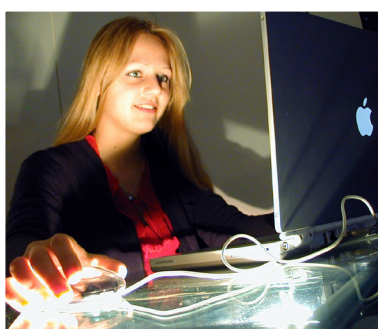


Las remesas de emigrantes entre España y Latinoamérica



CECA
Junio 30, 2004

LAS REMESAS DE EMIGRANTES ENTRE ESPAÑA Y LATINOAMERICA

Resumen ejecutivo (*)

1.- Consideraciones previas.

Las corrientes migratorias constituyen un fenómeno que se ha venido manifestando de forma creciente a lo largo de la historia de la humanidad, hasta el punto de que actualmente representan uno de los acontecimientos sociales más importantes de nuestros tiempos. Pero si bien la migración se ha intensificado de forma paulatina, los motivos que la propician siguen permaneciendo esencialmente constantes, pues al margen de factores puntuales de índole ideológico, religioso o político, son fundamentalmente circunstancias económicas las que mueven a los habitantes de un país a trasladar su residencia a otro más desarrollado, con mayores oportunidades de empleo y de mejora de su bienestar y calidad de vida.

En este sentido, es indudable que en el proceso de intensificación de los movimientos migratorios que de modo especial se está produciendo en las últimas décadas está influyendo decisivamente la progresiva internacionalización e interconexión de los sistemas económicos nacionales, con la consiguiente liberalización de los movimientos de capitales y de recursos humanos entre ellos. En otros términos, el fenómeno de la globalización que en la actualidad afecta a todos los órdenes de la vida económica repercute, también, en el ámbito de las fuerzas productivas personales, siendo hoy frecuente referirse al término de la familia transnacional, como reflejo tanto de los movimientos poblacionales que se realizan, como de la integración que en buena parte de los emigrantes se produce en los respectivos países de acogida.

(*) El contenido completo del estudio del que forma parte el presente Resumen ejecutivo se encuentra disponible en las webs de las Entidades que procedieron a su elaboración –Confederación Española de Cajas de Ahorros, Caja Murcia, Caja El Monte y la empresa consultora SADAI-, así como de las Instituciones patrocinadoras del mismo –Ministerio de Economía y Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo-, en las direcciones electrónicas siguientes:

- <http://www.iadb.org/mif/website/>
- <http://www.mcx.es/dgfint/>
- <http://www.ceca.es/latinoamerica/remesas.pdf>
- <http://www.cajamurcia.es/>
- <http://www.elmonte.es>
- <http://www.sadai.com>

Al propio tiempo, el fenómeno social de la migración descrito lleva aparejadas unas implicaciones económicas y financieras que es preciso considerar. Al trasladarse los emigrantes a países más desarrollados e integrarse dentro de sus aparatos productivos acceden a unos niveles de renta inalcanzables en sus naciones de origen, lo que les permite hacer partícipes a sus familiares de ese mayor bienestar conseguido, a través del envío periódico de dinero. Y, como es lógico, cuanto mayor es el número de emigrantes implicados en el proceso, mayor es también el flujo periódico de remesas hacia sus respectivos países de origen, hasta el punto de que para algunos de ellos la rúbrica de las remesas de emigrantes es uno de los principales componentes, sino el principal, de su balanza de pagos. De ahí que un uso eficiente de estos recursos procedentes del exterior pueda significar uno de los principales motores para el desarrollo de las normalmente maltrechas economías de los países de los que procede la emigración, mientras que, por el contrario, una utilización ineficiente de los mismos supondría un despilfarro de los fondos recibidos y, por consiguiente, de los recursos humanos excedentes que prestan sus servicios en el extranjero.

España, por su parte, no es ajena al fenómeno migratorio comentado, en cualquiera de las dos vertientes del mismo, pues de ser un país de emigración, especialmente en las décadas centrales del pasado siglo, ha pasado a ser un lugar de fuerte inmigración en los últimos tiempos, con un excedente migratorio neto positivo y creciente, que proviene, en esencia, como se resaltará más adelante, de la región latinoamericana, del norte de África y de los países centroeuropeos.

Dicho de otro modo, España, al haber sido en el pasado una sociedad con gran número de emigrantes y, por tanto, receptora de un volumen importante de recursos procedentes del exterior, que contribuyeron en buena medida al desarrollo de su economía, posee una experiencia que no puede ser despreciada en los momentos actuales en los que desde su territorio se están realizando cuantiosos envíos de dinero remesados por los emigrantes extranjeros hacia sus respectivos países de origen. Y esta experiencia puede ser aprovechada por éstos a través de la colaboración que puedan prestar las entidades remesadoras de los fondos brindando opciones para un uso eficiente y productivo de los mismos.

2.- Objeto del estudio

En un contexto como el descrito, no es de extrañar que el Fondo Multilateral de Inversiones de Grupo del Banco Interamericano de Desarrollo, con recursos provenientes del Gobierno español, con cargo al Fondo General de Cooperación de España en esa institución supranacional, haya convocado un concurso restringido para la elaboración de un estudio sobre las remesas enviadas por los emigrantes colombianos, ecuatorianos y dominicanos residentes en nuestro país a sus naciones de origen. Obviamente, esos tres países fueron los elegidos por tratarse de las principales regiones de origen de la emigración latinoamericana en España. El objetivo del estudio pretende explorar posibles proyectos de colaboración entre entidades de ahorro españolas y latinoamericanas orientados hacia la utilización productiva del dinero remitido, de forma que contribuyan sustancial y positivamente al desarrollo de sus respectivas economías nacionales.

El concurso fue adjudicado a un consorcio formado por la Confederación Española de Cajas de Ahorros, Caja Murcia, Caja El Monte y la empresa consultora SADAI. Para dicha adjudicación resultó primordial el hecho de que las Cajas de

Ahorros españoles fueron esenciales para que en el pasado las remesas recibidas de los emigrantes españoles contribuyeran favorablemente a impulsar el desarrollo económico del país.

El propio estudio parece haber confirmado la idoneidad de estas Entidades para realizarlo, ya que, como luego se comprobará, dentro del segmento de los emigrantes incorporados a los circuitos financieros formales, un porcentaje muy elevado de los mismos (que oscila entre el 69 por 100 atribuible a los colombianos y el 85 por 100 de los ecuatorianos) son clientes acreditados en Cajas de Ahorros.

El interés del estudio parece evidente y afecta a todas las partes implicadas en el mismo: instituciones que lo patrocinan y elaboran, economías familiares que realizan las remesas de dinero y las que resultan beneficiarias de las mismas, así como los gobiernos del país de acogida de los emigrantes y de las naciones de las que proceden.

En este sentido, el interés del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) por este tema es lógico, y parte de la consideración del emigrante como potencial agente de desarrollo de sus países de origen. Para ello, es necesario que estos flujos financieros se canalicen hacia la inversión productiva y preferiblemente, por su efecto multiplicador, a través del sistema financiero formal.

Este estudio interesa, también, al Gobierno español, al aportar importantes elementos para conocer mejor la realidad de la emigración latinoamericana en España. Es razonable pensar que la integración del emigrante en el sistema financiero español formal es un hito más en el logro de la efectiva integración, social y económica, del emigrante. E interesa, igualmente, a los países receptores de las remesas porque su envío canalizado a través de entidades especializadas en movilizar el ahorro popular y dirigido hacia inversiones productivas contribuye a impulsar el desarrollo económico en el que se encuentran comprometidos.

Aprovecha, asimismo, a quienes resultan beneficiarios de las remesas de dinero porque se les pueden ofrecer fórmulas de ahorro y productos financieros hacia los que éste puede ser canalizado, que contribuirán indudablemente a su futuro bienestar y evitarán su dilución en consumo improductivo presente. Y a los emigrantes que las realizan por cuanto las entidades financieras formales a través de las cuales puedan realizarlas pueden poner a su disposición, además de ese servicio en particular, todo el resto de productos y servicios financieros que se encuentran disponibles para el conjunto de los ciudadanos nacionales en un sistema financiero tan desarrollado como el español.

Y favorece, por último, a las propias entidades de crédito que intervienen en la operación, no solo porque con ello están promoviendo uno de los segmentos de mercado que constituyen su actividad, sino, preferentemente, por cuanto al entrar con tal motivo en relación con los emigrantes, pueden ofrecerles, en paralelo, toda la amplia gama de productos y servicios financieros que la integran. Con ello, aparte de alcanzarse el deseado objetivo, ya indicado, de incorporar en los circuitos financieros formales a un colectivo no siempre proclive a esta circunstancia, como es el de los emigrantes, las entidades de crédito pueden, asimismo, conseguir la fidelización de estos “nuevos españoles”, que con creciente intensidad se están integrando en el entramado productivo nacional.

3. Contenido del estudio: principales consideraciones y perspectivas futuras.

En el presente estudio se analizan las remesas de emigrantes entre España y tres países latinoamericanos, que son Colombia, Ecuador y República Dominicana. Su pretensión es facilitar a cualquier institución potencialmente interesada en este mercado un cuadro completo del mismo.

Para ello, en una primera parte, se facilita una amplia información acerca de la emigración latinoamericana en España, con especial énfasis en los países objeto del estudio, elaborada con la serie de datos disponibles al efecto. Seguidamente, se ofrece una descripción detallada de los principales agentes financieros que intervienen en este mercado (entidades de crédito y empresas especializadas en el envío de dinero al exterior), así como un completo análisis de la normativa aplicable a este respecto en España y de la vigente en los países de destino de las remesas. Asimismo, sobre la base de trabajos de campo realizados en España y en los países de destino de los fondos, se ha pretendido caracterizar socioeconómicamente al emigrante en España y a los receptores de los fondos en los países de destino. Por último, se efectúan estimaciones sobre el volumen de los fondos que se envían por los nacionales de estos tres países desde España a sus países de origen, así como del coste medio soportado en tales operaciones.

3.1 Principales consideraciones del estudio

A grandes rasgos, el mercado de las remesas de emigrantes desde España a Latinoamérica (y en concreto a los tres países objeto de estudio: Colombia, Ecuador y República Dominicana) se encuentra dominado en la actualidad por empresas especializadas en el envío de dinero al exterior (empresas remesadoras).

Estas empresas son eficientes en la prestación de este servicio y los precios con los que operan, que hasta hace poco eran más elevados, se han reducido como consecuencia de la competencia y del creciente interés que están mostrando las entidades de crédito en este mercado. Pero como también se pone claramente de manifiesto, esencialmente por razón de la normativa que regula su actividad, estas empresas remesadoras no coadyuvan a la integración del emigrante en el sistema financiero formal y a la bancarización de las economías de destino, como sin duda pueden hacerlo las entidades de crédito existentes tanto en España como en los respectivos países latinoamericanos.

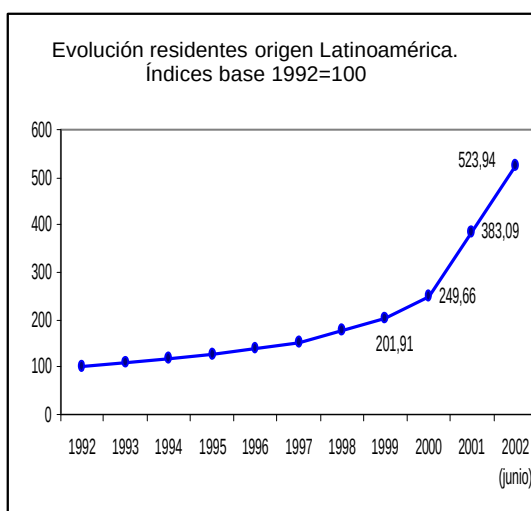
Es de prever, por consiguiente, que conforme se vaya asentando en España la emigración latinoamericana, este colectivo se irá integrando en el sistema financiero formal, con lo que demandará soluciones financieras integradas (un canal eficiente y barato para el envío de remesas a los países de origen, productos diversos de pasivo, tarjetas y cajeros automáticos para la movilización de sus ahorros, préstamos personales de consumo e hipotecarios para la financiación de sus viviendas, seguros, así como asesoramiento financiero y fiscal, entre otros servicios), cuestiones todas ellas que evidentemente no pueden ofrecer estas empresas especializadas en el envío de dinero, por motivos normativos, y que únicamente pueden ser puestos a su disposición por las entidades de crédito reguladas dentro del sistema financiero español, esto es, por las Cajas de Ahorros, por los Bancos y por las Cooperativas de Crédito.

En lo que sigue se describen con algo más de detalle las principales consideraciones que resultan del estudio efectuado.

a) La emigración en España.

El colectivo de emigrantes latinoamericanos en España está alcanzando una gran relevancia en los últimos años. Como se observa en el gráfico nº. 1, confeccionado con la información facilitada por la Dirección General de Policía del Ministerio del Interior, en el decenio 1992-2001 su número se multiplica por 3,8, pasando de los 74.077 emigrantes en 1992 a los 283.778 registrados en diciembre de 2001. Este alto ritmo de crecimiento se intensifica paulatinamente en los últimos años, hasta el punto de que en junio de 2002 se alcanza una cifra oficial de 388.125 emigrantes de esa región, lo que supone en los seis primeros meses de ese año un incremento del 36 por 100 en relación con las cifras de cierre de 2001.

Gráfico nº. 1



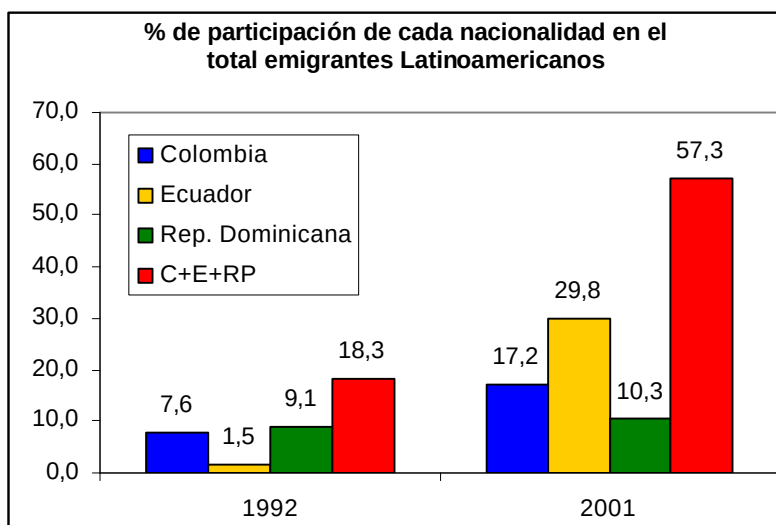
La intensidad de este proceso marca diferencias acusadas en función del país de origen de los emigrantes. Como también se pone de manifiesto en el cuadro adjunto, el protagonismo fundamental, con mucho, de su evolución reciente corresponde a los emigrantes procedentes de Ecuador. Aunque su explosivo crecimiento se produce prácticamente en los últimos cinco años, su número se multiplica por 75 en la década considerada, pues de los 1.112 ecuatorianos existentes en 1992 se llega a los 84.699 de 2001, cifra que se amplía a 132.628 en junio de 2002. Esto ha supuesto que en la actualidad más de la tercera parte de los emigrantes residentes en España sean ecuatorianos, conformando junto con los procedentes de Colombia (que pasan de 5.664 en 1992 a 48.710 en 2001 y a 81.709 en junio de 2002) el 55 por 100 de los emigrantes latinoamericanos residentes en España. Con referencia, por último, al tercero de los países del estudio, de los 6.766 dominicanos residentes en España en el primero de esos años considerados, se pasa a los 29.314 de 2001 y a los 31.584 de junio de 2002.

		Crecimiento alto	%
Crecimiento moderado	%	Perú	353,9
Chile	16,3	Rep. Dominicana	333,3
Méjico	43,5		
Uruguay	23,4	Crecimiento intenso	%
Venezuela	28,0	Colombia	760,0
		Cuba	624,0
Crecimiento medio	%		
Argentina	94,03	Crecimiento explosivo	%
Brasil	190,3	Ecuador	7.516,8

Se trata, por otra parte, de un colectivo en el que el predominio de la mujer es elevado, lo que se manifiesta particularmente en los casos de los residentes de Brasil y de la República Dominicana, donde su participación supera el 70 por 100. Sus edades se concentran entre los 25 y 44 años, con una edad media de 34 años, aunque más bien hay que hablar de un colectivo en el que nueve de cada diez personas están en edad de trabajar. Esto se traduce en que su propensión a incorporarse al mercado de trabajo es muy alta, en lógica correlación con la causa de su presencia en España. De este modo más del 70 por 100 de los residentes latinoamericanos se declaran activos, dando lugar a una tasa de actividad que supera a la española en más de veinte puntos porcentuales (76,3 por 100) y con una tasa de paro del 11,49 por 100, considerando solo cifras oficiales.

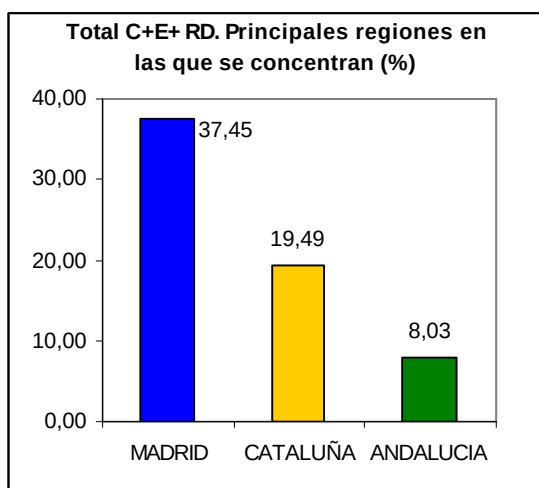
Los emigrantes procedentes de Colombia, Ecuador y República Dominicana, objeto específico del presente estudio, suponen en la actualidad casi las tres quintas partes de los residentes latinoamericanos en España, cuando hace diez años apenas representaban una quinta parte del total, como se refleja en el gráfico nº. 2. Además, su evolución presenta una fuerte dinámica de crecimiento, en particular en los dos primeros casos.

Gráfico nº. 2



Se distribuyen por toda España, si bien puede afirmarse que las ciudades de Madrid y Barcelona actúan como claros focos de atracción, como puede apreciarse en el gráfico nº. 3, consecuencia de la polarización de estos emigrantes hacia el sector servicios. No obstante, la fuerte demanda de mano de obra en otros sectores, como la construcción y, sobre todo, la agricultura, hace que su presencia sea significativa también en otras zonas españolas; particularmente esto se produce en el caso de Andalucía y, en menor medida, en la Comunidad Valenciana y en Murcia.

Gráfico nº. 3

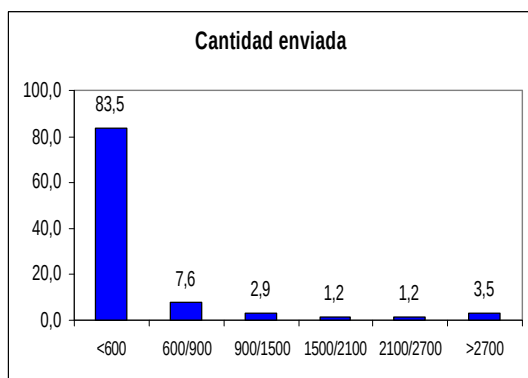


Su presencia en España en busca de un puesto de trabajo se refleja en que las tasas de actividad sean muy elevadas en todos los casos, destacando sobre todo el colectivo ecuatoriano, en el que el más de nueve de cada diez personas en edad de trabajar se declaran activos. En términos de situación laboral concreta se producen tasas de paro diferenciadas, oscilando entre el caso de los nacionales de Ecuador, que obtienen resultados similares a los de la población española y el de los procedentes de Colombia, donde la tasa de paro alcanza al 14,3 por 100 de los activos. Al igual que en relación con los datos precedentes, es preciso remarcar que se trata de cifras oficiales. Su presencia en el mercado de trabajo es predominantemente en el sector servicios y, dentro de él, en hostelería y servicio doméstico; no obstante, la presencia de ecuatorianos trabajando en la agricultura es alta, al igual que lo es, aunque en menor medida, la de colombianos en el sector de construcción.

Los ingresos medios que obtienen los emigrantes son, en general, bajos. Por término medio, se puede hablar de que solo entre el 10 y el 15 por 100 de ellos superan los 900 euros mensuales, según se observa en el gráfico nº. 4, aun cuando en el caso de los dominicanos su mayor tiempo de permanencia en España hace que se aumenten tales porcentajes apreciablemente, hasta situarse en el 25 por 100. Se trata, en la mayor parte de los casos, de personas con un nivel bajo de estudios, con la

única excepción de los procedentes de Colombia, donde se aprecia un porcentaje significativo de personas con estudios medios o superiores.

Gráfico nº. 4



Más del 90 por 100 de los emigrantes envían dinero periódicamente a su familia, con el objetivo esencial de contribuir a sus gastos corrientes, mostrando con ello una gran dependencia de la familia de origen de las remesas que se envían desde España. La adquisición de vivienda o el inicio de un negocio ocupan un lugar escasamente significativo en la motivación de los envíos. El modo más habitual de hacer los envíos de dinero es mediante empresas remesadoras, procedimiento utilizado por más del 80 por 100 de ellos, siendo la seguridad, confianza y rapidez los motivos aducidos para recurrir a este canal. Es un colectivo de bancarización baja, si bien este hecho está en proporción inversa a su tiempo de permanencia en España. En todo caso son clientes claros de Cajas de Ahorros y su grado de conocimiento de los productos financieros está en relación con su grado de bancarización, teniendo, como era de esperar, una baja capacidad de ahorro, en lógica consonancia con sus niveles de ingresos.

Pese al reducido nivel de sus ingresos, la importancia de las remesas que los emigrantes realizan a sus países de origen es alta, pudiendo estimarse su cuantía en unos 706 millones de euros anuales, de los que, como se anticipó, algo más de las cuatro quintas partes se realiza a través de empresas remesadoras. Cifras elevadas que distribuidas por países dan la primacía a Ecuador, que con 385 millones de euros da lugar a algo más de la mitad del total remesado. En términos de operaciones se puede hablar de 1,9 millones de operaciones anuales, de las cuales aproximadamente un tercio de las mismas se realizan con Ecuador.

Como complemento de las consideraciones expuestas en este ámbito, en la siguiente tabla se presenta un cuadro resumen de los principales datos obtenidos en el trabajo de campo realizado en España.

PRINCIPALES CONCLUSIONES DEL TRABAJO DE CAMPO EN ESPAÑA.			
	COLOMBIA	ECUADOR	R. DOMINICANA
DATOS SOCIOECONÓMICOS.			
Edad media (años)	32,3 años	31,3 años	36,9 años
Franja de edad en la que se concentra la mayor parte de la población	26-35 años (51 % de la población)	26-35 años (49 % de la población)	31-40 años (36 % de la población)
Tamaño medio del núcleo familiar en el que conviven	2,4 personas	1,5 personas	2,9 personas
Ingreso medio por persona activa	628 euros	637 euros	754 euros
Ingreso per capita	503 euros	595 euros	378 euros
Sector de ocupación	• Servicios (82 %) o Serv. Dom. (29 %) • Construcción (9 %)	• Servicios (50 %) o Serv. Dom. (24 %) • Agricultura (23 %) • Construcción (15 %) • Industria (11 %)	• Servicios (76,5 %) o Serv. dom. (56 %) • Construcción (7,4 %)
Nivel de estudios	Alto. • 38,8 % estudios universitarios concluidos. • 14,8 % estudios universitarios sin concluir • 3,8 % con sólo estudios básicos	Medio bajo. • 8,7 % estudios universitarios concluidos. • 20,3 % estudios universitarios sin concluir. • 25,6 % con sólo estudios básicos	Bajo. • 8,6 % estudios universitarios concluidos • 2,1 % estudios universitarios sin concluir • 44,4 % con sólo estudios básicos o sin ningún tipo de estudio
Medio principal de comunicación con su casa	Teléfono (98,4 %) Internet (75 %)	Teléfono (98,6 %) Internet (10 %)	Teléfono (97,9 %) Internet (16,8 %) Carta (24,7 %)
REMESAS			
Porcentaje que envía dinero	90,8 %	97,1 %	98,4 %
Número medio de envíos al año	7,3	10,4	11
Tiempo medio que llevan enviando dinero a su familia	2,8 años	1,9 años	5,5 años
Forma de envío de la remesa	Remesadora (80,7 %) Ent. financiera (9,9 %)	Remesadora (81,9 %) Entidad financiera (14,2 %)	Remesadora (73,7 %) Ent. financiera (11,6 %)
Finalidad de la remesa (% sobre emigrantes que envían dinero)	Gastos corrientes (73,3 %) Ahorro para vivienda (16,4 %)	Gastos corrientes (86,3 %) Ahorro para vivienda (24,5 %)	Gastos corrientes (96,8 %) Ahorro vivienda (34,2 %)
BANCARIZACIÓN.			
Bancarización	Baja (un 63,3 % tiene cuenta en una entidad financiera)	Moderadamente alta (un 72,2 % tiene cuenta en una entidad financiera)	Muy alta (un 98,2 % tiene cuenta en una entidad financiera)
Cientes principalmente de (tipo de entidad):	Cajas de Ahorros (69,1 % de los casos)	Cajas de Ahorros (70,7 % de los casos)	Cajas de Ahorros (85,7 %)
Conocimiento de los productos financieros	Medio – bajo.	Medio – bajo	Medio – alto
Nivel de uso de los productos bancarios (% sobre total clientes de entidades financieras)	93,6 % usa tarjeta 17,3 % tiene préstamo 5,5 % tiene fondo de inv. 2,7 % tiene un plazo fijo	87,1 % usa tarjeta 4,3 % tiene préstamo 3,6 % tiene seguro	85,3 % usa tarjeta 12,3 % tiene préstamo 1,2 % tiene plazo fijo
Capacidad de ahorro	Moderada. Estimación del ahorro medio en el entorno del 18,2 % de sus ingresos.	Media. Estimación del ahorro medio en el entorno del 29,8 % de sus ingresos.	Media. Estimación del ahorro medio en el entorno del 32 % de sus ingresos.

b) Marco legal

De una parte, tanto la normativa española como la de los países latinoamericanos objeto de análisis autorizan a las entidades de crédito reguladas plenas –en nuestro país, las Cajas de Ahorros, los Bancos y las Cooperativas de Crédito-, con las matizaciones correspondientes a las distintas tipologías de cada país, a efectuar las operaciones que conlleva la gestión de las remesas de emigrantes, como una más de las actividades que constituyen la amplia gama de productos y servicios que se integran en su actividad financiera.

Pero, de otra, también en todos los países estudiados –entre ellos, en España- aparecen figuras específicas, cuales son las empresas remesadoras en la República Dominicana, las casas de cambio en Ecuador y Colombia, así como los establecimientos de cambio de moneda extranjera en España, que están autorizadas por sus regulaciones nacionales respectivas para efectuar estas operaciones y que, de hecho, canalizan, como se dijo, un porcentaje muy importante de las mismas. No pueden, sin embargo, realizar el resto de las operaciones activas y pasivas típicas de las entidades de crédito. También se observan unas características básicas comunes muy semejantes, entre las que cabe destacar la necesidad de su constitución como sociedades anónimas, la exigencia de determinados capitales mínimos y el establecimiento de un sistema de control y supervisión por parte de las respectivas Superintendencias nacionales.

c) El mercado de remesas de dinero entre España y Latinoamérica.

Como se ha indicado, la demanda del envío de remesas se ha ido incrementando a lo largo de estos últimos años con la llegada masiva de emigrantes y su posibilidad de trabajar en España.

Las cantidades que se barajan son ciertamente significativas. Conforme a lo señalado, pueden estimarse en unos 706 millones de euros anuales el volumen enviado por este concepto desde España a Colombia, Ecuador y República Dominicana.

Tradicionalmente, este segmento de mercado ha estado en manos de entidades especializadas en el envío de dinero, las llamadas empresas remesadoras, de modo que de los 706 millones de euros referidos, puede estimarse en unos 615 millones los enviados a través de este tipo de empresas.

A grandes rasgos, estas entidades especializadas suelen caracterizarse en los servicios que prestan por concurrir las siguientes circunstancias:

- Rapidez en los envíos y escaso número de incidencias.
- Los envíos casi siempre se realizan en efectivo, salvo contadas excepciones.
- Disponen de amplias redes de agentes e intermediarios en el mundo y, en concreto, en España.

- Son agentes relacionados por lo común con otras actividades paralelas vinculadas con las necesidades de los inmigrantes.
- Suelen situarse en el centro de las grandes ciudades, o en los barrios donde dicha población reside.
- Las tarifas entre dos de las grandes empresas estudiadas son semejantes y las diferencias localizadas en algunos tramos son pequeñas.
- Los precios se están reduciendo sensiblemente como consecuencia de la competencia existente, ofertando las empresas más agresivas un precio fijo independientemente de la cantidad enviada, siendo habituales precios fijos de 6 euros.
- El tipo de cambio utilizado es el que esté en vigor para la compra de billetes por la compañía en el momento de efectuarse la operación, más desfavorable que las cotizaciones que para la compra de divisas se aplican en las operaciones realizadas por las entidades de crédito. Esta circunstancia puede comportar un incremento apreciable del costo de la operación que, además, no es nítidamente apreciado por parte de los emigrantes que efectúan el envío, ni por los beneficiarios que los reciben.
- Por último, las posibilidades del servicio son muy parecidas entre las distintas compañías. Se puede en algunos casos contratar el envío al domicilio del receptor o utilizar un servicio de notificación telefónica al beneficiario con sobreprecio, y también a través del servicio de mensajería se pueden mandar mensajes suplementarios.

Ahora bien, conforme la emigración se va asentando en España y continúa incrementándose el número de emigrantes con una situación de residencia legalizada, el acceso al sistema financiero formal se está incrementando sensiblemente, derivándose una importante y creciente oportunidad para las entidades de crédito reguladas.

De hecho, las entidades de crédito reguladas paulatinamente se están introduciendo en este mercado, ya sea a través de sus circuitos financieros habituales; mediante acuerdos con entidades financieras de los países receptores y el establecimiento de “call centers” tanto en origen como en destino, como es el caso típico de algunas Cajas de Ahorros; o bien, incluso, con una tarjeta específica, la Supertarjeta Maestro Internacional, en el caso del Banco Santander Central Hispano.

Y es que, en efecto, poco a poco el emigrante irá demandando no sólo un canal eficiente y barato para el envío de dinero a su país de origen, sino soluciones integradas (como se dijo, fórmulas para rentabilizar sus ahorros, tarjetas y cajeros para la movilización de sus fondos, préstamos personales e hipotecarios, seguros, el ya mencionado canal para el envío de las remesas y asesoramiento financiero y fiscal, entre otras cuestiones) que den respuestas globales a sus necesidades financieras, algo que las empresas remesadoras, por su propia naturaleza legal, no pueden ofrecer.

En la línea comentada, parece razonable que las entidades de crédito españolas, para conseguir el canal eficiente y barato para el envío del dinero que se pretende, intensifiquen la vía de formalizar acuerdos interbancarios con entidades de crédito de los países receptores de las remesas, las cuales, en destino, deben también promover programas completos de productos y servicios que den respuesta a las necesidades financieras del beneficiario que las recibe, así como del propio emigrante que envía el dinero a su familia (teniendo en cuenta sus perspectivas: ahorro vivienda, ahorro semilla, u otro), al mismo tiempo que disponer de una red lo suficientemente amplia de puntos de entrega del dinero remesado.

Con un esquema como el descrito, se conseguiría la efectiva integración financiera del emigrante en España (uno de los hitos fundamentales de cualquier integración social efectiva), así como el incremento del grado de bancarización de las economías familiares de destino (fundamental para incrementar las tasas de ahorro doméstico y su canalización hacia la inversión productiva real).

En los países de destino, por su especial sensibilidad hacia colectivos tradicionalmente desatendidos por el sistema bancario tradicional, parece deseable que entre las entidades con las que se firmen acuerdos de colaboración por las entidades de crédito españolas estén las instituciones de ahorro y crédito populares, siempre y cuando éstas estén en disposición de garantizar una capilaridad suficiente de puntos de entrega del dinero, ya que estas entidades conjugan su orientación minorista hacia los colectivos con ingresos inferiores y su elevado know-how en materia del microcrédito. De esta forma se promovería aún más el nivel de bancarización en los países de origen de los emigrantes, cuestión que como se mencionaba anteriormente constituye uno de los objetivos prioritarios que deben conseguirse.

Finalmente, para conseguir que el emigrante sea un efectivo agente de desarrollo para su respectivo país de origen, un reto fundamental es que los correspondientes Sectores Públicos de estos países sean más beligerantes, desarrollando medidas que favorezcan el entorno adecuado para que los flujos financieros de las remesas puedan convertirse en auténticos capitales semilla de pequeños negocios y otras inversiones productivas.

3.2 Perspectivas futuras

De las distintas fases del estudio se desprende, en síntesis, una considerable y creciente presencia de emigrantes en España, que se acompaña, según resulta de los trabajos de campo realizados, de una continua mejora de las condiciones económicas en las que desempeñan su actividad. Y esta mejoría del nivel de vida de los emigrantes se traduce en una cada vez mayor capacidad de ahorro y en un considerable aumento del volumen de las transferencias que realizan a favor de beneficiarios que permanecen en sus respectivos países de origen.

Los trabajos de campo y encuestas efectuadas ponen de manifiesto, igualmente, que son las entidades remesadoras –casas de cambio- las instituciones financieras a través de las cuales los emigrantes efectúan mayoritariamente tales envíos de dinero, acogiéndose a la legislación vigente en España sobre transferencias y pagos al exterior, mientras que las entidades de crédito tienen todavía una escasa, aunque creciente, presencia en este segmento del mercado.

En este sentido, en la actualidad existe, como se anticipó, un apreciable interés por parte de las entidades de crédito en adentrarse en este importante segmento del mercado financiero. Y ello es así no únicamente por entrar en un nicho de actividad que está incrementando progresivamente su volumen de negocio y, por tanto, de generación de beneficios, sino, fundamentalmente, por captar nuevos clientes a los que poder

ofrecer todo tipo de productos y servicios financieros y fidelizarlos, en lo posible, como clientes de la institución. Cabe intuir, además, que ese interés de las entidades de crédito españolas es compartido por los Gobiernos de los países de origen, como forma de contribuir con tales remesas al desarrollo de sus respectivas economías nacionales, así como por los organismos internacionales que colaboran con sus recursos a la mejora de las condiciones humanas y sociales en las que los emigrantes desempeñan su actividad en los países desarrollados a los que acceden.

Con este planteamiento, la cuestión esencial que se suscita para aventurar las perspectivas futuras de este segmento del negocio financiero, es qué aspectos prioritarios deben analizarse como representativos y trascendentes, para determinar que las entidades hasta ahora escasamente dedicadas a este segmento de mercado puedan incrementar sustancialmente su presencia en el mismo. Y, al menos, tales aspectos no pueden ser otros que los cinco siguientes:

- Rapidez en la transferencia de los fondos.
- Confianza y seguridad en la transacción.
- Coste de operación.
- Naturaleza del servicio que se presta, y
- Transparencia para el cliente.

a) Rapidez en la transferencia de los fondos.

Un primer aspecto que quienes realizan envíos de dinero a sus países de origen aprecian, sin duda, a la hora de elegir la entidad a través de la cual efectúan la operación es la rapidez con la que los fondos remitidos son puestos a disposición de los beneficiarios en los lugares que determinan las entidades que efectúan las remesas. Y en este ámbito justo es reconocer que el servicio prestado por parte de las entidades remesadoras es altamente apreciado, por cuanto éstas ofertan esa puesta a disposición de los beneficiarios de la transferencia en pocas horas, a veces solo en unos cuantos minutos. Disponen, asimismo de un servicio de entrega a domicilio en determinadas zonas.

Las entidades de crédito –bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito– tendrán que hacer, en consecuencia, un importante esfuerzo para no demorar esa puesta a disposición del dinero objeto de la remesa. Dados los procesos informatizados de estas instituciones financieras no parece eficiente que procesen individualizadamente este tipo de operaciones, pero con la debida automatización del servicio y con la transmisión de todas las operaciones diarias mediante un solo mensaje, vía swift, puede conseguirse esa puesta a disposición de la transferencia en el mismo día en el que el emigrante realiza la entrega del dinero, aprovechando para ello la favorable diferencia horaria existente entre España y los países latinoamericanos y contando, lógicamente, con las contrapartes adecuadas que hagan viable la operación en los respectivos lugares de destino de la remesa.

Así, pues, no parece que las entidades de crédito puedan mejorar las condiciones de rapidez con las que en la actualidad se ponen a disposición de los beneficiarios las remesas de efectivo de los emigrantes por parte de las entidades remesadoras, pero, a su vez, tampoco parece que tengan que soportar desventajas competitivas por ello, si acondicionan sus procedimientos en la forma señalada o similar.

b) Confianza y seguridad en la transacción.

Un segundo factor decisivo para la elección por parte del emigrante del canal utilizado para sus envíos de dinero es la confianza que le infunda la entidad con la que opera y la seguridad que aprecie en el feliz desenlace de la operación.

Y en este punto tampoco será sencillo mejorar por parte de las entidades de crédito las condiciones de confianza y seguridad ofrecidas por las instituciones remesadoras tradicionales que hasta el momento preferentemente se ocupan de este segmento de negocio. De un lado, los trabajos de campo demuestran que los emigrantes confían grandemente en ellas, por cuanto, de acuerdo con la legislación española por la que se rigen, no les exigen excesiva documentación acreditativa de su personalidad –basta con su pasaporte o documento acreditativo de su identidad-, ni les demandan para realizar la transacción permiso de trabajo o de residencia. De otro, las encuestas efectuadas también ponen de relieve la seguridad con la que las remesas llegan puntualmente a sus destinos a través de estos canales, hasta el punto de que son escasas las incidencias que se manifiestan durante la tramitación de las mismas.

De cualquier modo, si no parece posible mejorar por parte de las entidades de crédito esas condiciones de confianza y seguridad con las que se prestan las operaciones objeto de estudio, tampoco aquí deberían esperarse desventajas comparativas de importancia, pues la seguridad de las mismas está ampliamente reconocida en el sistema financiero español y la confianza de los emigrantes deben ganarla a través de sus actuaciones y haciendo uso de la publicidad adecuada. Para ello será importante, por un lado, conseguir que los emigrantes conozcan que los requisitos y la documentación requerida para efectuar una simple transferencia de dinero a sus países de origen es similar en unas instituciones y otras, por lo que la ausencia de recelo actualmente existente para llevarlas a cabo en instituciones remesadoras tradicionales deberían también experimentarla en el caso de tramitarlas mediante entidades de crédito. Y, por otro, estas entidades de crédito deberían poner especial cuidado en la elección de aquellas contrapartes latinoamericanas que generen una mayor confianza para los emigrantes y sus beneficiarios.

c) Coste de la remesa.

Es evidente que otro factor importante para decidir acerca de la institución a través de la cual realizar las remesas es el coste soportado en la operación, que, como se comentó, consta no solo de la comisión para ello establecida –únicamente en origen, o conjuntamente en origen y destino-, sino, también, de la parte del mismo que resulta en función de los tipos de cambio aplicados para la conversión de los euros entregados en España a la divisa que se entregue en el país de destino (operación de cambio de moneda que puede ser única o que, en ciertos casos, se produce doblemente en origen y en destino).

De los dos componentes del coste, el primero de ellos -la comisión de envío- es fácilmente comprobable en los trabajos de campo y de los mismos se desprende que a lo largo del período de realización del estudio se ha ido moviendo en una clara trayectoria a la baja, fruto sin duda de la fuerte competencia existente entre las distintas empresas remesadoras, así como por la cada vez mayor presencia de las entidades de crédito en este segmento del mercado. Pero es, sin duda, el diferencial de cambio aplicado en la operación la parte cuantitativamente más elevada del coste total de la remesa y es precisamente en este ámbito en el que las entidades de crédito ofrecen mejores condiciones competitivas que las empresas remesadoras que hasta el presente cuentan con la mayor cuota de mercado en este segmento de la actividad financiera.

En este sentido, de las condiciones de mercado existentes en España para las remesas de emigrantes se desprende que los diferenciales de cambio que, por término medio, aplican las empresas remesadoras en sus operaciones habituales son del orden del 4 por 100, mientras que los utilizados por las entidades de crédito son mucho más reducidos y pueden estimarse, como media, en torno al 0,5 por 100.

La razón esencial de estas importantes diferencias estriba en que, dentro de la libertad de precios existente en el sistema financiero español, las entidades de crédito, que actúan en mercados financieros cada vez más globalizados, se ven constreñidas por la competencia a establecer diferenciales de cambio muy ajustados, de los cuales no pueden salirse por el evidente riesgo de resultar expulsadas del mercado; y una vez establecido un tipo de cambio, debidamente expuesto al público, éste es el que se aplica a la generalidad de los clientes. Las empresas remesadoras, por el contrario, al tener limitada su operativa a la actividad de cambio y envío de dinero, no se ven influenciadas de ese modo por las restantes variables que intervienen en el caso de las entidades de crédito, de ahí que tengan mayor libertad para fijar sus precios.

Debido a ello, el coste total para los emigrantes de las remesas efectuadas (suma de la comisión de envío y del diferencial de cambio aplicado) es sustancialmente inferior en las entidades de crédito, a pesar de que perciben una mayor comisión por envío. En efecto, en el caso de las empresas remesadoras, la situación detectada en los momentos actuales es que la tarifa se independiza de la cuantía enviada y que la comisión más habitual cobrada se sitúa en una cantidad fija de 6 euros por envío, si bien no son infrecuentes tarifas incluso inferiores, del orden de 4 ó 4,5 euros. La posibilidad de fijar estas reducidas comisiones deriva, esencialmente, del hecho de que tienen una estructura de costes muy ligera y no cuentan con una infraestructura tecnológica propia para efectuar las transferencias. Cabe recordar, en este sentido, como se indica en el cuerpo del trabajo realizado, que el envío del dinero lo realizan habitualmente a través de una entidad de crédito española, remitiendo mediante una única operación todo el efectivo de las remesas correspondientes a uno o varios días de actividad, con lo que el coste de envío no solo es mínimo, sino que, además, se produce en base a una estructura ajena, que es la que pone a su disposición la entidad de crédito con la que trabaje el remesador. Las entidades de crédito, por su parte, repercuten unas comisiones fijas por remesa más elevadas, al menos 9 euros, como única forma de rentabilizar estas operaciones, dada la limitación -no legal, pero sí de mercado- con la que cuentan para aumentar sus diferenciales de cambio.

A modo comparativo, como resumen, de los trabajos de campo realizados se desprende que la cuantía media de las remesas que se envían por los inmigrantes a sus familiares que permanecen en los países de destino es de unos 370 euros. De acuerdo con las consideraciones efectuadas, si la transferencia se lleva a cabo a través de una entidad remesadora, el coste de la operación estará alrededor de la suma de los 6 euros de comisión fija por el envío y de los 14,5 euros que resultan de aplicar un diferencial de cambio del 3,93 por 100 (porcentaje medio detectado en esos trabajos de campo) a esa cuantía media de la remesa; en total, 20,5 euros de coste. Alternativamente, si para proceder a la remesa se utiliza la vía de una entidad de crédito, el coste fijo medio estaría en el entorno de 12 euros percibidos de comisión más 1,85 euros de diferencial de cambio (el 0,5 por 100 de 370); es decir, 13,85 euros de coste total. En definitiva, para esa misma cantidad enviada de 370 euros, el coste estimado sería 6,65 euros mayor si se utiliza una remesadora que si se emplea una entidad de crédito, esto es, un 48 por 100 más de coste en aquélla que en ésta. Y la diferencia, tanto en valores absolutos como relativos, se irá incrementando a medida que aumente la cantidad remitida.

Lo que es evidente, para finalizar, es que se trata de un segmento del mercado en continua evolución, tanto en precios como en servicios, con un grado de competencia cada vez más intenso y en el que a buen seguro quienes principalmente resultan favorecidos por ambos conceptos son los propios inmigrantes y sus familiares. De una parte, por la paulatina reducción de los costes que se continuará produciendo tanto en las empresas remesadoras como en las entidades de crédito. De otra, porque junto a esta operativa las entidades de crédito les pondrán a su disposición toda su amplia gama de productos y servicios, lo que no podrán ofrecer las empresas remesadoras por cuanto su regulación se lo impide, como con mayor profundidad se hará referencia en el apartado siguiente.

d) Naturaleza del servicio prestado.

La naturaleza del servicio prestado al emigrante es, seguramente, otro factor diferencial importante en el que pueden fundamentarse las entidades de crédito españolas para mejorar su presencia en el segmento considerado de las remesas de los emigrantes.

Las empresas remesadoras habitualmente dedicadas a esta actividad prestan el servicio de envío del dinero con rapidez y con seguridad, pero no pueden ofrecerle a los emigrantes, porque la legislación lo impide, otros servicios financieros que pudieran demandar.

Las entidades de crédito, por el contrario, pueden ofrecer a los emigrantes un servicio financiero integral, de modo que complementariamente a la operación realizada puedan poner a su disposición productos tales como la apertura de cuentas en las que depositar sus ahorros y con cargo a las cuales poder periódicamente realizar, si así lo desean, tales envíos de dinero a los beneficiarios que designen sin tener que desplazarse a las oficinas de la entidad en cada caso; tarjetas de débito o crédito y cajeros automáticos con los que poder movilizar los ahorros depositados; domiciliaciones de recibos de todo tipo; instrumentos para la inversión de los ahorros o préstamos de cualquier clase que pudieran necesitar.

En otros términos, no se trataría de realizar la operación de remesa como una actividad que se cierra en si misma, sino que se ofrecería al emigrante integrarse plenamente en los modernos y eficientes circuitos financieros existentes dentro del sistema crediticio español, poniéndolos en igualdad con el resto de los españoles que ya disfrutaban las ventajas que les proporcionan pertenecer al mismo.

e) Transparencia para el cliente.

El último de los aspectos que deberían ser relevantes para elegir la entidad con la que efectuar las remesas deseadas es el de la transparencia con la que se fijan las condiciones reales, esencialmente económicas, de la operación.

De los trabajos de campo realizados se desprende que esa pretendida transparencia de las condiciones reales en las que se realiza el envío del dinero parece ser más reducida en el caso de las entidades remesadoras, por lo que a la aplicación del tipo de cambio se refiere, fundamentalmente en destino. Ciertamente es que las mismas cumplen estrictamente las normas de transparencia que tienen establecidas en España en cuanto a la publicación de las comisiones y tipo de cotización aplicables, pero no es menos cierto que esa transparencia es más reducida en ciertos casos cuando se produce en destino la conversión a moneda local del importe remesado.

Lamentablemente, de esos trabajos de campo también se infiere que el emigrante no suele contemplar como fundamental esta circunstancia a la hora de elegir la entidad remesadora. Parece que prima más la confianza que se tiene en la institución, quizás realzada en ocasiones por la situación irregular en la que pueda encontrarse el emigrante que usa el servicio, que el precio que se paga por el mismo.

Si bien eso parece ser así, a través de las debidas campañas promocionales debería concienciarse al emigrante de que la transparencia de las operaciones y, con ello, la búsqueda de las mejores condiciones competitivas, debería constituir un elemento importante para decidir acerca de la entidad elegida para tramitar las remesas.

De conseguirse tal concienciación, la transparencia podría constituir un factor diferencial más en el que apoyarse las entidades de crédito para extender su actividad en este ámbito.

En definitiva, como síntesis de todo lo anterior, puede concluirse que presumiblemente las entidades de crédito reguladas tienen escaso margen para mejorar las condiciones con las que trabajan las instituciones remesadoras tradicionales que hoy dominan en España el segmento de las remesas de los emigrantes a sus países de origen en aspectos tales como la rapidez, confianza y seguridad de las operaciones. Sin embargo, cabe también predecir que tienen un amplio margen de actuación en ámbitos tales como el coste, especialmente por la parte del mismo que se deriva del tipo de cambio aplicado, así como por la transparencia de la transacción y, sobre todo, por la oferta integral que pueden realizar de todos los productos y servicios disponibles en el sistema financiero español.



BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO

1300 New York Avenue, N.W.
Washington, D.C. 20577, USA
Tel: (202) 623 - 1000
www.iadb.org