de España, Latinoamérica generó ingresos turísticos a España por valor de Eu618 millones, mientras que España gastó en turismo a esta región Eu520 millones. En términos netos, por tanto, España no emite fondos a Latinoamérica por turismo, sino que recibió 97,5 millones. (Fuente Balanza de Pagos 2003,

²⁷ Fuente: idem nota 23

²⁸ El concepto de "inversión neta efectiva total" responde a: inversión registrada descontadas las adquisiciones a otros residentes y las reestructuraciones de grupos empresariales. Datos disponibles en:

<http://www.mcx.es/polco/InversionesExteriores/estadisticas/cuadros/españolas/INT/iesntpa.xls>

Obviamente, para obtener el saldo neto de inversiones entre España y América Latina aún sería necesario restar de esta cantidad las inversiones de Iberoamérica en España, que según la misma fuente ascendieron en 2003 a Eu562 millones. Por ello, el saldo asciende a Eu3.725 millones. Datos disponibles en:

<http://www.mcx.es/polco/InversionesExteriores/estadisticas/cuadros/extranjeras/INT/ixsntpa.xls>

²⁹ Jesús Arroyo Alejandro y Isabel Corvera Valenzuela, Universidad de Guadalajara, (Estado de Jalisco, México). Actividad económica, migración a Estados Unidos y remesas en el occidente Migraciones Internacionales, Colegio de la Frontera Norte, 200 2003, disponible en internet en

http://200.23.245.225/AlMigracionesInternacionales/Volumenes/vol2_no2/panorama_regional/p_anorama_regional_remesas.htm

³⁰ Arturo García Santillán, Un estudio empírico sobre Alianza para el Campo, Procampo, remesas y financiamiento bancario y su influencia en el saneamiento de las finanzas rurales y la producción agropecuaria. El caso de Aguascalientes. 2004, Tesis doctoral leída en la Universidad de Aguascalientes, México

³¹ Ver nota de prensa oficial de la entidad en

http://prensa.bbva.com/view_object.html?obj=22,101,c,1629

³² Ver nota de prensa del propio banco en:

http://prensa.bbva.com/view_object.html?obj=22,101,c,1588

³³ Ver nota de prensa en http://prensa.bbva.com/view_object.html?obj=22,101,c,2083

³⁴ El tipo de interés y el precio de la vivienda varían de una promoción a otra, pero puede obtenerse esta y otras informaciones en www.iberhabitat.com

³⁵ texto completo disponible en el web site de la Embajada de Estados Unidos en México <http://www.usembassy-mexico.gov/Ambassador/sA050303chamber.html>

³⁶ Al respecto de la posición de los principales países sobre la cuestión de las remesas, incluyendo el G-8, consultar: Iñigo Moré, LAS REMESAS DE LOS EMIGRANTES EN ESPAÑA: UNA OPORTUNIDAD PARA LA ACCIÓN EXTERIOR, Working Paper del Real Instituto Elcano, disponible en <http://www.realinstitutoelcano.org/documentos/167.asp>

³⁷ cit nota 10

³⁸ ver por ejemplo http://www.iadb.org/NEWS/Display/PRView.cfm?PR_Num=38_03&Language=English

³⁹ Orozco cit

⁴⁰ Informe completo en www.remesas.org/coste.html

⁴¹ Estudio disponible en web site del Fondo Monetario Internacional en: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2005/01/pdf/chapter2.pdf>

⁴² Idem 7

⁴³ Para un análisis de las remesas como flujo económico en términos abstractos, ver Moré, LAS REMESAS DE LOS EMIGRANTES EN ESPAÑA: UNA OPORTUNIDAD PARA LA Working Paper del Real Instituto Elcano, disponible en <http://www.realinstitutoelcano.org/documentos/167.asp>

⁴⁴ El principal de estos establecimientos está en la calle Almansa 21, en el popular barrio de Cuatro Caminos de Madrid, aunque la empresa también dispone de otra tienda en el barrio de Usera así como otras dos sedes en Barcelona y otras dos en Valencia.

⁴⁵ Gonzalo Gil, Subgobernador del Banco de España. Notas para la conferencia "Remesas familiares. Impacto macroeconómico y en la balanza de pagos" en la XLII Reunión de Gobernadores de Bancos Centrales del Continente Americano y LXXIX Reunión de Gobernadores de bancos Centrales de América Latina y España, organizada por el CEMLA (Centro de Estudios Migratorios Latinoamericanos). Cartagena de Indias, Colombia, 28 y 29 de abril de 2005. Disponible en Internet en: <http://www.bde.es/prensa/intervenpub/subgoberna/sub290405.pps>

⁴⁶ Senado de México, transcripción del Seminario "REMESAS DE LOS MEXICANOS EN EL EXTERIOR", disponible en http://www.senado.gob.mx/comunicacion/content/foros_seminarios/2004/remesas/prensa.php#2

⁴⁷ FMI, 2005, consulta del artículo IV con El Salvador <http://www.imf.org/external/np/sec/pn/2005/pn0521.htm>

⁴⁸ Pedro De Vasconcelos IADB/FOMIN, Las remesas como instrumento de desarrollo, Presentación en el Seminario "Remesas de Migrantes: Una Alternativa para América Latina y el Caribe", Caracas, Venezuela. Julio, 2004

⁴⁹ Devesh Kapur, Remittances: The New Development Mantra? UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. G-24 Discussion Paper Series. No. 29, April 2004

⁵⁰ José Luis Rodríguez Zapatero, España y la lucha contra la pobreza http://www.cumbresiberoamericanas.com/cumbres_anteriores/xiv_cumbre_2004/analisis/globalizar_las_posibilidades/globalizar_05.htm

Remittances: Transaction Costs, Determinants, and Informal Flows*

Caroline Freund, World Bank
Nikola Spatafora, International Monetary Fund

Abstract: Recorded workers' remittances to developing countries have grown rapidly, to more than \$100 billion in 2004, bringing increasing attention to these flows as a potential tool for development. But even these statistics are likely to significantly understate true remittances, as a large share is believed to flow through informal channels. Estimates of the importance of the informal sector vary widely, ranging from 35 percent to 250 percent of recorded flows. The primary motivation of the study is to develop the first empirical methodology to estimate informal flows. We use insights from the literature on shadow economies and empirically estimate informal remittances for more than 100 countries, using historical data on workers' remittances from the Balance of Payments (BOP), as well as data on migration, transaction costs, and various country characteristics. Our results imply that informal remittances amount to about 35–75 percent of official remittances to developing countries. There is significant regional variation: informal remittances to Sub-Saharan Africa and Eastern Europe and Central Asia are relatively high, while those to East Asia and the Pacific are relatively low. These estimates are supplemented with detailed household survey data on remittance receipts in a number of countries.

Our results also shed light on the determinants of recorded remittances and the associated fees in the formal sector. We find that the stock of migrants in OECD countries is the primary determinant of remittances. In addition, money transfer fees and the presence of dual exchange rates reduce the share of remittances reported in national accounts. In turn, transaction costs are systematically related to concentration in the banking sector, lack of financial depth, and exchange rate volatility. There is also evidence that remittances are misrecorded in the BOP as "Errors and Omissions".

World Bank Policy Research Working Paper 3704, September 2005

The Policy Research Working Paper Series disseminates the findings of work in progress to encourage the exchange of ideas about development issues. An objective of the series is to get the findings out quickly, even if the presentations are less than fully polished. The papers carry the names of the authors and should be cited accordingly. The findings, interpretations, and conclusions expressed in this paper are entirely those of the authors. They do not necessarily represent the view of the World Bank, its Executive Directors, or the countries they represent. Policy Research Working Papers are available online at <http://econ.worldbank.org>.

*Email: cfreund@worldbank.org, nspatafora@imf.org. We are grateful to Irena Omelaniuk for providing us with IOM studies of remittances in several countries and for helpful discussions, to Dean Yang for generously providing data and summary statistics on the mode of remittance transfer in the Philippines, and to Angela Cabugao Espiritu for outstanding research assistance. We are also grateful to Dilip Ratha, participants at a World Bank seminar, and an anonymous referee for comments.

NOTA: la versión original de este texto está disponible en http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDS_IBank_Servlet?pcont=details&eid=000016406_20050830164556

I. Introduction

Recorded flows of workers' remittances to developing countries have grown from \$66 billion in 2000 to more than \$100 billion in 2004. Such high levels and rapid growth rates have brought increasing attention to remittances as a potential tool for development. But even these statistics are likely to significantly understate true remittances, as a large share is believed to flow through informal channels. Market observers suspect that informal flows may range from about 50 percent to 250 percent of recorded flows.¹ The primary motivation of this study is to estimate informal remittances for a broad range of countries. To do this, we construct and estimate a model of the determinants of remittances which focuses on the cost of sending remittances through formal channels, the presence of exchange-rate and other economic distortions, migration levels, and other country characteristics. The resulting cross-country estimates, based on macro-level data, are then supplemented with new country-specific micro-level estimates, based on household survey data on remittance receipts.

We define informal remittances as all types of money transfer services that do not involve formal contracts, and hence are unlikely to be recorded in national accounts.

Formal channels include money transfer services offered by banks, post office banks, non-bank financial institutions, and forex bureaus and money transfer operators like Western Union and MoneyGram. Informal channels include cash transfers based on personal relationships through business people, or carried out by courier companies, friends, relatives or oneself. In addition, more advanced Hawala and Hundi systems allow faster transfers, relying on a network of agents that transfer money quickly.¹

There are a number of reasons why policy makers and development workers will benefit from improved measurement of actual remittance flows.

First, if policy is being designed to encourage remittances or stimulate investment, it is important to know the true size of the flows. Inaccurate information may lead to inappropriate initiatives.

Second, from an efficiency standpoint, a large share of informal remittances in an economy suggests that rents to banks and money transfer providers in the official market are very large, and there may be simple ways to improve competition and increase the remittances received.

Third, there may be positive externalities from using formal channels (and especially financial institutions such as banks) to transfer money, including increased access to credit and the use of financial institutions for savings.

No existing work uses an empirical methodology to estimate informal remittance flows globally. A handful of country studies use household survey data to estimate remittances, but these estimates cannot be compared with national accounts to compute the size of the informal sector because of issues in reporting. Indeed, the implied estimates of national remittances are well below the values recorded in the balance of payments (BOP). Surveys that ask how remittances are sent are likely to provide the best estimates of the size of the informal sector, but such surveys are only available for a handful of countries.

In addition to estimating informal flows, our results also provide information on the determinants of migrants' remittances and transactions costs. Not surprisingly, the stock of migrants in OECD countries is the primary determinant of official remittances.

We estimate that a doubling of the migrant stock in OECD countries would lead to about a 75 percent increase in recorded remittances. We also find that transaction costs are systematically related to concentration in the banking sector, lack of financial depth, and exchange rate volatility. Policies that improve competition in the banking sector, that encourage financial development in the migrant's home country, and that reduce exchange rate volatility will help lower official transactions costs.

The paper proceeds as follows. The next section provides background information on informal remittance flows; Section III surveys the literature on measuring informal flows; Section IV presents a simple model of the informal sector; Section V discusses the data; Sections VI and VII present results from cross-country data and household surveys, respectively; and Section VIII concludes.

II. Informality in Remittance Flows

The choice of provider for remitting money depends on a number of factors. The most prominent among these are: the cost of the transaction, speed, security of funds, geographic proximity/ accessibility, convenience in terms of familiarity and language.

¹ Celent (2005) estimates informal remittances will be 35 percent of total in 2006, AITE(2005) estimates that remittances exceed remittances recorded in IMF statistics by 250 percent.

The attractiveness of formal and informal channels varies greatly across these factors.² Globally, studies indicate that informal channels are cheaper than formal ones. The pure monetary cost (transaction cost) of remitting money across borders using official channels is estimated at approximately 13 percent of the remittance value. Orozco (2003) estimates the cost of a Hawala / Hundi transaction to be less than ² percent of the value of the principal. For the informal remittance channels as a whole, Sander (2003) reports the average cost of remitting at 3-5 percent globally, although they can be higher in specific cases. Swanson and Kubas (2005) report costs from less than 1 to 5 percent. Similarly, remittances through friends, taxi drivers, etc., are also low-cost channels compared to the formal channels. For example, in a survey conducted in South Africa, remittances up to R250 to neighboring countries cost R25 and R50, through friends and taxi drivers, respectively, as compared with over R100 through registered banks and over R80 through money transfer agents like MoneyGram and Western Union (G:Enesis, 2003). Similarly, Siddiqui and Abrar (2003) find that costs of informal channels in Bangladesh are about 45 percent of formal costs. Apart from the general perception and anecdotal evidence of low cost of informal remittance channels, not much is known about how these costs vary with the amount transferred and the geographical location of the senders and receivers.

Formal remittance channels are typically more expensive, especially banks and money transfer operators (MTOs) like Western Union and MoneyGram. At times the cost of remitting small amounts can be prohibitively high due to a minimum fee charged by most service providers. Sanders and Maimbo (2003) report that fees for major MTOs start at about \$15 and are usually structured by brackets of transfer values. Similarly, minimum fees at banks range from \$5 to \$50 depending on the sending and receiving countries as well as the product. Due to minimum fees, the average cost declines sharply as the amount remitted rises.

Informal channels are typically faster and more convenient as they are not constrained by banking and foreign exchange regulations and often work in close proximity to their clients and frequently provide door-to-door services. Unlike banks, informal channels do not require the customer to have a bank account or any knowledge about operating one.

III. Approaches to Estimating Informal Remittances

Direct Approach

The most accurate estimates of the informal share of remittances are likely to come from household surveys that ask respondents both how much they have received and by what means. This allows direct estimation of what proportion was received through informal channels. An alternative methodology is to scale up data on total remittances received from household surveys and compare aggregates to national accounts. However, owing to noise in reporting, this method is not viable.

There are two problems with using household survey data on remittances. First, individuals receiving remittances, and especially those receiving large amounts, are likely to be under-sampled: concerns about confidentiality may induce them not to answer survey questions. Second, respondents tend to underreport income (Ravallion, 2003). These problems make it especially problematic to compare income from surveys to national accounts. Indeed, studies that have worked with household remittance data find that they under-estimate total flows, however, because of the biases noted this does not imply that informal flows are not significant.

Still, provided there is information about the channel of transmission, the direct approach may be more accurate for remittances than other types of informal income.

Amounts sent are often round numbers that are well known to family members—for instance, a household may receive \$200 every month from a relative abroad. In addition, receiving remittances through informal channels is legal in most countries, so unlike activities in the underground economy, where participants seek to evade taxes, there is no direct incentive for concealment. Assuming the extent of underreporting is uncorrelated with the mode of transmission, estimates of informal flows using responses on transmission channels will be unbiased.

We employ the direct approach in using household surveys from Dominican Republic, El Salvador, and the Philippines, as well as report results from surveys for Armenia, Bangladesh, Guatemala, Moldova, and Uganda.

Shadow Economies and Developing a Model-Based Approaches

To develop a structural model of remittances that can be estimated, we use insights from the literature on shadow economies. In general, the size of the informal economy is estimated using the relationship between variables that are correlated with the size of the informal economy, such as the currency relative to demand deposits or production, and variables create an incentive to go underground, such as the tax burden. The problem with this approach is that it can yield reasonable estimates of the growth of the underground economy, but some strong assumptions are needed to generate level estimates.

² Pieke et. al. (2005) provide a survey of informal market definitions, costs, and systems.

One of the most commonly used methods is the currency demand approach, developed by Phillip Cagan (1958). It uses the correlation between taxes and money demand to estimate the informal economy. The basic idea is that the shadow economy uses cash for transactions. The cash to current and deposit accounts ratio is then regressed on taxes and other conventional variables. Increases in the demand for currency that are not explained by standard factors, i.e. the residual plus that explained by increased taxes, reflect the shadow economy. Numerous criticisms have been leveled against the currency approach, including how to calibrate the model—in some base year the shadow economy is assumed to be zero—and to what extent the structural model accurately reflects the underground economy (see Thomas, 1999, and Schneider and Entse, 2000, for more details). The physical input method also relies on a structural model, but in this case excessive energy usage, as opposed to currency, is used to capture the informal economy. The model suffers from many of the same critiques as the currency demand approach. A more advanced modeling approach considers more than just one indicator to estimate the shadow economy. The strategy is to link the shadow economy to multiple observed indicators such as tax burden, heavy regulation, and declining “tax morality” to the shadow economy. Multiple indicators are also used, including monetary transactions, labor participation, and production.

As opposed to using estimated coefficients, previous studies of global informal remittance flows have relied on ad hoc calibration models (El Qorchi, Maimbo, and Wilson, 2003), where the key parameter determining informal flows is the black market premium. While this variable is likely to be correlated with the size of the informal sector, the extent of the correlation is determined by the authors and not based on a structural model nor on empirical analysis. In particular, they assume that the share of informal remittances is a quadratic function of the black market premium, where the coefficients are exogenously determined.

IV. A Simple Model of the Informal Sector

In this section, we develop a simple model of informal remittances. The model is meant to be illustrative and highlight key variables influencing informal remittances. We assume that a migrant first decides how much money to send home, based on his earnings and his family’s needs, and then decides whether to use official or unofficial means to send it. The key assumptions for our model and estimation is that the informal sector is cheaper and less secure, and that the cost of sending remittances primarily affects the channel by which money is sent and not the amount. Indeed, evidence detailed above suggests that costs in the informal sector are about 2-5 percent of the amount sent, while costs in the formal sector are on average about 10-20 percent. Available empirical evidence also supports the second assumption—the elasticity of total remittances sent or received with respect to costs is very low. Yang (2004) shows that Philippine migrants sent *less* money in foreign currency when the Philippine peso depreciated during the Asian financial crisis, suggesting that migrants have a target amount they want the family to receive. Similarly, Straubhaar (1986) shows that the total inflow of remittances to Turkey is affected neither by exchange rate variations nor by changes in the real rate of return on investment. His explanation is that many remitters have little option but to send money, given the severe economic hardships faced by their families in the source country. Again, Gibson, McKenzie, and Rohorua (2005) find that 70 percent of Tongan migrants say they would not change the amount that they send home if the fixed fee declined. More generally, existing studies typically find remittances to be driven by the need to support migrant workers’ families, rather than by investment considerations (e.g., Aggarwal and Spatafora, 2005).

In particular, we assume that a risk-neutral individual chooses between sending money through informal or formal sector. Using official channels, the amount that will be received in the home country is

$$(1) \quad * \text{ } o o \text{ of } E X Y . =$$

where X is amount transferred, E_o is the official exchange rate, and f_o is the fixed fee of sending X officially.

Using informal channels, the value to the sender of the amount received in home country is

$$(2) \quad \text{if } E X P Y E . =) * () ($$

where X is amount transferred, E_i is the unofficial exchange rate, and f_i is the fixed fee in the informal sector of sending X . We assume $f_i < f_o$, as the anecdotal evidence noted above implies that the advantage of the informal sector is that the hefty fees involved in official transmission are avoided. P is the probability that the recipient receives the transfer. The informal channel is assumed involve the risk that the money is not received, $0 < P < 1$. This reflects the fact that there are no contracts in the informal sector.

Assuming a risk neutral individual, he will choose to transfer money via the official channel provided $Y_o > E(Y_i)$.

This implies that official systems will be used, if the following condition holds:

where z is the black market premium ($z = E_i - E_o$). This inequality describes the cutoff value of the transfer size

\bar{X} , above which official transfer will be optimal. The higher is the cutoff value, the greater is the number of transactions that will occur informally. The cutoff value is increasing in the fee differential between the formal and informal sector, the exchange rate differential, and the probability that the informal transfer is received.

Recall that we assume that the migrant first decides how much to send home, depending on his income and the income of his family remaining in the home country, and then decides how to send it. Aggregate remittances will

therefore depend on wages in the host economy, income in the source economy, and the total number of migrants. In order to pinpoint informal remittances, we assume that high official costs in the form of the money transfer fee, the exchange rate spread, and the presence of a dual exchange rate affect primarily the extent to which remittances are transmitted formally. This allows us to estimate total remittance flows using the coefficients on these cost of transmission variables, assuming they take values such that individuals would always prefer formal transmission. This is explained in more detail in Section VI.

The model also highlights a testable feature of the informal sector. Informal transactions are likely to be smaller. The intuition is straightforward. If the fixed fee is high in the formal sector, then the fee as a fraction of the amount sent will be large if amounts are small and it will always be optimal to use the informal sector.

V. The Data

In order to estimate our model, we collected a panel of aggregate data on remittances from the IMF's *Balance of Payments* statistics. The dataset covers up to 104 countries for which workers' remittances are reported over the 1995–2003 period. On average, we have five observations per country. As is standard practice, we define remittances as the sum of three items in the *Balance of Payments* statistics: "Compensation of Employees," "Workers' Remittances," and "Migrants' Transfers." Adjustments are however made for a number of countries, following the advice of IMF country desks and national authorities.³

In Figure 1, we present broad trends in remittance receipts for several different regions. One notable feature is the rapid increase over the last decade, particularly for Latin America. This increase is likely to reflect rising numbers of migrant workers around the world. In addition, however, it may reflect technological developments and increased competition in the financial services industry, reducing the cost of sending remittances, especially through the formal financial sector. This could have both encouraged remittances in general and, as argued above, led to a shift in transactions from the informal and into the formal sector. Indeed, data from household surveys imply that the informal sector is now quite small and has been declining in several Latin American Countries.

In addition to not capturing the informal sector, remittance data in the balance of payments do not always include transactions through money transfer providers. One study of 40 central banks in developing countries around the world indicates that about 60 percent do not record data from money transfer providers that do not settle through banks (de Luna Martinez 2005). Transactions by money transfer providers that are settled through banks and are properly identified as remittances will still be recorded.

Because of this under-recording, a portion of formal remittance transactions will end up in the statistical discrepancy in countries that do not collect information from money transfer providers. Our estimates of the informal sector are based on costs of using formal versus informal modes and thus will not incorporate misrecorded flows. Total remittance flows will therefore exceed the sum of official recorded flows and informal flows by the extent to which misreporting is important. To account for under-recording, we also include net errors and omissions as a percent of GDP in the panel exercise.

Provided misreporting is not correlated with the transaction cost variables, our estimates of the size of the informal sector will still be unbiased.

In addition, misrecording implies that part of the dramatic increase in official remittances in recent years owes to improved data collection and not just a shift from the informal to the formal sector. For example, Mexican remittances increased by 95 percent from 2000 to 2004. According to the central bank, improvements in central bank recording were a key factor: only after 2002 did Mexico begin recording transactions from money transfer providers (de Luna Martinez 2005).

We also collected data on the transaction costs associated with sending remittances to specific countries. These transaction costs include both explicit service fees, and the implicit exchange rate spreads (defined as the difference between the exchange rate offered by the remittance service provider, and the central exchange rate as quoted by Bloomberg). The total transaction costs, the service fees, and the exchange rate spreads were all computed assuming a remittance size of USD 200, and are quoted as a percentage of this amount. The transaction cost data were collected from Western Union, refer to transfers from the United States or the United Kingdom to the relevant country, and are only available for the year 2005. We use US costs for countries with large stocks of migrant workers in the United States, UK costs for countries with large migrant stocks in the United Kingdom, and an average of costs from the two countries when migrant stocks are roughly split between the two (and/or are predominantly in other countries).⁴

³ Please see the Appendix for a fuller discussion of the definition of remittances and of the various adjustments made to the data.

⁴ The results are robust to using only cost data from the United States. There is no full sample for the United Kingdom data, as costs from the U.K. to some Latin American countries were missing.

We also gathered data on the stock of migrant workers around the world. Where such data is available, it generally refers to the total number of migrant workers *present* in a specific country. Given our interest in remittance receipts, however, we needed data on the total number of migrant workers *originating* from a specific country, regardless of which country they migrated to. Such data are available from the OECD's *Database on Immigration and Expatriates*, but only for the year 2000, and they only cover migrant workers residing in OECD countries. This latter restriction, however, may not be too problematic, given that the OECD is likely the source for the bulk of remittances to developing economies.

Other variables used in the estimation include: per capita domestic output; per capita output in the country where most of a country's migrant workers are located ("main host output"); an indicator denoting the presence of a dual exchange rate system ("dual exchange rate dummy"); country-specific financial risk ("financial risk"); the 3-firm concentration ratio for the banking sector ("bank concentration"); and a dollarization dummy. The Appendix provides further details on precise definitions and sources. Table 1 reports summary statistics for the cost and financial variables. In terms of transactions costs, countries in Latin America have the lowest exchange spreads, while countries in South Asia have the lowest fees. Sub-Saharan Africa performs poorly all indicators.

VI. Estimation

We begin by examining the determinants of remittance receipts, based on the model in Section IV.⁵ We include only developing countries in our sample, as the determinants of remittances to industrial countries are likely to be very different. Our basic estimating equation is the cross-sectional regression

$$(4) WR_i = \hat{\alpha} + \hat{\alpha}_1 Y_i + \hat{\alpha}_2 y_i + \hat{\alpha}_3 M_i + \hat{\alpha}_4 y_i^* + \hat{\alpha}_5 DualER_i + \hat{\alpha}_6 Fee_i + \hat{\alpha}_7 Spread_i + \hat{\alpha}_i,$$

where WR denotes the log of workers' remittances; Y denotes the log of domestic output; y denotes the log per-capita domestic output; M denotes the log of the stock of migrant workers; y^* denotes the log of per-capita main host output; $DualER$ is a dummy variable for the presence of a dual exchange rate; Fee and $Spread$ denote, respectively, the service fee and exchange rate spread components of the total transaction costs associated with receiving remittances; and i indexes the relevant country. All variables are constructed as an average over the 1995–2003 period, except for the transaction cost variables where we use values for 2005 (the only available year). Alternative specifications employ as the dependent variable the log of remittances per emigrant or the log of remittances per capita; in such cases, aggregate domestic output is not included among the regressors.

The results are presented in Table 2. The stock of migrant workers in OECD countries and the size of the economy are the main drivers of remittances. A one percent increase in the stock of migrants in the OECD boosts aggregate recorded remittances by 0.7 percent.⁶ A one percent increase in income boosts remittances by 0.3 percent. The

⁶One might expect a coefficient of one on the migrant stock. The fact that it is less than unity may reflect: that this only includes migrants in OECD countries and remittances are global, the extent of informality in service fee, exchange spread, and dual exchange rate are always negative, consistent with the notion that higher fees push remitters into the informal sector. In the aggregate specification (column 1), only the fee is significant. One concern is that large remittances may drive fees down. We instrument for costs using financial development and dollarization (column 2) and the coefficient on fee remains significant. Moreover, even when we normalize remittances by emigrant stock, we find a negative impact of fees on remittances, suggesting that low fees are not entirely the result of economies of scale or more competition in large remittance channels. Our measure of economic restrictions, the dual exchange rate dummy, is negative and significant when we normalize remittances by population; in panel regressions, discussed later, the dual exchange rate dummy is always negative and highly significant. Overall, the results suggest that policies aimed at reducing costs in the remittance marketplace would be associated with increases in recorded remittances.

Host-country income is negative and significant when remittances are normalized by the migrant stock. One explanation is that the migrant stock tends to be recorded more accurately in high income countries. As a result, there will be an upward bias on remittances per migrant, when migrants reside primarily in low income countries. The coefficient on home-country per-capita income is positive and significant when remittances are normalized by population. It is also less than unity. There are two interpretations. First, as average skill levels within a country increase, so do the average human capital of, and wages earned by, its migrant workers; however, the number of many countries with a large stock of migrants; the fact that migration is easier from wealthier countries and for wealthier families, and such migrants may send less money home; or that, as the number of migrants from a country increases, they may also start bringing with them members of their family.

migrants also tends to decrease. Second, as the cost of living within a country increases, migrants partially offset this by sending more money home.

⁵ Our framework builds on work by Aggarwal and Spatafora (2005). However, they use remittances to GDP as the dependent variable and we use the log of remittances (or remittances per capita), as this is closer to the model and allows us to interpret the coefficients as elasticities or semi-elasticities. In addition, their specification included neither migrant stock nor transactions costs.

An Analysis of Money Transfer Costs

Next, we investigate the transaction costs associated with receiving remittances. We present no precise theoretical model of their determinants. However, we would expect greater competition in the financial services industry to have a powerful negative impact on such costs. Also, greater overall financial-sector development might lead to greater availability and lower costs for remittance services. Defective institutions and greater business risk, as proxied by our measure of financial risk, would instead be expected to reduce the willingness of agents to provide remittance services. Lack of exchange rate risk, as would be the case for dollar remittances being sent to a dollarized economy, should conversely reduce the cost of providing remittance services. Finally, domestic wages (as proxied by domestic per-capita income), if not matched by equivalent service-sector productivity, might be associated with greater cost of remittance services.

We also consider market size effects below.

We therefore run the cross-sectional regression

$$(5) Cost_i = \hat{\alpha} + \hat{\alpha}_1 Conc_i + \hat{\alpha}_2 FinDev_i + \hat{\alpha}_3 Risk_i + \hat{\alpha}_4 Dollar_i + \hat{\alpha}_5 y_i + \hat{\alpha}_i,$$

where *Cost* denotes the total (percentage) transaction costs associated with receiving remittances; *Conc* denotes bank concentration; *FinDev* denotes financial development, as measured by the ratio of domestic deposits to GDP; *Risk* denotes financial risk; *Dollar* denotes a dollarization dummy; and *y* denotes the log of domestic output per capita. All variables are constructed as an average of all available years over the 1995–2003 period, except for transaction costs where we again use values for 2005. The results are presented in column 1 of Table 3. Bank concentration, financial development, and dollarization all have the expected sign and are significant at the 5 percent or lower confidence level. Overall, the results suggest that a wide range of policies (including measures to increase competition among remittance-service providers, to increase financial development, and to reduce exchange rate volatility) would be expected to reduce the transaction costs associated with remittances, and hence to increase recorded remittances.

There is also the possibility that greater remittances reduce fees, because of more competition in large markets or returns to scale. To control for potential market size effects, we include log of remittances in the regression equation (column 2) and also log of the migrant stock (column 3). While both have the expected negative sign, neither is significant, suggesting that financial development is a more important driver of costs. When remittances or migrant stock are included, bank concentration is also no longer significant. This is consistent with the view that the impact of large markets arises largely through enhanced competition; given measurement error, it would then be hard to estimate separately the effect of market size and of competition. Indeed, when bank concentration is not included in the regression, the market size variables are statistically significant (columns 4 and 5). These results highlight the importance of measures to improve competition, especially in small markets, where market size alone will not boost competition.

Panel Estimates

As mentioned before, the data on remittances are available on a panel basis, but data on transaction costs and on the number of migrant workers are only available for a cross-section. Nevertheless, building on the results in Table 3 on the determinants of transaction costs, we now try to make more efficient use of the available information. As a first approach, we use the estimated coefficients from Table 3, combined with historical panel data on the independent variables, to “backcast” transaction costs. Let us call this backcast pseudo-variable “predicted costs.” We then run the panel regression

$$(6) WR_{i,t} = \hat{\alpha}_i + \hat{\alpha}_0 Y_{i,t} + \hat{\alpha}_1 y_{i,t} + \hat{\alpha}_2 y_{i,t}^* + \hat{\alpha}_3 DualER_{i,t} + \hat{\alpha}_4 PredCost_{i,t} + \hat{\alpha}_5 NEO_t + \hat{\alpha}_6 t + \hat{\alpha}_{i,t},$$

where the variables are defined above, and $\hat{\alpha}_i$ denotes the country-specific fixed effects; *PredCost* denotes the predicted costs; NEO is Net Errors and Omissions component of the Balance of Payments, which will control for changes in measurement of remittances (see below), and *t* indexes the relevant year. The equation is estimated over the 1995–2003 period. The specification implicitly assumes that the country-specific fixed effects will adequately capture the impact of the number of migrant workers. The results are presented in Table 4, columns 1 and 3. Predicted costs and the dual exchange rate have the expected sign and are statistically significant. As an alternative approach, rather than “backcasting” transaction costs and then using the predicted transaction costs as a regressor for remittances, we allow all variables used to explain transaction costs in Table 3 to enter *directly* as regressors for remittances. This approach might be more robust to errors in measuring transaction costs. Specifically, we run the panel regression

$$(7) WR_{i,t} = \hat{\alpha}_i + \hat{\alpha}_1 y_{i,t} + \hat{\alpha}_2 y_{i,t}^* + \hat{\alpha}_3 DualER_{i,t} + \hat{\alpha}_4 Conc_{i,t} + \hat{\alpha}_5 FinDev_{i,t} + \hat{\alpha}_6 Risk_{i,t} + \hat{\alpha}_7 Dollar_{i,t} + \hat{\alpha}_8 NEO_t + \hat{\alpha}_9 Controls_t + \hat{\alpha}_{10} t + \hat{\alpha}_{i,t},$$

where all variables are as defined previously. The results are presented in Table 4,

columns 2 and 4. Financial development (the main determinant of cost) is significant at the 1 percent confidence level. One issue is that to the extent that remittances are used for investment purposes, these variables may not only reflect costs, but also capture the investment climate and thus overstate effect of lowering costs on remittances. The coefficient on net errors and omissions (NEO) is always negative and significant. Net errors and omissions is the item in the *Balance of Payments* that balances the financial account and the current account. To the extent that the current account is properly recorded and that foreign currency that enters informally makes its way into the system (i.e. is not stored under a mattress), informal flows, as well as flows that go through formal channels but are not recorded by the central bank, will fall into the statistical discrepancy or the category called “net errors and omissions”, along with other unrecorded flows. Because this is a net category and a catch all for many items, it is impossible to know exactly how much of it is comprised of remittance inflows. But, one implication is that increased formal transactions and improvements in recording remittances should be associated with a decline in the statistical discrepancy, all else equal. That is, inflows will be shifted from net errors and omissions to remittances on the balance of payments, as remittances are recorded because of better accounting practices or because senders move to formal channels. To look for evidence that net errors and omissions conceals remittances, we include net errors and omissions as a share of GDP in the panel regression.⁶ The coefficient is negative and highly significant (Table 4). In particular, a one percentage point decrease in the net errors and omissions category is associated with a 0.02 percent increase in remittances. This implies that a significant amount of past remittance growth likely reflects enhanced formality and improved recording.

Estimating Informal Remittances

To estimate informal remittances, we consider the following thought experiment: assume that the transaction costs and other distortions associated with sending and receiving remittances were to be reduced through policy interventions. In particular, say that transaction costs were reduced to 2-5 percent of the transaction amount (up to the 5th percentile of all values observed in the 2005 cross-section), which is the range of informal costs found in Orozco (2003) and Sander (2003). Further, assume that all dual-exchange-rate restrictions were eliminated. What would be the predicted impact on remittances in each region, using the estimated cross-sectional coefficients from Table 2? And what would be the predicted impact using the estimated panel coefficients from Table 4, columns 1 and 3? Analogously, assume that some of the key underlying determinants of transaction costs as identified in Table 3 (specifically, bank concentration and financial development) were changed to more favorable values through policy interventions.⁷ Further, assume that all dual-exchange-rate restrictions were eliminated. What would be the predicted impact on remittances, using the estimated panel coefficients from Table 4, columns 2 and 4? The results of these related thought experiments are presented in Table 5. Regional estimates are constructed as a weighted average of the country-specific estimates of the percentage impact on remittances, with the weights proportional to recorded remittance flows. For developing countries as a whole, the thought experiments imply an increase in remittances on the order of about 35 to 75 percent (using the mean of, respectively, the 2-percent transaction cost and the 5-percent transaction-cost experiments). At a regional level, the increases would be especially large in Sub-Saharan Africa, the region where costs are currently highest and many dual exchange systems prevailed. One important issue concerns how to interpret these results, and to what extent they relate to the presence of “informal” remittances. We are assuming that costs are the main determinant of informality. In some countries, there may be other reasons why migrants prefer to send money informally. For instance, illegal migrants may prefer to avoid formal channels or may not have access to formal channels. Because of potential taxation in the home country, migrants may prefer to keep remittances out of government’s reach. There may be a history of informality and a well-developed informal sector that is very competitive. We attempted to control for some of these features by including data on the size of the informal economy and income tax rates, neither of which proved significant, but data on informality are very noisy. To the extent that such factors are important, our estimates will tend to understate the informal sector. Set against this, a reduction in the cost of sending and receiving remittances through the formal sector, as well as in the presence and severity of other formal restrictions affecting remittance senders and recipients, could in principle increase recorded remittances by either: (i) increasing *total* remittances; or (ii) increasing the share of remittances that flow through the formal as opposed to the informal sector. To the

⁶ We use net errors and omissions/GDP as opposed to log net errors and omissions because it is often negative. When Remittance/GDP is the dependent variable the coefficient is 0.13 and highly significant, indicating that a ten percentage point decrease in net errors and omissions is associated with a 1.3 percentage point increase in remittances/GDP. ⁸ In particular, assume that bank concentration and financial development were changed to, respectively, the 10th–15th percentile and the 85th–90th percentile of observed values. The results here are relatively

⁷ insensitive to the specific values chosen for these variables, since much of the explanatory power of the panel regressions stems from the dual exchange rate indicator

extent that the first channel is active, our estimates of informal remittances would be biased *upwards*. However, as discussed earlier, we find the second channel to be relatively more plausible. Overall, we view the estimates in Table 5 as plausible ballpark estimates of the magnitude of informal flows. However, we now check this conclusion by turning to some detailed country case-studies.

VII. Household Survey Estimates

Household surveys are likely to be the most accurate means of estimating the informal sector for particular countries. The main issue is that remittances must be fairly widespread or it is difficult to get a representative sample of recipients. As a result, we use only surveys from countries where remittances are known to be large and widespread, where there is more than one year of data, and which include questions about the channel through which money was transferred. Three household surveys satisfy these criteria: the (2000–2003), El Salvador (1995–1997), and the Philippines (1992–2000). We also report results from a handful of remittance surveys done by IOM and other agencies.

Dominican Republic

According to national statistics, Dominican Republic is among the top 15 developing country recipients of remittances (and of remittances/GDP), receiving approximately \$2.1 billion per year. We use the Panel Survey of the Work Force (Encuesta de Panel de Fuerza de Trabajo) for 2000–2003. The survey is conducted biannually, is a nationally representative survey, and covers a three-month period (Jan-March or July-September). About 22,000 people are surveyed. From 2000–2003, a number of detailed questions on remittances were added, including the channel by which they were received. During each three-month period, 15- 18 percent of households report receiving remittances. Table 6 shows the percentage of total remittances received via the various channels by residents of the Dominican Republic. The share of remittances that flow through the informal sector is declining, from nearly 10 percent in 2000 to about 4½ percent in 2003. Money transfers have shifted to postal banks and money transfer providers. Of interest, banks account for a very small share of money transfer and their share did not increase. This is likely due to an intense distrust of the banking sector in this period: the withdrawal of funds from the country's second largest private bank (Banco Intercontinental) in September 2002, ultimately culminated in the central bank bailing it out in April 2003, at a cost of roughly 15 percent of GDP to taxpayers (Hanke 2004). Despite nearly 50 percent of Dominicans residing in the U.S. reporting having a bank account, most choose not to use bank services for money transmission and report being satisfied with their current provider (Bendixen 2004). In order for Banks to play a significant role in money transfer services, they have to inspire trust in their services. Respondents are also asked how often they receive remittances during the year. Among those that receive remittances monthly, the informal sector is very small—only about 1-2 percent of total, as compared with 5-10 percent for all remittances. We also find that the informal sector is more heavily *dollarized*, about 70 percent of transactions were in foreign currency, as compared with just over 50 percent in the formal sector on average over this period. In addition, as the model predicts, the transaction size is smaller, on average about \$90 as compared with about \$200 in the formal sector.⁸

El Salvador

According to national statistics, El Salvador is among the top 15 developing country recipients of remittances and of remittances/GDP, receiving approximately \$2.3 billion per year. Stratified surveys are available for a number of years from 1989-2003. Only the surveys in 1995-1997 record detail about the channel by which remittances were received. Results in Table 7 show that inflows to El Salvador through informal channels are about 15-20 percent of total recorded flows in 1995-1997. Of interest, there appears to be a large shift away from money transfer providers to banks and post offices in 1997. As predicted by the model, flows through informal channels tend to be smaller. On average, formal transactions were about double informal transactions. The median formal transaction was about \$100 in 1995 and 1996, while the median informal transaction was about \$50 in the same years.⁹ The Banking Law of 1999, dollarization in 2001, and sharp decreases in transfer costs, have surely led to a further decrease in informal flows. Most likely reflecting this shift, remittance growth in El Salvador has been explosive in recent years, with recorded remittances surging by 53 percent (in current USD) from 1999 to 2003.

Philippines

According to national statistics, the Philippines is the third largest developing country recipient of remittances (and sixteenth largest recipient of remittances/GDP), receiving approximately \$6.4 billion per year. Stratified

⁸ Excludes data for third quarter 2001, because of idiosyncrasies due to September 11.

⁹ In 1995 and 1996 amounts were listed in Colones, converted using market exchange rate. In 1997, amounts were given in U.S. dollars. Transaction size in 1997 were larger on average in dollars (about \$150), but formal transactions were still about 20 percent larger on average than informal.

surveys are available for 1992- 2000; they are administered to households reporting having any members overseas in the last five years, from a nationally representative sample of roughly 40,000 households. About 17-19 percent of households report receiving remittances from overseas. The survey indicates that about 6 percent of remittances went through informal channels (friends and co-workers) in 1992, and that the share fell to 1 percent in 2000 (Table 8). The change was due to a shift away from sending through friends and co-workers and towards using banks. Door-to-door (a common name for couriers/offices which personally deliver packages including cash to the doorstep of the household) and agencies decreased their share over the period. Remittances carried by migrants may be official or unofficial, as by far the largest share of remittances in the BOP in the Philippines comes through migrant transfers. Some are transferred using bank services, as opposed to cash carried home by the migrant, though it is likely that some portion of this is repatriated unofficially in cash. In addition, some of the door-to-door services may be unofficial or overlooked in national accounts. So even with the household data, it is difficult to get a good estimate of informal flows.

Other Surveys

To expand regional variation, we also compile data from various other reports and surveys that ask questions about channel of transmission. The advantage of these surveys is that they have a large sample of remittance receivers and ask more detailed questions. The disadvantage is that it is not clear to what extent they are nationally representative. Table 9 shows estimates from these surveys, as well as the ones above for comparison purposes. There is a lot of variation in the channel of transmission. Data from Uganda imply that a large share of remittances enter the country informally. This is consistent with the results on Sub-Saharan Africa from our aggregate estimation, which support high informal flows to the region. In addition, data from France show that 70 percent of remittances to Mali and Senegal move in informal Channels (ECFIN 2004). The Dominican Republic and Guatemala and tend to have small informal sectors.

VIII. Conclusions

Globally, our estimates suggest that informal remittances may equal about 35-75 percent of official flows. In countries with well-functioning financial systems, large, regular users tend to send remittances through formal channels. This acts to put a bound on the size of the informal sector. On the other hand, in some countries, and especially those with large exchange-rate spreads, the informal sector may be much larger than the above average. In particular, we estimate that informality is most extreme in Sub-Saharan Africa, Eastern Europe and Central Asia. Over time, the informal sector has been shrinking, especially in Latin America and Asia. To some extent, this development has generated misleading impressions about the true speed at which remittances are growing. Reductions in transaction costs would encourage a further shift of remittances towards the formal sector. Such cost reduction could be usefully pursued through measures to enhance competition in the banking sector, promote financial development, and reduce exchange rate volatility. Future work should focus on collecting data on the cost of sending remittances from a wider range of institutions, and for a wider range of originating countries. Such information would not only prove valuable for research purposes, but would also strengthen competition in the remittance marketplace and hence aid migrants wishing to send money home. Similarly, conducting more detailed surveys, in more countries and regions, on how remittances are sent would prove extremely useful in understanding the relative importance of the informal sector.

Appendix A: Data Sources for Cross Country Regression

This appendix provides further details on the data used in the essay, and in particular discusses the time-series employed to construct a measure of remittances. Throughout the essay, regional classifications follow the current IMF groupings. However, for the thought experiments in the econometric section, we redefined the Middle East region to include the North African countries of Morocco and Tunisia. The most reliable information available on remittance flows is the one published by the IMF in its annual Balance of Payments Statistics. Using this source, Ratha (2003) argues that, to arrive at a more accurate estimate of remittances, one should add the “compensation of employees” and “workers’ remittances” items from the current account, and the “migrants’ transfers” item from the capital account. Unless otherwise indicated, remittances were defined as the sum of three items in the IMF’s *Balance of Payments* statistics: “Compensation of Employees” (part of the income component of the current account), “Workers’ Remittances” (part of current transfers in the current account), and “Migrants’ Transfers” (part of the capital account). Specifically, the IMF’s *Balance of Payments Manual, Fifth Edition* defines “Workers’ Remittances” as current transfers made by migrants who are employed and *resident* in another economy. This typically includes those workers who move to an economy and stay, or are expected to stay, a year or longer. “Compensation of Employees” instead comprises wages, salaries, and other benefits (cash or in-kind) earned by *nonresident workers* for work performed for residents of other countries. Such workers typically include border and seasonal workers, together with some other categories, e.g., local embassy staff. Finally, “Migrants’

Transfers” include financial items that arise from the migration (change of residence) of individuals from one economy to another.

Following discussions with the IMF statistical department, the IMF country desks, and national authorities on the precise construction of the above measures in each specific country, “Compensation of Employees” was excluded from remittances for the following countries: Argentina, Australia, Azerbaijan, Barbados, Belize, Benin, Brazil, Cambodia, Cape Verde, China, Côte d’Ivoire, Dominican Republic, Ecuador, El Salvador, Guyana, Italy, Panama, Rwanda, Senegal, Seychelles, Turkey, and Venezuela.¹¹ In general, the “Other Current Transfers” item was not included in the definition of total remittances. However, the *Balance of Payments Statistics Yearbook* (BOPSY) specifies explicitly that migrants’ remittances are in fact recorded under “Other Current Transfers” for the following countries: Kenya, Malaysia, and the Syrian Arab Republic.

Additional adjustments or additions to the series for remittances were made on the basis of information received from IMF country desks and national authorities, as follows:

1. Bosnia and Herzegovina: Desk provided data for 1998–2003.
2. Bulgaria: Other current transfers are included in remittances.
3. Caribbean countries: Desk provided data for 1991–2002.
4. Iran, I.R. of: Other current transfers are used as figure for Remittances.

5. Lebanon: Desk provided data for 1997–2003.

¹¹For most of these countries, the *Balance of Payments Statistics Yearbook* states explicitly that no information on border and seasonal workers is included in this category.

6. Lesotho: Desk provided data for 1982–2003.

7. Macedonia, FYR: Desk provided data for 1993–97.

8. Moldova: Desk provided data for 2000.

9. Niger: Desk provided data for 1995–2003.

10. Romania: Desk provided data for 2000–2003.

11. Slovak Republic: Desk provided data for 1999–2003.

12. Tajikistan: Desk provided data for 1997–2001.

13. Ukraine: Desk provided data for 2000.

14. Venezuela: Desk provided data for 1997–2003.

No data on remittances were available for the following countries, and they were therefore excluded from the analysis: Afghanistan, I.S. of; Angola; the Bahamas; Bahrain; Bhutan; Brunei Darussalam; Burundi; Canada; Congo, Dem. Rep. of; Iraq; Kuwait; Liberia; Libya; Qatar; Singapore; Taiwan Province of China; United Arab Emirates; Uzbekistan; Vietnam; and Zambia. Details of some other key variables are as follows.

- *Domestic Output*. This is measured as real GDP per capita. It comes from the Penn World Table Version 6.1.
- *Main Host Output*. For each country *i*, this is measured as real GDP per capita in the country *j* which contains the largest share of country *i*’s migrant workers. It is from the Penn World Table Version 6.1 and the above-mentioned migration data from the OECD.
- *Dual Exchange Rate Dummy*. This binary indicator specifies if a country has more than one exchange rate that may be used simultaneously for different purposes and/or by different entities. It comes from the IMF’s *Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions, 2003* (ARREAR).
- *Financial Risk*. This indicator assesses a country’s ability to pay its way by financing its official, commercial and trade debt obligations. It is based on the following components: foreign debt as a percentage of GDP, foreign debt service as a percentage of exports of goods and services, current account as a percentage of XGS, net liquidity as months of import cover, and exchange rate stability. It comes from the International Country Risk Guide (ICRG).
- *Bank Concentration*. This measure of bank concentration is calculated by taking the assets of the three largest banks in a country as a share of the assets of all commercial banks. It comes from the World Bank’s Financial Structure Database.
- *Dollarization Dummy*. This binary indicator equals unity for any year when a country is officially dollarized.
- *Restrictions on foreign-currency deposits held abroad*. This indicator specifies whether resident accounts that are maintained in foreign currency and held abroad are allowed. It comes from ARREAR.

References

- Aggarwal, Reena, and Nikola Spatafora, 2005, “Remittances: Determinants and Impact,” mimeo (Washington, DC: IMF).
- AITE, 2005, “Consumer Money Transfers”.

Bendixen and Associates, 2004, "Remittances and the Dominican Republic, Survey of Recipients in the Dominican Republic, Survey of Senders in the United States" Presentation at Columbia University November 23, 2004.

Cagan, P., 1958, "The Demand for Currency Relative to the Total Money Supply," *Journal of Political Economy*, 66:3, 302-328.

Celent, 2002, "Global Money Transfers".

Chami, Ralph, Connel Fullenkamp, and Samir Jahjah, 2003, "Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital for Development?" IMF Working Paper 03/189 (Washington, DC: IMF).

De Luna Martinez, Jose, 2005 "Workers Remittances to Developing Countries: A Survey with Central Banks on Selected Public Policy Issues." World Bank Mimeo.

ECFIN (2004) "EU Survey on Workers' Remittances from the EU to Third Countries" European Commission.

El Qorchi, M, S, Maimbo, J. Wilson, 2003, "Informal Funds Transfer Systems: An Analysis of the Informal Hawala System," (Washington, DC: IMF).

Genesis Analytics, 2003, "African Families, African Money Bridging the Money Transfer Divide" April, <http://www.finmarktrust.org.za>.

Gibson, McKenzie, and Rohorua, 2005, "How Cost-Elastic are Remittances? Estimates from Tongan Migrants in New Zealand" Mimeo, World Bank.

Hanke, S., 2004, "The Dominican Republic Resolving the Banking Crisis and Restoring Growth" *Foreign Policy Briefing*, July 20.

Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), 2004, *Database on Immigrants and Expatriates*, (Paris: OECD).

Orozco, Manuel, 2003, "Worker Remittances: An International Comparison," Working paper commissioned by the Multilateral Investment Fund of the Inter-American Development Bank.

Pieke, F., N. Van Hear, A Lindley (2005) "Synthesis Study: A Part of the Report on Informal Remittance Systems in Africa, Caribbean and Pacific Countries" ESRC Centre on Migration, Policy and Society.

Ratha, Dilip, 2003, "Workers' Remittances: An Important and Stable Source of External Development Finance," *Global Development Finance 2003*, Chapter 7, pp. 157-175.

Ravallion, Martin, 2003, "Measuring Aggregate Welfare in Developing Countries: How Well Do National Accounts and Surveys Agree?" *The Review of Economics and Statistics* 85(3): 645-652.

Roberts, B. and K. Banaian, 2004, "Remittances in Armenia: Size, Impacts, and Measures to enhance their Contribution to Development", Special Study for USAID/Armenia, Bearing Point, October.

Sander, Cerstin, 2003, "Capturing a Market Share? Migrant Remittance Transfers & Commercialization of Microfinance in Africa," Paper prepared for the conference on Current Issues in Microfinance, Bannock Consulting.

Sander, Crestin and Maimbo, S. Munzele, 2003, "Migrant Labor Remittances in Africa: Reducing Obstacles to Developmental Contributions," Africa Region Working Paper Series No. 64, World Bank.

Schneider F. and D. Enste, 2000, "Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences" *Journal of Economic Literature* 38: 77-114.

Straubhaar, T, 1986, "The Determinants of Remittances: The Case of Turkey," *Weltwirtschaftliches Archiv*, 122 (4), 728-40.

Swanson, Peter and Michael Kubas, 2005, "Global Money Transfer Report" PiperJaffray.

Thomas, J., 1999, "Quantifying the Black Economy: 'Measurement Without Theory' Yet Again?" *Economic Journal* 109:456, 381-389.

World Bank, 2004, "Migrant Labor Remittances in the South Asia Region" Mimeo.

Yang, Dean, 2003, "Salvadoreans Overseas: The Foundation of a Pro-Poor Growth Strategy" Mimeo, University of Michigan.

Yang, Dean, 2004, "International Migration, Human Capital, and Entrepreneurship: Evidence from Philippine Migrants' Exchange Rate Shocks" Mimeo, University of Michigan.

Table 1: Summary Statistics: Simple Averages

Region	Fee	Spread	Dual Exchange Rate System	Financial Development	Bank Concentration	Financial Risk
Sub-Saharan Africa	18.64	2.90	0.34	19.55	79.52	-28.82
Eastern Europe and central Asia	16.32	1.76	0.21	23.81	62.89	-35.23
East Asia and the Pacific	11.41	2.63	0.25	49.78	65.86	-36.50
Middle East and North Africa	14.64	0.68	0.33	59.96	63.49	-37.92
Latin America and the Caribbean	13.29	0.55	0.28	40.22	56.25	-34.47
South Asia	9.21	2.37	0.25	31.10	57.97	-35.23

Table 2: Regression Results: Determinants of Worker Remittances

<i>Explanatory Variables</i>	<i>Dependent Variable: Ln (Remittances) (1)</i>	<i>Dependent Variable: Ln(Remittances) IV^a (2)</i>	<i>Dependent Variable: Ln (Remittances per Emigrant) (3)</i>	<i>Dependent Variable: Ln(Remittance per capita) (4)</i>
Dual Exchange Rate	-0.42 (-1.32)	-0.18 (-0.46)	-0.31 (-0.90)	-0.74** (-2.04)
Service Fee	-0.06** (-2.32)	-0.12* (-1.94)	-0.07** (-2.47)	-0.04 (-1.00)
Exchange Rate Spread	-0.04 (-0.50)		-0.02 (-0.26)	-0.05 (-0.52)
Stock of Migrant Workers	0.73** (7.66)	0.64** (5.41)		0.22** (2.45)
Main Host Per-capita Income	-0.10 (-0.77)	-0.05 (-0.31)	-0.22* (-1.75)	0.11 (0.69)
Home Per capita Income	-0.15 (-1.03)	-0.17 (-1.00)	-0.06 (0.40)	0.72** (4.35)
Income	0.31** (4.05)	0.31 (3.75)		
NOB	104	85	104	104
R-Squared	0.70	0.69	0.08	0.35

Robust t-statistics in parentheses. **Significant at the 5 percent level

*Significant at the 10 percent level. a. Instruments include financial development and dollarization.

Hansen's J-statistic is 2.49 (p-value 0.12) and the Shea partial R-squared of the instruments is 0.37.

Table 3. Regression Results: Determinants of Transaction Costs

Explanatory Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Bank Concentration	0.05** (2.29)	0.03 (1.10)	0.03 (1.35)		
Financial Development	-0.05** (-2.41)	-0.05** (-2.38)	-0.05** (-2.42)	-0.06** (-2.54)	-0.05** (-2.53)
Financial Risk	0.04 (0.32)	-0.04 (-0.26)	0.03 (0.24)	-0.04 (-0.31)	0.01 (0.02)
Dollarization	-4.12** (-4.47)	-3.92** (-3.87)	-3.92** (-4.20)	-4.10** (-4.14)	-4.00** (-4.33)
Domestic Output	-0.22 (-0.46)	-0.56 (-1.02)	-0.32 (-0.66)	-0.75 (-1.47)	-0.46 (-0.98)
Remittances		-0.30 (-1.18)		-0.42* (-1.85)	
Stock of Migrant Workers			-0.34 (-1.18)		-0.59** (-2.40)
R-Squared	0.52	0.56	0.53	0.52	0.52
Number of Observations	76	69	76	70	78

Robust t-statistics in parentheses.

**Significant at the 5 percent level.

*Significant at the 10 percent level.

Table 4. Panel Regression Results: Determinants of Remittances

	<i>Ln(Remittances)</i> (1)	<i>Ln(Remittances)</i> (2)	<i>Ln(RemitPC)</i> (3)	<i>Ln(RemitPC)</i> (4)
Dual Exchange Rates	-0.28** (-2.69)	-0.22** (-2.18)	-0.26** (-2.48)	-0.21** (-2.03)
Fitted Cost	-0.08* (-1.70)		-0.08* (-1.74)	
Bank Concentration		-0.00 (-1.00)		-0.00 (-1.03)
Financial Development		0.03** (5.13)		0.02** (4.30)
Financial Risk		0.00 (0.02)		0.01 (1.12)
Dollarization		0.62* (1.73)		0.58 (1.60)
Net Errors and Omissions	-0.02** (-2.07)	-0.02** (-2.03)	-0.02** (-2.12)	-0.02* (-1.97)
Home Per Capita Income	2.10* (1.71)	3.64** (2.92)	0.43** (2.37)	0.63** (3.31)
Host Per Capita Income	1.37 (1.39)	1.28 (1.34)	1.33 (1.33)	1.41 (1.46)
Home Income	-1.71 (-1.38)	-3.13** (-2.46)		
NOB	295	295	295	295
R-Squared	0.27	0.35	0.21	0.29

All regressions include country and year fixed effects. Robust t-statistics in parentheses. ** Significant at 5 percent level. * Significant at 10 percent level.

Table 5. Predicted Percentage Change in Remittances if Transaction Costs Were Reduced to 2-5 percent of Transaction Size and Dual Exchange Rates Were Eliminated¹

Region	Cross-Section Estimates			Panel Estimates	
	Based on Ln(Remit)	Based on Ln(Remit per migrant)	Based on Ln(Remit per capita)	Using 'Back Cast' Costs ²	Using All the Underlying Determinants of Costs ²
<i>All Developing Countries</i>	34-96	34-104	27-58	41-56	44-63
Sub-Saharan Africa	144-257	139-262	135-193	71-136	104-140
Eastern Europe and Central Asia	103-198	99-202	94-141	70-103	59-87
East Asia and the Pacific	19-75	24-87	12-40	11-17	..
South Asia	1-48	0-50	9-36	32-37	42-68
Middle East and North Africa	102-196	111-219	93-141	62-76	..
Latin America and Caribbean	23-48	20-82	26-57	43-56	82-115

.. indicates no increase.

¹Results averaged over 1995-2003 and weighted by size of official remittances. First number is based on transaction cost of 5 percent and second number assumes 2 percent. All estimates based on elimination of the dual exchange rate, where applicable.

²See text for fuller explanation of the procedures.

**Table 6: The Dominican Republic: Channel of Transmission
(percent share)**

Channel	2000	2001	2002A	2002B	2003
Post Office	2	13	11	3	6
Commercial Bank	1	1	2	1	1
Money Transfer Provider	87	79	80	91	88
Personal	10	8	7	5	4

Source: Calculated from “Encuesta de Fuerza de Trabajo” (2000-2003).

**Table 7: El Salvador: Channels of Transmission
(percent share)**

Mode of Transmission	1995	1996	1997
Mail	5	6	8
Bank	6	7	15
Savings and Loans Associations	1	1	1
Private Sending agencies	71	72	61
Family and friends	7	5	6
Particular individuals	10	8	9
Other		1	0
Share of households receiving remittances	15	15	15
informal	18	13	16

Source: Calculated from “Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples” (1995-1997).

Table 8: The Philippines: Channel of Transmission (percent share)

Channel	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Bank	33	34	42	45	44	43	40	44	44
Agency/Local office	4	2	2	3	5	2	2	2	1
Friends/Co-worker	6	5	4	3	3	1	1	1	1
Door-to-door	13	17	19	21	15	17	14	15	14
Others (specify)	1	3	1	2	1	1	1	0	0
Brought home by migrant	43	39	32	26	32	36	42	38	40

Source: Survey on Overseas Filipinos, 1992-2000, National Statistics Office of the Philippine Government.

**Table 9: Evidence on Informality, Selected Countries
(percent share, most recent year)**

Country	Formal	Informal
Philippines	99	1-40
Dominican Republic	96	4
Guatemala	95	5
El Salvador	85	15
Armenia	62	38
Moldova	53	47
Bangladesh	46	54
Uganda	20	80

Sources:

Armenia: Roberts, B. and K. Banaian, 2004, "Remittances in Armenia: Size, Impacts, and Measures to enhance their Contribution to Development", Special Study for USAID/Armenia, Bearing Point, October. Based on number of transactions.

Bangladesh: Tasneem Siddiqui and CR Abrar (2001) "Migrant Worker Remittances and Micro-Finance in Bangladesh"

Dominican Republic: See notes to Table 6.

El Salvador: See notes to Table 7

Guatemala: Survey on the Impact of Family Remittances on Guatemalan Homes, conducted in 2004 by the Vice-Presidency of Guatemala, The Central American Bank of Integration, The Bank of Guatemala and IOM. 2,921 homes were surveyed across 22 "departments" and 170 municipalities.

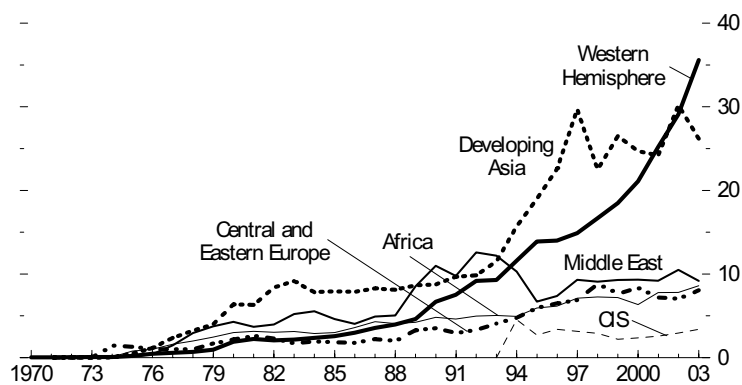
Moldova: "Moldova Remittance Study", by CBS AxA, a TNS CSOP Branch in Moldova, involving *inter alia* a survey of 3,714 households in October-November 2004. 1,299 households had at least one member earning a living abroad in 2003 and 2004. Only 65 percent of remittance receivers answered question.

Philippines: See notes to Table 8.

Uganda: Data from IOM, Kampala

Figure 1. Remittances Received by Region¹
(Billions of U.S. dollars; 1970–2003)

Among developing countries, those in the Western Hemisphere and developing Asia account for the bulk of remittance inflows.



Sources: IMF, *Balance of Payments Statistics Yearbook*; and IMF staff calculations.

¹ For a detailed definition of the components of remittances, see the Appendix.

² Regional groups are based on the current IMF, *World Economic Outlook* country groupings. Only developing countries are included.

El aumento de los flujos de inmigrantes hacia España que se ha producido en los últimos años se ha reflejado directamente en la evolución de una de las rúbricas de la Balanza de Pagos: las remesas de trabajadores. El concepto de remesas de trabajadores, de acuerdo con la Quinta Edición del Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional (párrafo 302), incluye *las transferencias corrientes realizadas por los emigrantes que trabajan en otra economía de la que se les considera residentes (un emigrante es una persona que viaja a una economía y que permanece, o se prevé que permanezca en ella, durante un año o más). A menudo, estas transferencias tienen lugar entre personas relacionadas entre ellas.* Si bien es cierto que una visión más amplia del reflejo de los flujos migratorios en la Balanza de Pagos requeriría la consideración adicional de otro tipo de transacciones que se registran en otras rúbricas de esta estadística (remuneración a asalariados no residentes por parte de residentes y transferencias de capital de los inmigrantes), son las remesas de emigrantes las operaciones con no residentes en las que la inmigración presenta una mayor incidencia en el caso de España. A lo largo del período 1994-2004, los pagos registrados por este concepto en la Balanza de Pagos española pasaron en valor absoluto de 312 millones de euros a 3.436 millones de euros, representando un 4,9% del total de los pagos de la rúbrica de Transferencias corrientes al inicio del período, frente a un 21,6% al final del mismo. En términos de la Necesidad de financiación, estos pagos han pasado de un 0,3% a un 1,2% en el mismo período.

A pesar de que los pagos por remesas registrados en la Balanza de Pagos española parecen reflejar adecuadamente tanto la tendencia creciente de la población inmigrante en España como el cambio en sus características, existen dudas respecto a si lo hacen en toda su intensidad. Así lo sugiere la comparación de los datos con algunas de las fuentes de información alternativas disponibles acerca del envío de fondos al exterior por parte del colectivo objeto de estudio: los ingresos en los principales países receptores de remesas procedentes de España y las transferencias enviadas desde España a través

de establecimientos de cambio de moneda. Tanto en el primer caso como en el segundo, las diferencias apuntarían a una infravaloración de la cifra recogida en la Balanza de Pagos próxima al 20%. El anterior resultado vendría a confirmar las limitaciones del sistema de información utilizado para la medición de la rúbrica, que se derivan, fundamentalmente, de la existencia de umbrales mínimos de declaración elevados y de la todavía escasa integración financiera del colectivo de inmigrantes¹.

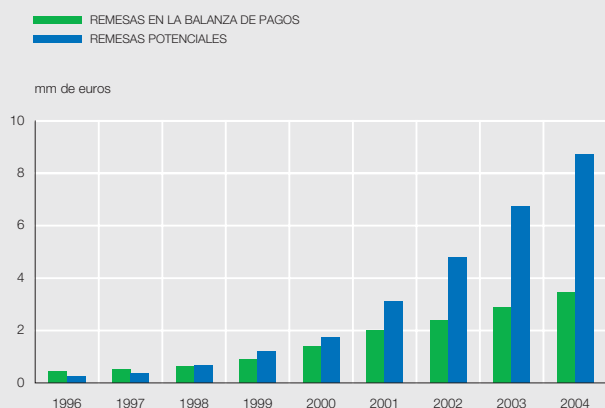
En un intento de cuantificar dicha infravaloración, se han realizado dos ejercicios. En primer lugar, se ha estimado el flujo máximo de remesas que el colectivo de inmigrantes residentes en España podría enviar a su país de origen. A esta estimación se la denomina «remesas potenciales»² y se ha calculado a partir de la información disponible sobre el *stock* de población extranjera y de sus características, utilizando como fuente de información básica la nueva Encuesta de Población Activa (EPA 2005)³. En segundo lugar, se ha llevado a cabo la estimación de un modelo econométrico para las remesas enviadas por los residentes en España originarios de los principales países de contrapartida.

En el gráfico se presenta la evolución, por un lado, de las remesas potenciales, definidas como la renta disponible de un inmigrante, una vez deducidos de la renta salarial los gastos corrientes y las cotizaciones a la Seguridad Social, y, por otro lado, de las remesas registradas en la Balanza de Pagos. Se observa que, a excepción de

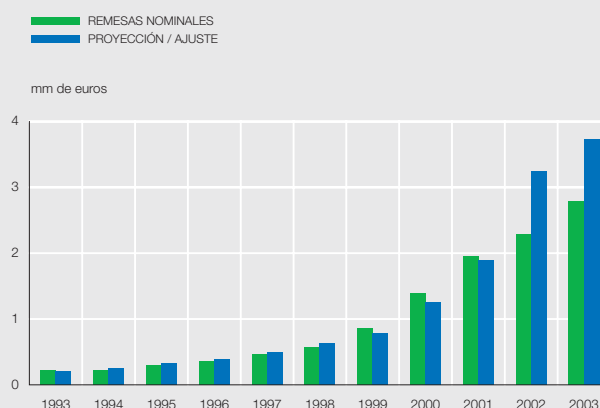
1. El sistema de información utilizado se basa en la declaración de cobros y pagos exteriores. Véase «Las remesas de emigrantes en la Balanza de Pagos», *Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional de España, 2003*. 2. En este sentido, seguimos las líneas básicas del ejercicio de estimación de remesas potenciales de 2003 (véase *Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional de España, 2003*). 3. La EPA 2005 ofrece cifras de población extranjera, total y ocupada, para el período 1996-2004. Las modificaciones introducidas en esta operación estadística pretenden adecuarla al aumento en el número de extranjeros residentes en España. Los elementos fundamentales en la revisión consisten en la actualización de las proyecciones de población extranjera, basándose en el Censo 2001 y en la modificación de los factores de elevación.

DETERMINANTES DE LA EVOLUCIÓN DE LOS ENVÍOS DE REMESAS DE EMIGRANTES

REMESAS DE EMIGRANTES Y ESTIMACIÓN POTENCIAL



AJUSTE Y PROYECCIÓN DEL MODELO



los primeros años del período (1996 y 1997), las remesas potenciales superan a las registradas. Además, esta diferencia aumenta progresivamente a lo largo del período considerado, coincidiendo con el aumento de la población inmigrante (la media de las tasas de crecimiento interanual de la población extranjera entre los años 1997 y 2000 fue del 22,25% y del 33,55% entre los años 2001 y 2004). En el año 2004, las remesas potenciales estimadas alcanzaron 8.710 millones de euros, mientras que las remesas registradas en el mismo año supusieron 3.436 millones de euros. Estos datos apuntarían hacia una infraestimación máxima de los datos actuales del 51%, en media, para el período 2001-2004 y del 60,6% en el año 2004.

El ejercicio anterior, si bien apunta a una infraestimación de las remesas en la Balanza de Pagos, no permite cuantificar cuál es su grado real. Dicha cuantificación requeriría conocer la propensión a remitir de cada colectivo, información de la que no se dispone en estos momentos.

Con el objeto de obtener una medida precisa del grado de infraestimación, se ha procedido a estimar un modelo econométrico de datos de panel para la variable remesas enviadas desde España a otros países, sobre la base de las variables que, según la literatura de remesas, son sus principales determinantes⁴. Una diferencia importante del modelo con los trabajos considerados es que la variable dependiente no está definida en términos de los ingresos por remesas de los países receptores, sino en términos de las remesas enviadas desde el país emisor, en nuestro caso España. El ejercicio de estimación tiene como primer objetivo establecer cuáles son los determinantes fundamentales de los envíos de remesas a los distintos países. El segundo objetivo consiste en la utilización del modelo estimado en el período 1993-2000⁵ para llevar a cabo proyecciones de la cifra de remesas para los años 2001-2003. La ecuación básica que se considera está definida por:

$$r_{it} = \alpha_i + \beta'z_{it} + v_{it} \quad i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T \quad [1]$$

donde r_{it} denota el logaritmo de los pagos de remesas⁶ registrados en la Balanza de Pagos de España en el año t , realizados por residentes del país de contrapartida i , α_i es un efecto específico correspondiente al país i y z_{it} es un vector de variables explicativas.

La selección de las variables explicativas que se han de incluir en la ecuación de remesas se ha realizado teniendo en cuenta las líneas básicas apuntadas por la literatura de remesas mencionada con anterioridad. Un primer enfoque en la literatura establece que las remesas enviadas son parte de un acuerdo contractual entre la familia y el inmigrante. Los motivos de la transferencia pueden ser altruistas, el

propio interés del inmigrante o un acuerdo entre el inmigrante y su familia [Lucas y Stark (1985)]. Algunas variables relacionadas con el motivo altruista son la situación económica en el país de origen del inmigrante, que en el modelo se aproxima por el diferencial de renta entre el país de origen y el país de acogida, y variables demográficas, como el *stock* de población extranjera o el tiempo medio de estancia del inmigrante en el país de residencia. En relación con esta última variable, una de las predicciones del modelo altruista es que las remesas enviadas decrecerán a medida que se incremente el tiempo de estancia de los inmigrantes en el país de acogida y los vínculos con el país de origen se debiliten. Un segundo enfoque en la literatura de remesas es el enfoque de cartera, que caracteriza el envío de remesas como una decisión de inversión [Straubhaar (1986) o Glyt-sos (1988)]⁷. En esta decisión de inversión, el inmigrante tiene en cuenta el diferencial de tipos de interés y las expectativas acerca de movimientos futuros del tipo de cambio⁸. Como variables explicativas relacionadas con el motivo inversión, se consideran el diferencial de tipos de interés entre el país de origen y España y el diferencial entre el tipo de cambio euro/dólar y el tipo de cambio moneda del país de origen/dólar⁹. Finalmente, se considera una variable de ciclo económico en el país de acogida del inmigrante, que viene definida por la tasa de crecimiento del PIB en España.

La muestra de países considerada en la estimación del modelo cubre una proporción importante del total de pagos por remesas para el período analizado, un 73,9% del total en el año 1993 y un 96,3% en el año 2003. La estimación se lleva a cabo separadamente para distintas áreas¹⁰ por el hecho de que las motivaciones para el envío de remesas pueden diferir de unas a otras¹¹. En particular, teniendo en cuenta las diferencias de renta entre España y algunos países de América Latina, Asia y África, se puede pensar que la motivación altruista será importante a la hora de explicar las remesas enviadas por inmigrantes de dichos países. Sin embargo, en el caso de extranjeros procedentes de la Unión Europea y Estados Unidos la motivación de inversión podría tener mayor peso que la motivación altruista.

Los resultados del modelo confirman la existencia de distintos factores explicativos en los pagos de remesas apuntada por la teoría.

4. Véanse, por ejemplo, Chami, Fullenkamp y Jahjah (2003), El-Sakka y McNabb (1999), Bougha-Hagbe (2004), Whaba (1991) o Solimano (2004). 5. La elección del período de estimación obedece al hecho de que el año 2000 supone una ruptura en la serie de pagos registrados, debido a la elevación del umbral mínimo de declaración en las operaciones de cobros y pagos exteriores en enero de 2001 y a la consiguiente pérdida de información que de ella se deriva. 6. Se consideran pagos de remesas en euros deflactados usando el índice de precios de consumo (IPC) base 1992.

7. Estos envíos al exterior, según la metodología de Balanza de Pagos, deberían registrarse en las rúbricas de Inversión de cartera, Inversión directa u Otra inversión, dependiendo de las características de la transacción. 8. El tipo de cambio es una variable también relacionada con el motivo altruismo por su efecto sobre el poder de compra del receptor de la remesa expresada en la moneda del país en el que reside el inmigrante. 9. Dadas las características de la población inmigrante en España, cabe suponer que los envíos de fondos por motivo inversión se dirigen fundamentalmente a los respectivos países de origen. 10. América Latina (Argentina, Bolivia, Colombia, Ecuador, Brasil, México, Perú, República Dominicana y Venezuela), África y Asia (Marruecos y Filipinas), Estados Unidos, UE-15 (Alemania, Portugal, Reino Unido y Francia) y Europa del este (Rumanía, Polonia, Bulgaria y Rusia). 11. Los pagos de remesas registrados con contrapartida Estados Unidos incluyen remesas canalizadas a través de este país con destino final en otros países. Teniendo en cuenta este efecto, y tras analizar el comportamiento de la población extranjera residente en España procedente de Estados Unidos y de la UE, en la estimación del modelo se formula la hipótesis de que los pagos de remesas con destino final Estados Unidos crecen, desde 1993, a una tasa similar a los pagos de remesas con destino final en países de la zona UE. La diferencia entre los pagos de remesas a Estados Unidos registrados y los pagos calculados de acuerdo con dicho criterio es reasignada entre los países con mayor peso en términos de envíos a través de entidades remesadoras.

En el caso de los países de América Latina, Asia y África, existe una relación positiva entre las remesas enviadas, el stock de población de cada nacionalidad, la tasa de crecimiento del PIB en España y la depreciación relativa de la moneda del país de origen del inmigrante y el euro; y una relación negativa entre las remesas enviadas a dichos países y la tasa de crecimiento del PIB en el país de origen. En el caso de países de la Unión Europea y Estados Unidos, las variables de altruismo no son significativas, existiendo una relación positiva entre las remesas enviadas y el diferencial de tipos de interés. Por último, para el grupo de los países de Europa del este se identifica una relación positiva entre las remesas enviadas, el stock de población de cada nacionalidad y el diferencial de tipos de interés; y una relación negativa con el diferencial de tipos de cambio. En el siguiente gráfico se compara el ajuste (proyección) de las remesas, calculado utilizando la estimación de los modelos de remesas para las áreas consideradas, con las remesas nominales para el período 1993-2003. Se observa que, para el período 2001-2003, el

modelo predice una infraestimación media en las remesas registradas del 17,3%¹² (29% para el año 2002 y 25% para el año 2003).

En resumen, el análisis realizado confirma que los datos de remesas de inmigrantes registrados en la Balanza de Pagos no reflejan adecuadamente la evolución que esta rúbrica ha mostrado en los últimos años. En media, el grado de infravaloración de los datos es ligeramente inferior al estimado con otros procedimientos, basados en las características de la población inmigrante y en la información proporcionada por los establecimientos de cambio o por los principales países receptores de remesas enviadas desde España, oscilando entre el 17%, estimado por el modelo, y el 48%, obtenido con la remesa potencial, para el período 2001-2003.

12. Las proyecciones para la remesa nominal (en millones de euros) y los errores estándar de la cifra proyectada (entre paréntesis) para cada uno de los años 2001, 2002 y 2003 son 1.897,1 (276,1), 3.240,6 (567,0) y 3.725,7 (693,2), respectivamente.

2.3 Balanza de capital

El superávit de la balanza de capital, cuya evolución depende, en la práctica, de las transferencias de capital con la UE, dada la escasa importancia de las privadas, aumentó moderadamente en 2004 (un 4,7%), hasta situarse en 8.548 millones de euros. En porcentaje del PIB, se produjo una disminución inferior a una décima, situándose dicho superávit en el 1%. Como resultado de la ampliación de la UE, España perderá gradualmente, a partir de 2007, las transferencias netas de capital que recibe de las instituciones comunitarias.

La reducción del saldo de la cuenta de capital obedeció, en primer lugar, al descenso de los ingresos percibidos a través de los fondos FEDER (del 11,8%), destinados a reducir los desequilibrios interregionales en el seno de la Unión, y cuantitativamente los más importantes de la UE. No obstante, este dato se sitúa por encima de las previsiones de caja, que contemplaban un descenso del 25,1%, hasta 4.000 millones de euros. En menor medida contribuyó la disminución de los fondos FEOGA-Orientación, cuya finalidad es el fomento de las áreas rurales, que contrasta con el aumento previsto en términos de caja (del 15,7%). Esta evolución no pudo ser contrarrestada por el aumento de los ingresos vinculados con el Fondo de Cohesión (del 6,1%), que se situaron claramente por encima de las previsiones de caja, que estimaban una sensible reducción (del 15,5%, hasta 1.520 millones de euros). Asimismo, tampoco pudieron impedir la disminución del superávit de capital el aumento de los ingresos vinculados con el resto de sectores ni la reducción de los pagos de la cuenta de capital (del 45,5%), que tuvo lugar a pesar del aumento (del 6,8%) de los fondos transferidos a la UE en concepto de Fondo Europeo de Desarrollo (FED)²³.

23. De acuerdo con la revisión de la serie histórica de la Balanza de Pagos, los pagos en concepto de Fondo Europeo de Desarrollo se incluyen en las transferencias corrientes, conforme a la práctica de Eurostat y de Contabilidad Nacional.