

English

## The Development Potential of Remittances in Latin America

**Carlo Dade**

Foundation Representative for Haïti and the Dominican Republic,  
The Inter-American Foundation

Even though remittances are an old story, this is a relatively new topic for the development community. Though, the IAF has funded projects in, what in hindsight we now call, remittance work. The IAF funds projects created and implemented by community organizations, NGOs, the organized poor and other elements of civil society in Latin America. The Foundation has neither programmatic nor sectoral limitations. We fund the best, most innovative proposals for grassroots development in the region. As such, we naturally receive proposals for work with remittances. In recent years, as more and more groups in Latin America and the Caribbean have seized upon the potential to use remittances for grassroots development, we have received a concomitant increase in proposals for work in this area. Yet, one of the firsts of these projects was in...

Despite the size and scope of remittances, or perhaps because of it, we most of the productive work with remittances occurring at the grassroots, community to community level. This is because remittances are tied to specific individuals and then to specific communities. It is too large, or even conceivable, a burden to add national or regional concerns. Or, to put it another way, a poor migrant sending home US\$100 a month may occasionally be able to send an additional US\$10 or US\$20 to fix a church or buy a computer, but this individual likely cannot afford to remit another US\$10 or US\$20 a month to fund a regional development initiative. Where collective remittances have been used by national governments to fund regional and national development projects is Korea. Here the government will assess a fee, or tax, or earnings of workers who are sent abroad by Korean companies working on projects abroad. Another example is the fee that the Haitian government has collected for Haitian workers recruited by Dominican companies. In both cases government intervention amounted to imposition of a tax on labor and or earnings. This is a crucial point for governments considering inserting themselves into the flow of remittances.

The model for working with remittances that comes most readily to mind is working with specific communities. A good example of a grassroots, community to community project using remittances is that of Fundación para la Productividad en el Campo or APOYO, which links Hometown Associations in the US with agrarian development projects in their home communities in Mexico. One important note about the APOYO project is that the Foundation has funded what is essentially mediation between Hometown Associations and leadership in the hometowns by APOYO. It is neither safe nor prudent to assume that emigrants and those who have stayed behind share the same perspectives and priorities on development issues. It is one thing to say that those sending and receiving money are the best judges as to how that money should be used. It is another thing to assume that they are in agreement about this.

The other means of using remittances is to attempt to harness the entire remittance flow. An IAF-funded project for the Haitian Development Bank to create an alternative transfer system and use proceeds to capitalize grassroots development lending in Haïti is a good example of this approach. Currently, most remittance transfer businesses charge a fee of anywhere between 10-20% of the amount transferred and the majority (often 90%) of this fee remains in the US. The Haitian Development Bank plans to charge a lower fee than competitors and to split this fee equally between the US and Haïti. Small, often rural, credit unions and cooperatives in Haïti who will serve as remittance counters in cooperation with the bank will share in these fees. This is a simple but revolutionary idea to capitalize these credit unions and cooperatives and, in effect, to enable them to take over a portion of microenterprise lending. This type of project can work with countries that are not represented by strong Hometown Associations in the US and hence, where the APOYO likely would not prove feasible.

When thinking about the potential of working with remittances it is important also to consider intra-regional remittance flows. Examples are Nicaraguans working in Costa Rica or Haitians working in the Dominican Republic. This at first glance may appear extremely difficult given that the amounts and total volume of transfers likely are much smaller and that the money travels by other, non-formal means. Yet, these difficulties may in fact present opportunities. For

example, the alternative transfer system that the IAF has funded between Haïti and the US could be expanded to include transfers between Haïti and the Dominican Republic by forging an alliance between grassroots financial institutions, e.g., rural savings and loan associations in both countries. In fact, conversations are underway to do just that. This would have the added benefit of offering a more secure means of transferring funds between the two countries and would present the opportunity for providing financial services to migrant communities that now lack such services. Given the amount of money that is stolen and the risk of carrying large sums of money between the DR and Haïti. In fact, the implementation of such a system should increase the total volume of remittances arriving in Haïti. Rural credit unions in the DR would benefit from fees and spreads.

In addition to *intra-regional* flows, there is much potential to use *internal* flows. The IAF has funded a grant with the Foundation for the Development of La Ranca in the Dominican Republic to create a community bakery in a tiny community along the Dominican-Haitian border. A group from la Ranca that migrated to Santo Domingo submitted the proposal to the IAF. Thus, we have the case of a hometown association operating within the country. From a development perspective this type of relationship is perhaps more advantageous than working with US hometown associations: it is easier to travel from Santo Domingo to La Ranca than it is to travel from Washington Heights to La Ranca. Immigrants in the capital return to la Ranca every weekend or at least every other month. As a result, the Dominican Hometown Association is much more attuned to the needs and desires of La Ranca and there is no need for mediation like that used in the case of APOYO. Another advantage to working with these types of hometown associations is that they allow work with communities that often lie below the development radar. The community of La Ranca has neither phone nor Internet access. Because of this and other factors, it would be difficult for the community to generate a proposal and contact the IAF. Where communication and other factors make working with these communities difficult, an alternative has been to work with national or regional NGOs that work in these communities. But in this case there is always a question as to how much the proposals are of, for, and by the communities and how much of, for, and by the NGOs. The difference with working with Hometown Associations is that the people arguing and working for the community are from the community, have family in the community and likely, as in the case of La Ranca, return there every other weekend. Where technical expertise is not a major factor, working with Hometown Associations is preferable.

In Guatemala, el Equipo de Consultoría en Agricultura Orgánica, an IAF grantee, is helping communities in three regions to grow and market organic products. Recently, the group has contacted the Guatemala chamber of commerce in the US to investigate selling the group's products in the US. Several groups in Mexico also are exploring this "nostalgia" market.

This and the previous example illustrate that in development work the term "remittance" need be broadened to include the full range of resources that are sent home. Immigrants are a source of capital, knowledge, experience, ideas and can serve as a funnel to the community for the same. A good example of this is the digital partners initiative out of Seattle. Here a group of high-tech entrepreneurs and executives are banding together to use their experience to foster development back home. This type of approach is important for volunteer organizations, US PVOs, and faith based initiatives.

A final note, work with remittances should be divided clearly and sharply between smaller development agencies like the Foundation and larger agencies like the IDB, USAID, and the World Bank. The easiest, most practical level at which remittances can be used often is that of the small, community project. Larger agencies are better suited to working to link the smaller investments together into a rational, formalized framework, which might include offering guarantees, and to working on macro issues such as financial sector reform, introducing competition, and strengthening smaller financial institutions to play a role.

## El potencial de desarrollo de las remesas,

Carlo Dade

Representante de la Fundación Interamericana para  
Haití y la República Dominicana.

Aun cuando las remesas datan de hace mucho tiempo, este es un tema relativamente nuevo para la comunidad del desarrollo. Sin embargo, la Fundación ha financiado proyectos en lo que retrospectivamente llamamos ahora trabajo de remesas. La Fundación financia proyectos creados y ejecutados por organizaciones de la comunidad, ONG, los pobres organizados y otros elementos de la sociedad civil en la América Latina. La Fundación no tiene limitaciones programáticas ni sectoriales. Financiamos las propuestas mejores y más innovadoras para el desarrollo de base en la región. En tal capacidad, recibimos naturalmente propuestas de trabajo con remesas. En años recientes, a medida que un creciente número de grupos en la América Latina y el Caribe han aprovechado el potencial de utilizar las remesas para el desarrollo de base, hemos experimentado un aumento correspondiente en las propuestas de trabajo en esta área. Sin embargo, uno de los primeros de estos proyectos fue el de un grupo se llame Cooperativas sin Fronteras en México en las 1970s.

A pesar de la dimensión y el alcance de las remesas, o quizás debido a ello, realizamos la mayor parte del trabajo productivo con remesas que ocurren al nivel de base, es decir, de comunidad a comunidad. Esto se debe a que las remesas están vinculadas a personas concretas y, por ende, a comunidades concretas. Es una carga demasiado pesada, o incluso difícil de concebir, para añadir preocupaciones nacionales o regionales. O, dicho de otra forma, un emigrante pobre que envía a su familia US\$100 por mes quizás pueda enviar ocasionalmente una cifra adicional de US\$10 ó US\$20 para reparar una iglesia o comprar una computadora, pero esta persona probablemente no podrá enviar otros US\$10 ó US\$20 por mes para financiar una iniciativa de desarrollo regional. Donde el gobierno nacional ha utilizado las remesas colectivas para financiar proyectos de desarrollo regional y nacional es en Corea. En ese país, el gobierno aplica una comisión o impuesto sobre los ingresos de los trabajadores enviados al extranjero por empresas coreanas que trabajan en proyectos en otros países. Otro ejemplo es la comisión que el gobierno de Haití ha cobrado por los trabajadores haitianos contratados por las empresas dominicanas. En ambos casos, la intervención del gobierno representó la aplicación de un impuesto sobre la mano de obra y los ingresos. Este es un elemento crucial para los gobiernos que están considerando insertarse en la corriente de remesas. También es un reflejo de las puntualizaciones hechas por otros conferenciantes; quienes envían y reciben el dinero son los que están en mejor situación para juzgar cómo debería utilizarse ese dinero, no los gobiernos.

Un buen ejemplo de un proyecto de base, de comunidad a comunidad, que utiliza las remesas es el de Fundación para la Productividad en el Campo o, APOYO, que vincula a las Asociaciones de Localidades de Origen en los Estados Unidos (Hometown Associations) con proyectos de desarrollo agrario en sus lugares de procedencia. Una observación importante acerca del proyecto APOYO es la de que la Fundación ha financiado lo que es esencialmente una labor de intermediario entre las Hometown Associations y el liderazgo proporcionado en los Lugares de Procedencia por APOYO. No es seguro ni prudente suponer que los emigrantes y quienes han permanecido en el país detrás de ellos comparten las mismas perspectivas y prioridades sobre cuestiones de desarrollo. Una cosa es decir que quienes envían y quienes reciben el dinero son los mejores jueces para determinar cómo debería utilizarse ese dinero y otra suponer que están de acuerdo en cómo hacerlo.

Otro proyecto financiado por la Fundación es un proyecto destinado a crear un sistema de transferencias de alternativa y a utilizar los ingresos para capitalizar préstamos para el desarrollo de base. Este es el proyecto del Banco Haitiano de Desarrollo y representa, quizás, uno de los únicos medios de controlar toda la corriente de remesas. En la actualidad, la mayoría de las empresas dedicadas a la transferencia de remesas cargan una comisión comprendida entre 10 y 20 por ciento de la cantidad transferida y la mayor parte (a menudo 90%) de esta comisión permanece en los Estados Unidos. El Banco Haitiano de Desarrollo tiene proyectado cargar una comisión más baja

que sus competidores y, luego, dividir esta comisión por igual entre los Estados Unidos y Haití. Uniones de crédito y cooperativas de crédito pequeñas, a menudo rurales, en Haití, que servirán como despachos de remesas en cooperación con el banco, compartirán estas comisiones. Es una idea simple pero revolucionaria capitalizar estas uniones y cooperativas de crédito y, en realidad, permitirles hacerse cargo de una parte de los préstamos a las microempresas. Esta clase de proyecto puede dar resultado en los países que no están representados por fuertes Asociaciones de Localidades de Origen en los Estados Unidos y, por ende, en los que es probable que APOYO no resultara factible.

Al pensar en el potencial de trabajar con remesas, es importante considerar también las corrientes de remesas dentro de la región. Podemos citar como ejemplos a los nicaragüenses que trabajan en Costa Rica o los haitianos que trabajan en la República Dominicana. Esto, a primera vista, puede parecer sumamente difícil dado que las cantidades y el volumen total de las transferencias probablemente sean mucho menores y que el dinero se transfiere por otros medios, no formales. Sin embargo, estas dificultades pueden, en realidad, presentar oportunidades. Por ejemplo, el sistema de transferencias de alternativa que la Fundación ha establecido entre Haití y los Estados Unidos pudiera ampliarse para que incluya las transferencias entre Haití y la República Dominicana mediante la creación de una alianza entre las instituciones financieras de base, por ejemplo, asociaciones de ahorro y préstamos rurales en ambos países. En realidad, ya se están celebrando conversaciones con dicho fin. Esto tendría el beneficio adicional de ofrecer medios más seguros de transferir fondos entre los dos países y presentaría la oportunidad de proporcionar servicios financieros a las comunidades de emigrantes que ahora no disponen de dichos servicios. Dada la cantidad de dinero que se roba y el riesgo de transportar grandes sumas de dinero entre la República Dominicana y Haití, en realidad, la implantación de dicho sistema aumentaría el volumen total de las remesas que llegan a Haití. Las uniones de crédito rural en la República Dominicana se beneficiarían de las comisiones y del margen financiero.

Además de la corriente de dinero *dentro de la región*, hay mucho potencial para utilizar las corrientes *internas*. La Fundación Interamericana ha financiado una donación con la Fundación para el Desarrollo de La Ranca en la República Dominicana con el fin de crear una panadería local en una comunidad muy pequeña a lo largo de la frontera entre la República Dominicana y Haití. Un grupo de La Ranca que emigró a Santo Domingo presentó la propuesta a la Fundación. Así, pues, tenemos el caso de una Hometown Association que opera en el país. Desde una perspectiva del desarrollo, esta clase de relación quizás sea más ventajosa que trabajar con asociaciones de lugares de procedencia en los Estados Unidos: es más fácil trasladarse desde Santo Domingo a La Ranca que hacerlo desde Washington Heights a La Ranca. Los inmigrantes en la capital regresan a La Ranca cada fin de semana o al menos cada dos meses. Como resultado, la Hometown Association Dominicana es mucho más sensible a las necesidades y los deseos de La Ranca y no hay necesidad de trabajo de intermediarios como el que se utilizó en el caso de APOYO. Otra ventaja de trabajar con estas clases de asociaciones de localidades de origen es la de que permiten trabajar con comunidades que yacen al margen del desarrollo. La comunidad de La Ranca no tiene teléfono ni acceso al Internet. Debido a este y a otros factores, sería difícil para la comunidad generar una propuesta y ponerse en contacto con la Fundación. En los casos en que la comunicación y otros factores dificultan trabajar con estas comunidades, una alternativa ha sido la de trabajar con ONGs nacionales o regionales que operan en estas comunidades. Pero, en este caso, siempre tenemos la cuestión de qué parte de las propuestas procede de las comunidades, está destinadas a las comunidades y es presentada por las comunidades, y qué parte de las propuestas procede de las ONG, está destinada a las ONG y es presentada por las ONG. La diferencia de trabajar con las Hometown Associations es la de que las personas que argumentan y trabajan por la comunidad proceden de la comunidad, tienen familiares en la comunidad y es probable, como en el caso de La Ranca, que regresen allí cada dos fines de semana, aproximadamente. En los casos en que los conocimientos técnicos no constituyen un factor importante, es preferible trabajar con las Hometown Associations.

En Guatemala, el Equipo de Consultoría en Agricultura Orgánica, donatario de la Fundación, está ayudando a las comunidades en tres regiones a cultivar y comercializar productos orgánicos. En fecha reciente, el grupo se ha puesto en contacto con la cámara de comercio de Guatemala en los Estados Unidos para investigar la posibilidad

de vender los productos del grupo en los Estados Unidos. Varios grupos en México también están explorando este mercado “nostálgico”.

Este ejemplo y el precedente ilustran que, en la labor de desarrollo, el término “remesa” necesita ampliarse de forma que incluya toda la gama de recursos que se envían al país de procedencia. Los inmigrantes son una fuente de capital, de conocimiento, de experiencias y de ideas que puede servir para canalizar estos recursos a la comunidad. Un buen ejemplo de ello lo constituye la iniciativa de socios digitales desde Seattle. Aquí, un grupo de empresarios y ejecutivos de alta tecnología se están uniendo para utilizar su experiencia a fin de fomentar el desarrollo en su país de origen, India. Este tipo de enfoque es importante para las organizaciones de voluntarios, las OVP de los Estados Unidos y las iniciativas religiosas.

El trabajo con remesas debería estar clara y diferenciadamente dividido entre las entidades de desarrollo más pequeñas, como la Fundación, y las entidades más grandes, como el BID, la USAID y el Banco Mundial. El nivel más fácil y más práctico en el que pueden usarse a menudo las remesas es el del proyecto pequeño, de la comunidad. Las entidades mayores están mejor adaptadas a trabajar con miras a vincular las inversiones más pequeñas en un marco racional, formalizado, que pudiera incluir ofrecer garantías y trabajar en cuestiones de un macronivel, tales como la reforma del sector financiero, introduciendo competencia y fortaleciendo las instituciones más pequeñas para que desempeñen un papel.

C A R L O D A D E

400 8<sup>th</sup> St. NW #1204

Washington, D.C. 20004

202.607.5542

carlo@cdade.net

---

Inter-American Foundation Representative (IAF) for the Dominican Republic and Haïti. BA from the University of Virginia and MA in Arab Studies from Georgetown University. 1990-1995 World Bank, Latin American and the Caribbean Region Technical Department; 1995 Dade Communications, a web development and internet consulting company; 1996-1999 The Enterprise Research Institute and Foundation; 1999 to present the IAF. Written on business-NGO relations in Chile, business and education in Latin America, business and social responsibility in Latin America, and the Internet and procurement for small- and medium-sized industries in Latin America.

Organized and led an IAF, ECLAC, and World Bank conference on using remittances for development held this past May in Washington, DC. Has worked on remittance issues in Haïti and the Dominican Republic.