

REMESAS DE CONOCIMIENTO

Juan Antonio Blanco¹

Cuando se enfrenta una realidad cambiante y se plantea la necesidad de elaborar nuevos modelos conceptuales para interpretarla, hay siempre una fase inicial en la que los investigadores no han alcanzado todavía un consenso en el empleo de una terminología común. Eso se aprecia cuando emergen nuevas ramas de investigación, como ocurre en el caso de la llamada “Conflictología” y también en la actual transición conceptual que atraviesan los estudios migratorios.

Dicho de otro modo: no existe un “Real Diccionario de Términos Migratorios” que nos informe de manera definitiva la forma exclusiva, unívoca e inequívoca, que debemos usar para cada concepto, categoría o término. Aún no se han asentado y consolidado definiciones categóricas de ciertos conceptos. Entre ellos está el de los diferentes tipos de remesas.

Existe una interesante diferencia entre la definición del vocablo *remittance* que aporta el diccionario Merriam-Webster y la definición de remesa que ofrece el Diccionario de la Real Academia Española. El Merriam-Webster lo define como “transmisión de dinero” (*transmittal of money*). Pero el diccionario de la Real Academia lo describe como “remisión que se hace de una cosa de una parte a otra.” No solo de dinero.

Los conceptos también están asociados a una época determinada. Cuando cambian las realidades que ellos nos ayudaban a comprender se hace necesario, bien redefinir su contenido, bien traer al mundo nuevos términos “no contaminados” con usos diferentes. Es difícil comprender una nueva realidad sin un nue-

vo modelo interpretativo. Por los mismos motivos es complicado intentar la construcción de un nuevo paradigma haciendo uso de los viejos conceptos de los que nos valíamos antaño para describir la realidad.

Una realidad en proceso de transformación tiende a acelerar la tasa de obsolescencia de las teorías de las que nos servíamos para interpretarla. De obviar este dato e insistir en el uso de enfoques y conceptos que en el pasado sirvieron con éxito al propósito de interpretar lo que antes acontecía, es muy probable que enredemos nuestra capacidad para discernir lo que ahora ocurre.

Cuando la socióloga Peggy Levitt acuñó el concepto de remesas sociales para contraponerlas a las financieras—al englobar en las primeras todo aquello que no constituyese una transferencia económica, fuera financiera o material—las cosas parecían haber quedado claras. No toda remesa supone una transacción financiera o material.

Sin embargo, la práctica de enviar remesas financieras colectivas para desarrollar objetivos comunitarios que pusieron en práctica ciertas asociaciones de la diáspora mexicana en EE. UU., complicó las cosas cuando la gente comenzó a denominarlas remesas sociales, en contraposición con las remesas (financieras) individuales.

No hubiésemos tenido reparo alguno en recurrir al concepto original de la Dra. Levitt de no haber sido por el hecho de que, con el tiempo, su contenido se había contaminado ya por esas nuevas maneras de in-

1. Este trabajo es parte del libro del autor titulado *Remesas de Conocimiento: Del Brain Drain al Brain Gain* (Miami Dade College and Eriginal Books, 2013), <http://goo.gl/tJl8M0>.

vocarlo. Y no son las remesas colectivas de naturaleza social filantrópica las que interesan en este caso. Para evitar equívocos parece preferible echar a un lado momentáneamente el concepto de remesa social para describir el tipo de transferencia específico al que se alude en este trabajo.

REMESA DE CONOCIMIENTO

Denominamos remesa de conocimiento a todas aquellas transferencias de capital humano y social que efectúan—de manera individual o colectiva—los miembros de una diáspora hacia personas o grupos en sus países de origen.

Las remesas de conocimiento pueden ser transmitidas de manera espontánea, no organizada, cuando los miembros de una diáspora interactúan con personas de su país de origen por medios personales (mensajes, conversaciones digitales o visitas al país).

Cuando los emigrados se ponen en contacto con personas (familiares, amigos, conocidos) en su país de origen, sin proponérselo transmiten perspectivas, ideas, valores, experiencias, habilidades, conocimientos y otros valores agregados. Tales transferencias, si bien pueden facilitar acceso a recursos económicos, no constituyen remesas financieras ni de materiales como el envío de paquetes con equipos, ropas, medicinas, comida y otros objetos de utilidad.

Los efectos de las remesas no directamente económicas—llamadas por muchos “sociales”—no se limitan al lugar de origen, sino que pueden esparcirse a toda la sociedad en su conjunto.

Al decir de la directora del Instituto de Estudios Avanzados en Desarrollo de La Paz, Lykke E. Andersen: “Por la importancia de las remesas sociales, el Estado debería tratar de estimular la transferencia de dichas remesas con el apoyo del sector de telecomunicaciones.”²

A esa acertada aseveración debería agregarse que para la transferencia estructurada de remesas de conocimiento también se requiere de la colaboración del sector privado en un sentido más amplio, así como de

las instituciones de educación media y superior. Algunos gobiernos comienzan ya a entenderlo. En mayo de 2011 la secretaria de estado de EE. UU., Hillary Clinton, lanzó la llamada Alianza para el Involucramiento de la Diáspora Internacional (*International Diaspora Engagement Alliance*, IDEA). Ese proyecto intenta involucrar a las comunidades diaspóricas, el sector privado y el público en un proceso de colaboración.

REMESAS DE CONOCIMIENTO Y DESARROLLO ECONÓMICO

El cuantioso volumen de las remesas financieras—fenómeno identificado no hace mucho por técnicos de instituciones financieras internacionales, como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo—ha abierto un interés por poner en marcha iniciativas que faciliten su capitalización empresarial por parte de los receptores. No es una idea desatinada. Sin embargo, aunque ha arrojado logros, todavía tropieza con varios escollos.

Un problema es que en casi todos los países los receptores de remesas las emplean para adquirir bienes y servicios básicos para la subsistencia cotidiana, lo cual fluctúa entre alimentos, ropa y medicinas hasta alquileres y pago de servicios escolares. Es realmente una minoría la que considera—o tiene la posibilidad—de arriesgar ese escaso y preciado recurso en una aventura empresarial.

Para alentarlos a hacerlo habría que ofrecerles incentivos adicionales, como la fácil tramitación de licencias gratuitas para iniciar un negocio privado, un sistema fiscal preferencial o moratoria de sus pagos hasta que se consolide el negocio, y otros por el estilo.

Pero no menos importante es poder disponer de una estadística que refleje un alto por ciento de éxito entre aquellas personas que tomaron la decisión de arriesgar sus remesas al invertir las en un proyecto de negocios. Lamentablemente, muchas veces los datos muestran exactamente lo contrario. Un gran número de pequeños negocios mueren al poco tiempo de haberse puesto en marcha. Esa es una tendencia general

2. Lykke E. Andersen, *Remesas sociales más que remesas financieras* (La Paz: Nueva Economía, 7 de diciembre de 2009), <http://goo.gl/GoLBVO> (consultado el 11 de julio de 2013).

en cualquier lugar y circunstancia. Sin embargo, cuando aquellos que fracasan son emprendedores que se dejaron entusiasmar por la idea de que podían invertir las remesas de sus familiares en una aventura comercial, su fracaso puede emitir un mensaje desalentador a quienes esperaban ver los resultados de su inversión antes de acometer una ellos mismos.

A menudo estos fracasos no son el resultado de una mala idea de inversión de remesas en empresas personales, sino que ocurre porque algunos han sido seducidos por el “fetichismo de la remesa financiera.”³ ¿A qué nos referimos?

Cuando se inyecta al sector privado capital económico (en forma de remesas financieras, envío de equipos y otros recursos materiales) es posible que con ello se genere un alza en la tasa de nacimiento de nuevas empresas. Sin embargo, si esos recursos económicos no vienen paralelamente acompañados de remesas de conocimiento (habilidades, experiencias, ideas, información) al poco tiempo de puestos en marcha estos nuevos negocios probablemente también experimenten un alza en su tasa de mortalidad (bancarrotas).

Si no se sabe hacer un plan de factibilidad, una estrategia de negocios y de mercadeo, llevar la contabilidad de todos los costos incluyendo los invisibles, y otras muchas destrezas, las personas que decidieron arriesgar sus remesas económicas en un proyecto empresarial las habrán perdido en relativamente breve tiempo. Sin embargo, una adecuada conjugación de remesas económicas (transferencias de capital financiero) y de conocimientos (transferencia de capital humano y social) daría un margen mucho mayor de posibilidades de éxito al emprendedor novicio.

Ahora bien, si transferir dinero, herramientas, equipos y recursos materiales diversos es relativamente fácil haciendo uso de las múltiples empresas que como Western Union y DHL prestan esos servicios, no ocurre lo mismo con las remesas de conocimiento. La experiencia, ideas, y redes sociales útiles para procurarse recursos o vender mercancías y servicios no pueden ser transmitidas por esa vía. A menudo son los

mismos familiares y amigos que envían remesas financieras quienes transmiten esa información de forma individual a sus receptores.

Pero ese proceso, espontáneo y personal, resulta insuficiente para poder sacar provecho de todo el potencial de capital humano y social acumulado por las diásporas en favor del desarrollo económico de sus países de origen.

Organizar por medios institucionales la transferencia de remesas de conocimiento supone una alianza de diversos actores posibles, como son las organizaciones no gubernamentales, el sector privado y las instituciones educacionales de los países de origen y de acogida de los migrantes.

Esta alianza se hace necesaria para poder hacer un «mapa» de las necesidades reales en materia de experiencias y conocimientos, así como del capital humano y social de las diásporas que pudieran interesarse en ser incluidas en estos proyectos, a fin de poder planificar la mejor manera de transferirlos.

EL IMPACTO EN LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Lo que debiera tener presente todo gobierno es que si bien resulta positiva una inversión significativa de parte de un miembro de la diáspora en alguna empresa de gran magnitud en su país de origen, es el masivo monto de las inversiones en el desarrollo de la micro y pequeña empresa lo que puede tener un mayor impacto en la generación de empleo y el crecimiento económico. Si bien los millones de ciudadanos que remesan cantidades limitadas de dinero a sus países de origen no atraen la atención de los medios noticiosos que sí logra el gran magnate emigrado que invierte varios millones en un solo negocio, no por ello los primeros son menos importantes.

Los gobiernos de los países en vías de desarrollo a veces olvidan que el fabuloso monto de más de 406 mil millones de dólares remesados desde la diáspora en 2012 no fueron enviados por un club de millonarios emigrados, sino por más de 215 millones de migrantes localizados en sus países de acogida. Buscar la ma-

3. Peggy Levitt y Lamba Nieves Deepak, “It’s Not Just About the Economy, Stupid’ - Social Remittances Revisited.” *Migration Information Source*. Mayo 2010, <http://goo.gl/paUNcE> (consultado el 27 de octubre de 2013).

nera de potenciar al máximo todas esas posibilidades sin discriminar a ningún grupo es la política apropiada a seguir en este campo.

Desde hace años, en Estados Unidos, Canadá y Europa, existen empresas comercializadoras no lucrativas asociadas a ONG's—como OXFAM—que se dedican a apoyar la producción de cooperativas locales en países en vías de desarrollo, y luego hacen el mercado y distribución de los productos en países desarrollados. Puede tratarse de productos alimenticios orgánicos (como frutas y café), o de confecciones de ropa o muebles artesanales, que muchas veces se atienden a patrones de diseños que los productores reciben de sus contrapartes en los países desarrollados.

En este sentido, resulta muy significativo el entramado de relaciones que han desarrollado los migrantes de Zacatecas (México) con sus paisanos, residentes en dicho estado. La diáspora de Zacatecas, ubicada en EE. UU., comprendió en un momento dado que el envío de remesas financieras a familiares para comprar alimentos, ropa y adquirir otros productos y servicios básicos, no daría solución a ciertas situaciones que afectaban también su calidad de vida, como el estado de las escuelas, centros de salud, pozos de agua y muchas otras cuestiones de naturaleza social que la administración pública no solucionaba satisfactoriamente a pesar de ser esa su inescapable responsabilidad. El argumento era que no alcanzaban los recursos del fisco para abordarlos de forma inmediata. Los zacatecos emigrados bien pudieron haberse limitado a recordarle, con toda justicia, al estado y al gobierno federal que ellos son los principales responsables de asegurar fondos para las obras sociales, pero eso no habría dado respuesta a las necesidades perentorias que sufrían sus familias y paisanos.

La reacción a esa situación no fue limitarse a hacer una catarsis mediática—a corto plazo tan satisfactoria como inútil—contra la incompetencia y negligencia estatal, sino la búsqueda de soluciones innovadoras con las que darles respuesta. Así nació el hoy llamado 3 x 1, una fórmula en la que por cada dólar aportado por la diáspora al desarrollo local colectivo (lo que algunos llamaron remesa social), el estado de Zacatecas y el gobierno federal mexicano deben aportar cada uno un dólar adicional al mismo fin. Con

posterioridad se hicieron gestiones ante agencias de ayuda internacional para obtener, a su vez, un dólar externo por cada tres acopiados de la manera antes descrita.

Pero si ese experimento resultaba creativo también lo fueron las cooperativas de productos manufacturados localmente (alimentos, tejidos) para ser exportados, promovidos y distribuidos por la diáspora en el exterior. De ese modo entraba a operar no solo el capital financiero de la diáspora zacatecana como inversionista, sino también su capital humano (conocimientos administrativos y del mercado al que van dirigidos esos productos) y su capital social (redes de contactos para obtener financiamientos, publicidad, promover las ventas y otros factores indispensables para el éxito de esas empresas).

Otro aspecto interesante en la transferencia de capital humano es el controversial *outsourcing* mediante empresas dedicadas a prestar diversos servicios a precios muy competitivos, que son ofertados a entidades de países desarrollados con fuerza laboral que los realiza desde su propio país haciendo uso de las comunicaciones modernas. El *outsourcing* hasta hoy no es otra cosa que transferir o exportar capital humano del mundo en desarrollo a los países desarrollados. No pocas de esas empresas son propiedad de emigrados.

La pregunta pendiente es si las comunidades de migrantes pueden también transferir su capital humano y social desde los países desarrollados hacia sus países de origen. Hay en ese campo preguntas sugerentes a las que se debe encontrar respuestas. ¿Podría hacerse una suerte de *outsourcing* empresarial invertido hacia los países de origen? ¿Podrían un ingeniero, diseñador o agrónomo emigrados traspasar sus conocimientos al sistema de salud o una empresa agrícola en su país de origen sin moverse de su lugar de su residencia y recibir por ello una compensación salarial?

El tema puede resultar de particular interés para aquellos profesionales emigrados que no han equiparado sus títulos en el país de acogida, pero siguen válidos en su país de origen. En esas circunstancias podrían prestar, por ejemplo, servicios de educación u otros a distancia desde su nuevo país de residencia (donde sus títulos no han sido reconocidos todavía) hacia el de origen u otros donde se les reconozca.

Lo mismo sucede respecto a la producción y servicios. En la economía global, estos se realizan cada vez más de manera transnacional. En un país se diseña un avión, en otros se producen algunos de los elementos que conlleva y en un tercero se ensambla. Nada impide a las economías de los países en desarrollo seguir haciendo uso del capital humano emigrado desde sus nuevos sitios de residencia.

CIRCULACIÓN DE TALENTOS

Algunos gobiernos han abandonado ya la práctica de quejarse y denunciar la “perfidia” de los países desarrollados porque les “drenan” o “roban” sus talentos. De alguna manera han llegado a convencerse de que el único modo de retener a sus profesionales es ofreciéndoles una buena remuneración, perspectivas de superación y la posibilidad de vivir en una sociedad con libertades individuales y seguridad ciudadana. También han constatado que ningún llamado al patriotismo hará que sus científicos y profesionales renuncien a migrar o retornen de forma definitiva mientras no materialicen las condiciones de vida antes citadas.

Por esa vía han llegado a la conclusión de que deben alentar la circulación de talentos con invitaciones a sus emigrados más calificados a visitar el país de origen, para que impartan clases y conferencias, o intercambien con sus homólogos durante estancias limitadas. Si bien esa nueva política es mucho más acertada que la de prohibir por decreto la emigración de los profesionales, llamarles egoístas o insistir en que retornen de manera permanente al país, sigue siendo una aproximación insuficiente al desafío de preservar y enriquecer el capital humano nacional.

Las diásporas albergan mucho más capital humano que el que se deposita exclusivamente en sus científicos y profesionales de primer nivel.

Cientos de miles de emigrados puede que no ostenten un diploma de alguna universidad de primera línea, pero han adquirido importantes habilidades y experiencias además de haber accedido a redes sociales de gran utilidad para gestionar capitales u otros recursos que no poseen de forma directa. Basta recor-

dar que Steve Jobs provenía de una familia de limitados recursos, no era graduado universitario y sus ideas han transformado el mundo en que vivimos.

Pero, sin llegar a ser un talento de primer orden, cualquier emigrado latinoamericano que se ha hecho de una capacidad técnica o adquirido un pequeño o mediano negocio empresarial en un país como Canadá o Estados Unidos, es portador de un valioso capital humano y social que pudiera ser de utilidad a muchos paisanos que desearan emprender un negocio en su país natal.

Sin embargo, las políticas gubernamentales para fomentar la llamada circulación de talentos no los tienen convenientemente en cuenta. Por esa razón, esos emigrados solo pueden comunicar sus ideas, experiencias, y redes sociales de forma personal y espontánea a aquellos compatriotas de su círculo familiar o de amigos que en su país de origen puedan estar interesados en informarse para emprender algún negocio. ¿Pero cómo hacerlo a distancia? Si bien pueden transmitir sus remesas económicas con facilidad, ¿cómo pueden remesar conocimientos desde el lugar donde ahora viven? ¿Dónde encontrar los equivalentes de Western Union para transmitir remesas de conocimiento? Hasta ahora no existen.

Pero en las circunstancias tecnológicas del siglo XXI es posible considerar que si bien emigran personas físicas, sus conocimientos e ideas no tienen que abandonar el país de origen y pueden seguir a su servicio enriquecidas por la experiencia adquirida en otro país. Resulta alentador que fuera la diáspora de un país de los menos desarrollados, Cambodia, la que desde 2010 abogara por la creación de una “Universidad de la Diáspora.” El proyecto era impartir clases a distancia, en inglés y francés, haciendo uso de las tecnologías digitales e Internet con programas académicos certificados.⁴

Se requiere del trabajo de académicos y políticos creativos e innovadores para construir el nuevo paradigma del fenómeno migratorio, pero es igualmente necesario disponer de “laboratorios” orientados a

4. Gerd Junne, *Knowledge Remittances for Community Development*, University of Amsterdam, June 2010, <http://goo.gl/Ov99md>.

impulsar experimentos pilotos en este campo. Como antes se dijo, las nuevas prácticas asociadas a la inclusión de las diásporas en los proyectos de desarrollo, e incluso en los planes vinculados a los Objetivos del Milenio, han de nacer de la alianza entre organizaciones de la sociedad civil, el sector privado, los gobiernos y las instituciones de educación superior. Es ahí donde radica la clave para la construcción de puentes de transmisión de las remesas de conocimiento.

REMESAS DE CONOCIMIENTO Y DESARROLLO DEMOCRÁTICO

Hay diversas razones que pueden motivar a los miembros de una diáspora a participar de forma directa o indirecta en el desarrollo de sus países de origen. El patriotismo, que es la más socorrida, por lo general es la menos relevante.

Los llamados sentimentales a relocalizarse en sus países de origen, para contribuir al desarrollo mediante la trasmisión de conocimientos, no encuentran eco en personas que después de no pocos años y dificultades han logrado asentarse exitosamente en sus países de acogida. Por otro lado, si se ha de persuadir a las diásporas para que se involucren en proyectos de negocios en sus países de origen, ello tendría que apoyarse en los posibles beneficios que semejante paso pueda reportarles y—casi sin excepción—tendrían que ser proyectos de participación ejecutados fundamentalmente “a distancia” mediante el uso de las nuevas tecnologías de información y comunicaciones.

Muchas personas deciden alentar y apoyar a sus familiares a emprender un negocio porque albergan la esperanza de que con esa iniciativa puedan hacerlos prosperar, y de paso no tengan que depender más de sus envíos regulares de remesas para la supervivencia. Si el negocio del familiar en su país de origen prospera, ello siempre va a representar un beneficio para quien recibía las remesas, pero también para quien las remitía, ya que no tendrá que enviarlas más en el futuro y podría en lo adelante disponer de esos recursos para su propia prosperidad en el país donde ahora vive o incluso para futuras inversiones en el negocio familiar.

No son escasas las instancias en que el familiar de la diáspora considera que los recursos traspasados a sus

parientes en el país natal para emprender un negocio constituyen una suerte de coinversión más que una remesa familiar. De tal modo, el proyecto de pequeña empresa que desean apoyar es en realidad una inversión de conjunto en la que los parientes de la diáspora tienen «acciones» y comparten una parte de los beneficios con sus familiares en el país de origen. No es raro que ocurran flujos de remesas desde países en desarrollo hacia los desarrollados compuesto por las ganancias de esos negocios compartidos de las diásporas con familiares y amigos en sus países de origen.

La idea de ser coinversionistas con los familiares que dejó detrás descansa en la esperanza de que esos emprendimientos prosperen y lleguen a aportar un ingreso adicional al seno familiar en la diáspora. Como mínimo, se procura hacer autosustentable al núcleo familiar que permanece en el país de nacimiento para así liberarse de la carga que supone tener que enviarles, de forma regular e indefinida, remesas financieras y así poder transformar de hecho ese ahorro en un nuevo ingreso familiar en la diáspora.

Más allá de ese esquema limitado a proyectos familiares de modesto alcance, la inversión directa de mayor escala en sus países de origen por parte de las diásporas requiere de incentivos fiscales, así como de seguridades políticas y contractuales. Fue un giro radical de parte de algunos gobiernos—China, República Dominicana, México, Vietnam y la India—en favor de conceder un trato especial privilegiado a sus diásporas, lo que las atrajo a invertir en sus países de origen. Los sentimientos patrióticos son buena materia prima para discursos emotivos pero resultan insuficientes para hacer que la gente arriesgue su bienestar en causas de futuro incierto y escasas recompensas.

EL RETO DE LAS SOCIEDADES CERRADAS

El capital humano de las diásporas, sin embargo, no se limita a conocimientos e informaciones referidas al manejo de negocios, desarrollo de tecnologías u otras capacidades que pudieran considerarse de relativamente fácil aplicación y orientación neutral y pragmática.

Los regímenes autoritarios—en especial aquellos de vocación totalitaria que administran sociedades cerradas—tienden a protegerse de la influencia extraña de toda fuerza exterior. En particular intentan

obstaculizar los contactos entre la población residente en el país y las comunidades de igual nacionalidad radicadas fuera. Ello se debe a que consideran que el contacto con esas diásporas expone a los ciudadanos bajo su control a ideas, valores democráticos e informaciones que harían más difícil su sometimiento sin necesidad de acudir a métodos de represión violenta.

Una parte de los pilares de los regímenes totalitarios y las sociedades cerradas consiste en el monopolio que ejercen sobre el flujo de información, la educación y sobre la producción académica de conocimientos acerca de la realidad nacional. Las remesas de conocimientos de las diásporas—transmitidas en contactos familiares, cartas, visitas, llamadas telefónicas, traspaso de literatura y muchas otras vías—tienden, efectivamente, a resquebrajar esas importantes palancas del poder.

Sociedades antes signadas por el totalitarismo y regidos por sistemas políticos de partido único, como China y Vietnam, han decidido ensayar un cambio de régimen de gobernanza que les permita compatibilizar el totalitarismo político con una economía limitada de mercado. Esto ha supuesto abrirse al uso (fuertemente monitoreado) de Internet y permitir el acceso e interacción económica de la diáspora (antes desterrada) con el país.

Sin Internet no habrían podido modernizar y globalizar su economía. Sin la apertura a la diáspora—demonizada durante décadas—no solo no hubiesen logrado acceso a sus recursos, sino tampoco se hubiesen decidido a invertir las grandes corporaciones.

Sin duda que este experimento de cambio de régimen de gobernanza sin salirse de un sistema político totalitario tiene varios talones de Aquiles (debilidad del Estado de derecho, violaciones ecológicas y laborales, corrupción extendida) pero también es indudable que ha ofrecido a los líderes de esos países un esquema temporal para evitar la pérdida de su posición privilegiada de poder político cuasi absoluto en esas sociedades.

Aferrados a controles estatales de mucho mayor peso y extensión quedan aún los regímenes de Corea del Norte y Cuba. El primero todavía es mucho más que un “estado denunciante” si usamos la clasificación citada anteriormente. Es un régimen totalitario estali-

nista que no ha dado señal alguna de intentar adecuar su sistema a los cambios mundiales o incluso a los ocurridos en su aliado más cercano (China). En el segundo caso, la elite de poder que ha regido el país por más de medio siglo se ha dado a la tarea de “actualizar” el régimen de gobernanza para hacer frente a la frágil y declinante situación económica que viene enfrentando. Pero la actualización del tema migratorio parece todavía realizarse desde la estrecha perspectiva de como extraer al corto plazo mayores ganancias financieras de la migración mientras se mantienen los impedimentos al ejercicio de derechos migratorios universalmente reconocidos y se obstruye su fluida participación con el país de origen.

En casos extremos, como el coreano y cubano, las personas que lograron radicarse fuera del país pierden su derecho a entrar y salir libremente a su patria o relocalizarse en ella si así lo desearan por algún motivo. Si bien en el caso de los cubanos muestran cada vez más la misma vocación de otras diásporas para interactuar con su país natal, constituyen una población esencialmente desterrada cuyo acceso e interacción con el país en que nacieron por ahora continúa estrictamente controlada y limitada.

Casos dramáticos como la negativa a mediados de 2013 a conceder el permiso de visitar la isla a una disidente pacífica, sin causas legales pendientes, y cuyo padre estaba próximo a morir, como finalmente ocurrió, siguen ocurriendo aun después de las muy publicitadas medidas de flexibilización en materia de permisos de viajes. Es difícil para cualquier ciudadano ejercer la vocación de diáspora cuando en su país natal se le impone el destierro, se le impide tener propiedades y se proscriben su participación en la economía y política nacionales.

Resulta muy difícil poder precisar cifras exactas que reflejen la interacción financiera de la diáspora cubana con la isla en que nacieron en las actuales circunstancias. Diferentes estudios han estimado que el monto de valores remitidos por la diáspora tanto en forma de remesas financieras, como por concepto de envío de paquetes, pagos de servicios telefónicos y otros renglones pudiera estar oscilando, según diversos observadores, entre 2 mil a 5 mil millones de dólares anuales.⁵

Por otra parte, aun con limitado o ningún acceso a Internet, los cubanos no solo reciben remesas financieras sino están ya expuestos a las remesas de conocimiento transmitidas, entre otras vías, por medio de los ya cerca de 400 000 viajes anuales de la diáspora cubana. Habilidades e ideas para poder emprender con mínimas posibilidades de éxito algún negocio privado son transmitidos de cubano a cubano en las actuales circunstancias y ello tendrá cada vez más un positivo impacto en el desarrollo del sector no estatal de la economía. Pero eso no es todo. Valores alternativos, opciones distintas para la organización de la economía, la sociedad y el sistema político, experiencias vividas en diferentes lugares, son también parte de las remesas de conocimiento transmitidas de forma espontánea a la Isla por ciudadanos cubanos que hoy viven en regiones y países muy diferentes a su lugar de origen.

La colaboración entre cubanos residentes en el exterior con algunas iglesias y organizaciones de la sociedad civil ha permitido poner en marcha pequeños proyectos de entrenamiento en habilidades empresariales que son apenas el prototipo de lo que podrá alcanzarse con una sociedad abierta.

Pero aun esas muestras de buena voluntad están siempre bajo el asedio de los celosos guardianes ideológicos del sistema cubano. Hasta el presente los gobernantes cubanos muestran más interés por priorizar su control sobre la sociedad, aunque sea a expensas de detener herramientas cruciales de desarrollo como el acceso a Internet y el libre flujo de las remesas de conocimiento. Pero esa es una visión anclada en una civilización tecnológica y una arquitectura geopolítica en extinción.

5. Emilio Morales, *Remesas a Cuba: el motor más potente de la economía cubana*, The Havana Consulting Group LLC, 2013. <http://goo.gl/1ArZ0a> (consultado el 21 de julio de 2013).