

# LAS REMESAS EN LA INMIGRACIÓN: Costes y oportunidades

**Por Fco. Javier Pesquera Morón**

1. Introducción.
2. Importancia económica de las remesas y estudios sobre la materia.
3. Clasificación de los canales para el envío de remesas.
  - 3.1. Canales formales.
  - 3.2. Canales informales.
4. Costes económicos de las remesas: “bancarización”.
  - 4.1. Costes económicos.
  - 4.2. Ventajas e inconvenientes de las entidades bancarias como entidades remesadoras.
  - 4.3. La bancarización de las remesas.
5. Repercusión social de las remesas en destino.
  - 5.1. Destino económico de las remesas.
  - 5.2. Costes sociales de las remesas.
6. Conclusiones.
7. Referencias bibliográficas.

## **RESUMEN**

El presente trabajo pretende poner de manifiesto la importancia de las remesas dentro de los procesos migratorios, explicando, desde la praxis y la teoría, qué canales más frecuentes se utilizan y la necesidad de “bancarizar” las remesas para su mejor provecho.

Se hace especial mención a los costes sociales y económicos que se derivan de cada uno de los envíos, así como los destinos a los que se aplican. El artículo, también considera, como muchas de las remesas enviadas son motor de nuevas oportunidades en el desarrollo social y económico, tanto personal como comunitario de los distintos países receptores.

En su valoración global, las remesas se traducen como la mayor muestra de solidaridad internacional.

**PALABRAS CLAVE:** Remesas en la inmigración, “Bancarización”, Costes sociales de las remesas, Canales de envío.

## 1. INTRODUCCIÓN

Hace años que experimentamos un cambio muy importante en la composición de nuestra población. Cerca del 9% de la población en nuestro país es inmigrante. Y cosa que muchos desconocen, España se ha convertido en la octava potencia mundial de envío de remesas.

Las remesas se definen básicamente como: los fondos en las distintas divisas que envían los emigrantes a sus distintos países de origen con la finalidad de colaborar en el sostenimiento de las familias (finalidad principal, evidentemente no única).

Al margen del desconocimiento común, lo estudios económicos recientes sobre migraciones tienen en consideración las remesas que envían los inmigrantes. El Banco de España da cuenta de su importancia cuando señala que las remesas “potenciales”<sup>1</sup> casi multiplica por tres la cifra oficial. En el 2004 se estimó esta cifra en 8.710 millones de euros, algo que supondría cerca del 1% del PIB español<sup>2</sup>. Estudios publicados recientemente cifran que: “Las remesas de dinero que enviaron los inmigrantes desde España hacia el extranjero subieron un 10,42% a lo largo del 2005, hasta alcanzar un nuevo récord en 3.844 millones”<sup>3</sup>. Esta magnitud justifica que se preste atención a las vías o canales a través de los cuales se remiten: su fiabilidad, costes que generan, repercusiones sociales, etc. En este sentido, es importante dedicar tiempo a pensar las posibilidades de “bancarizar” las remesas. Igualmente es preciso valorar el destino que se les da, y sus repercusiones económicas y sociales: sea en sus destinatarios directos, sea en las economías nacionales.

Quien trabaja en contacto próximo con la población inmigrante, asesorándola en cuestiones financieras, el tratamiento de las remesas va más allá de las consideraciones económicas y sociales generales. Ve este flujo de dinero como un modo concreto de solidaridad de los inmigrantes con sus familias y comunidades. Y de ahí vuelve a percibirlos como un medio para la redistribución de rentas entre sociedades distintas. En este contexto, la palabra remesa es sinónima de vida o esperanza.

Este artículo es tributario de una bibliografía que empieza a ser abundante, pero también de una experiencia viva, directa. Ambos aspectos no pueden excluirse. Al contrario, se reclaman mutuamente. Pretendo despertar la atención hacia la importancia del tema, plantear algunas consideraciones. Permítanme reflexionar desde la experiencia personal: reciban la invitación a conocer más de cerca la vida que late en tantos convecinos y ciudadanos que proceden de otros países, que siguen enviando una parte sustancial del fruto de sus trabajos más allá de nuestras fronteras como sustento básico a sus familias más directas, en decremento de sus posibilidades de consumo y ahorro inmediato.

---

<sup>1</sup> Se utiliza la taxonomía de Sadek Wahba que diferencia entre Remesas potenciales (cifra máxima de remesas posibles, que resulta de sumar todos los ingresos de los emigrantes y restar el mínimo imprescindible para su sustento en el país que emigra) de las remesas fijas (cantidades mínimas que el emigrante necesita transferir a su país de origen para satisfacer las necesidades básicas imprescindibles del receptor de las remesas, normalmente su familia). Todo lo que exceda de las remesas fijas son remesas discrecionales. Consúltese S. Wahba, “What Determinies Workers’ Remittances? A Framework for Examining Flows from Migrant Workers, with a Focus on Egypt’s Experience in the 1980s”, *Finance and Development*, 28 (4), 1991.

<sup>2</sup> Dirección General de Planificación y Evaluación de Políticas para el Desarrollo, Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, “Remesas y su vinculación con la Política Española de Cooperación al desarrollo”, Nota Informativa de noviembre de 2005, p. 1.

<sup>3</sup> EFE, Economía, “Los envíos de los inmigrantes logran nuevo récord con 3.844 millones en 2005”, <http://www.invertia.com/noticias/noticia.asp?idNoticia=1492098>.

## 2. IMPORTANCIA ECONÓMICA DE LAS REMESAS Y ESTUDIOS SOBRE LA MATERIA

Dicen que el dinero llama al dinero. Y nunca mejor dicho. La inmigración genera riqueza. Para dar algunas cifras: “durante el 2003, los emigrantes extranjeros residentes en España enviaron remesas por valor de 2.895 millones de euros. ¡Cifra que equivale al PIB de Malta! Cifra que multiplica casi por tres el presupuesto anual del ministerio de Asuntos Exteriores y duplica la Ayuda Oficial al Desarrollo global”<sup>4</sup>. Y con todo, no son más que estimaciones a la baja. Como advierte el mismo informe podemos observar que no son “apenas una fracción de la cifra real”<sup>5</sup>.

Se calcula que “los inmigrantes residentes en la Comunidad Valenciana envían alrededor de 200 millones de euros anuales a sus países, mientras que en el conjunto de la península, la cifra oficial del Banco de España está cerca de los 3500 millones”<sup>6</sup> (cifra doblada en las estimaciones).

En el 2003, España emitió el 3.15% de todas las remesas del mundo; lo que le ha permitido situarse como el octavo país en importancia<sup>7</sup>. Lógicamente, el impacto de la actividad remesadora se mide según el país de destino. En el caso de Marruecos, los ingresos por remesas suponían ya en el 2001 el 10% del PIB<sup>8</sup> (véase gráfica nº 1) y “en el 2003 se remesaron 300 millones de euros con los que se pueden llegar a pagar 118.000 sueldos marroquíes”<sup>9</sup>.

### INSERTAR GRÁFICA Nº1

Las cifras anteriores dan fe de un flujo monetario ciertamente importante. En términos relativos, se trata de un flujo con escasa incidencia dentro de las cifras macroeconómicas españolas. De ahí que hasta ahora no se le haya prestado mucha atención. Pero, utilizando otros parámetros comparativos, España se encuentra entre los diez primeros países emisores de remesas, lo que justifica el interés que suscita la cuestión, traducido en un número creciente de publicaciones. No olvidemos, con todo, que los datos oficiales publicados son orientativos, como estimaciones prudentes, a la baja, respecto de lo que se calcula en realidad<sup>10</sup>.

Desde una perspectiva americana, las remesas son consideradas como el más importante flujo financiero de América Latina. Según indica la prensa especializada, “España es el segundo país de origen de las remesas en la zona del continente americano”<sup>11</sup>. Según La Voz de Galicia<sup>12</sup>, “de acuerdo con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, las remesas se han multiplicado por 100 en 30 años y no dejan de llegar pese a las fluctuaciones o la ayuda al desarrollo. Unas de sus principales ventajas es que llegan de forma directa evitando así la corrupción o malversación de fondos”. Según el mismo artículo “el país que más fondos recibe es el de México con

---

<sup>4</sup> Iñigo More, “Las remesas de los emigrantes en España: una oportunidad para la acción exterior” en Documento de Trabajo (DT) 3/2005, Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos. Pág. 1.

<sup>5</sup> Iñigo More, ob. Cit, p. 2.

<sup>6</sup> José Parrilla, “Los inmigrantes de la Comunidad envían 200 millones de euros anuales a sus países”, en <http://www.levante-emv.com>

<sup>7</sup> <http://www.Remesas.org>, “España se confirma un potencial mundial en emisión de remesas”, en <http://www.remesas.org/el8emisor.html>.

<sup>8</sup> Iñigo Moré, ob. cit., p. 20.

<sup>9</sup> Iñigo Moré, ob. cit, p. 3.

<sup>10</sup> Dirección General de Planificación y Evaluación de Políticas para el Desarrollo, Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación. Asunto, Ob. Cit, p. 1.

<sup>11</sup> [www.latinomadrid.com](http://www.latinomadrid.com), “Emigrantes latinos enviaron 45 millones de dólares”, en <http://www.latinomadrid.com/noticia.php?id=348>

<sup>12</sup> Romina López, “América Latina Vive del Exilio”, La voz de Galicia, 03/01/2006, Madrid.

más de 16.000 millones de dólares en el 2004, seguido de Brasil con 5.624 millones de dólares y seguido por último de Colombia con 3857 millones de USD. El 75% de estas remesas provienen de Estados Unidos.”

¿Cómo explicamos que éste fenómeno no haya sido objeto de estudio o investigación desde antes?

La respuesta más convincente se atiene a la importancia creciente de los flujos migratorios, tal que se multiplican los estudios en proporción a la misma. En un análisis publicado por el BID<sup>13</sup> (Banco Interamericano de Desarrollo) vemos como “durante generaciones, millones de trabajadores inmigrantes han enviado miles de millones de dólares a sus países de origen para ayudar sus familias. Pero estos flujos de dinero se han mantenido ocultos durante décadas, y hasta ahora se conoce de su relevancia”. Por otra parte y según el Fondo Monetario Internacional (FMI)<sup>14</sup>, “las remesas de emigrantes alcanzaron una media anual de 1456 millones de dólares entre 1970 y 1974. En el 2001 era ya 117.373 millones de dólares según la United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)”.

Otro factor determinante, se debe al que el Banco de España sólo exige que los Bancos y Cajas precisen el concepto de las transacciones internacionales cuando éstas excedan los 12.500 euros: cantidad muy superior a lo que un emigrante puede permitirse enviar a su país. Por debajo de ese importe, los bancos comunican la transacción, sin obligación de precisar si se trata de remesas o pagos a la exportación. Eso explicaría escasa participación contabilizada de bancos y cajas en estos flujos.

Otro de los factores que motiva la falta de información y mayor seguimiento es debido a que nivel internacional no existe de momento ningún organismo que haga un exhaustivo control de las remesas que se emiten o se reciben en los distintos países. Si es cierto que existen diversas instituciones que, a raíz de los atentados de Al-Qaeda el 11 de septiembre del 2001, han tomado conciencia de la impresionante magnitud económica de las remesas, especialmente las que se sirven de canales informales como el *Hawala*, susceptibles por tanto de servir financiar negocios turbios e incluso a redes vinculadas al terrorismo internacional. Según Iñigo Moré<sup>15</sup>, el “Financial Action Task Force”, que existe en paralelo a la OCDE, comenzó a interesarse por la financiación del terrorismo emitiendo ocho recomendaciones específicas, que incluyen mayor vigilancia sobre las remesas. En 2002, la Interpol elaboró varios estudios analizando la relación entre remesas y delitos como el lavado de dinero. De ahí la creación en 2004 de un “INTERPOL Working Group sobre el lavado de dinero y Financiación del Terrorismo”.

Según la Federación Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA)<sup>16</sup>, “las remesas representan por orden de importancia la segunda fuente de financiación externa de los países en vía de desarrollo después de la inversión extranjera directa. Además son más estables. Cuando se producen un conflicto o una crisis financiera, las remesas tienden a permanecer estables e incluso aumentan.”

### 3. CLASIFICACIÓN DE LOS CANALES PARA EL ENVÍO DE REMESAS

Al ponderar la importancia económica de los flujos monetarios enviados como remesas por la población emigrante, se insiste en la dificultad para estimarlos con exactitud. La explicación de tantas dificultades técnicas de medición responde a los distintos sistemas de envío de dinero. Ahí la importancia de distinguir entre “canales formales” e “informales” de envío de remesas.

---

<sup>13</sup> [www.laprensagrafica.com](http://www.laprensagrafica.com), Economía “Remesas reflejan vitalidad de A.L”, en <http://www.laprensagrafica.com/economia/388072.asp>

<sup>14</sup> Iñigo More, ob. Cit, pp. 7-8

<sup>15</sup> Iñigo More, ob. Cit, p. 9

<sup>16</sup> FIDA, “Remesas”, en <http://www.ifad.org/pub/factsheet/remittances/s.pdf>, p. 2



### 3.1. Canales formales

Se denomina “canales formales” a aquellos que permiten cuantificar de manera exacta qué volumen de divisas entra o sale de un país por tal concepto, y dentro de la legislación vigente. Son canales formales, por lo tanto, los sistemas utilizados por Bancos, Cajas de Ahorro y empresas remesadoras que funcionen, bien como agentes en Locutorios, o como establecimientos oficiales de envío de dinero. Llamamos “canales formales” en definitiva, a “aquellos canales o sistemas que permiten registrar en las estadísticas oficiales del país receptor como un ingreso de divisas en la cuenta corriente de la balanza de pagos”<sup>17</sup>.

La vía formal más extendida es el recurso a agencias de transferencias internacionales, como *Western Union*, etc. En estas agencias se entrega una cantidad, y se sabe que en un plazo muy breve, ésta misma cantidad, deducida la comisión, estará disponible en la oficina de la misma agencia en la ciudad de destino. Al ser agencias internacionales legales, su contabilidad es pública, y apta para el cálculo oficial de remesas.

Por supuesto, debemos contar entre las vías oficiales a las entidades bancarias, cuando se ordenan transferencias internacionales.

A pesar de que las vías formales facilitan el registro de transferencias internacionales vinculadas a las migraciones, siempre será difícil ponderar su importancia relativa. Con los datos aportados por un estudio sobre el Ecuador, “dos terceras partes de todas las remesas llegan a Ecuador a través de agentes de transferencias internacionales como *Western Union* (canal formal). Menos de una quinta parte es transferida a través de bancos o cooperativas de ahorro y el resto llega a través de vías informales tales como el correo, o encomendadores individuales”<sup>18</sup>. La dificultad del cálculo, y la percepción creciente de la importancia de las remesas incita precisamente a afinar métodos de estudio y conocimiento de las distintas vías.

### 3.2. Canales informales

Por exclusión, aquellos sistemas que no permiten cuantificar adecuadamente los flujos o no actúan al amparo de la legislación vigente se consideran “canales informales”. Así, el efectivo que lleva un sujeto particular al atravesar una frontera, se considera enviado por un canal informal: sin violar las legislaciones vigentes, no permite su correcta contabilización financiera en registros oficiales. Téngase también en cuenta la dificultad para medir las cantidades enviadas por los inmigrantes que carecen de permiso de residencia, y que tampoco figuran en registros públicos como los del padrón municipal.

Según cálculos del FMI y el Banco Mundial, “las remesas informales podrían suponer entre el 35% y el 75% de la cifra oficial de remesas a países en desarrollo”.<sup>19</sup> Se presume pues, que los canales informales son los más utilizados. Las cifras que se mueven anualmente a través de las vías informales, expresadas en millones de euros, son espectaculares.

---

<sup>17</sup> Organización Internacional para las Migraciones, “Medición del Impacto de las Remesas Familiares en los Hogares y Comunidades Receptoras”, Guatemala, Marzo 2004, p. 1.

<sup>18</sup> Asociación Latinoamericana de Educación Radiofónica-ALER, Cáritas España, Conferencia Episcopal Ecuatoriana-CEPAS, Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio-FEPP, Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales-ILDIS/FES, “*Cartillas sobre Migración. Plan Migración, Comunicación y Desarrollo*”, Ecuador- España, mayo del 2002, n° 1, p. 7.

<sup>19</sup> [www.Remesas.org](http://www.Remesas.org), “*Remesas informales en España: métodos, destinos y usuarios*”, en <http://www.Remesas.org/remesasinformales.html>

Es especialmente relevante el denominado método *Hawala*<sup>20</sup> usado desde hace cientos de años para mover dinero entre países. Empezó a utilizarse en Oriente Medio y en el Sur de Asia, entre los comerciantes árabes de la Ruta de la Seda, para evitar que les robaran. Hoy es el método empleado por millones de pakistaníes, indios y trabajadores emigrantes de muchos otros países para enviar dinero a sus familias. Es un sistema basado en la fiducia entre una cadena de contactos. El remitente contacta con un “halawadar”, le entrega una cantidad que debe llegar a un destinatario en otro país. El “hawaladar” o intermediario negocia un porcentaje como comisión y contacta a su vez con su agente en el país de destino, para darle orden de entregar la cantidad de dinero convenida al destinatario prefijado. El dinero remitido no sale en realidad del país emisor, por lo menos en el momento de su entrega como remesa. El agente o intermediario lo empleará en los negocios propios de su red, tanto en el país de emisión, como en el de destino o en terceros países. Puesto que se entrega confidencialmente, sin necesidad de registros, y su salida del país no es automática, no se contabiliza como remesa según la definición dada. Por supuesto, puede haber cadenas más complejas de intermediarios. Para hacernos cargo de la importancia de esta vía, merece la pena señalar que “en Bangladesh, alrededor del 40% de los envíos totales se envían a través del sistema *Hawala* y en el Sudán, las transferencias informales pueden representar hasta el 85% en total”<sup>21</sup>. Según el mismo informe, si se tuviera en cuenta las transferencias realizadas por los canales informales en el mundo, su valor sería aproximado a los 200.000 millones de USD.

También existe una porción muy importante de remesas enviadas por medio de agentes. El emigrante entrega euros a un intermediario que los deposita en una cuenta de la misma divisa en el país emisor, perteneciente a un no residente que se encuentra en realidad en el país destino de la operación. Este intermediario obtiene divisas de otro país de manera clandestina, lo que le permite financiar importaciones que, a priori, su propio Gobierno no está dispuesto a autorizar. Este método tan singular es muy propio de países como Venezuela, Marruecos y Argelia y proporciona ingresos extras a los intermediarios que, pueden ser intermediarios individuales o estar camuflados incluso como chiringuitos financieros e incluso locutorios, lo que les proporcionaría mayor margen de beneficios. En primer lugar porque es una técnica limpia de evasión de impuestos (mercado negro de divisas). Y en segundo lugar porque el beneficio habitual que se gana sobre el tipo de cambio aplicado se incrementa por estar sobreprimado al ser mercado negro de divisas. El no residente que busca divisa extranjera estará dispuesto a pagar un poco más con tal de poder tener la divisa suficiente para hacer frente a la importación que le proporcionará posteriormente grandes beneficios. Este caso en concreto además de convertirse en un canal informal también se convierte en un método habitual de estafa muy difícil de descubrir.

Para contrastar dicha información solo hace falta ir a los datos publicados, en este caso del 2003, y contrastarla con los datos del mismo año relacionados con el envío de remesas (véase grafica N<sup>a</sup>2).

Un tercer modo de remesar dentro de los canales informales son los giros postales, que no se computan dentro de las estadísticas formales sobre remesas. Para medir la importancia de esta vía en España, basta recordar que “Correos emitió giros por un valor total de 372 millones de euros durante el 2002”<sup>22</sup>.

Una de las primeras lecturas que podemos hacer de la interpretación de los datos consecuentes de la gráfica anterior es, que los envíos de dinero no coinciden con el censo último publicado de los emigrantes residentes en nuestro país. La complejidad en la medición de datos sumado a las distintas tradiciones y hechos relevantes en la cultura financiera de cada país tienen la culpa.

---

<sup>20</sup> Véase <http://www.interpol.int/Public/FinancialCrime/MoneyLaundering/hawala/default.asp#9>.

<sup>21</sup> FIDA, “Remesas”, en <http://www.ifad.org/pub/factsheet/remittances/s.pdf>, p. 1

<sup>22</sup> Iñigo More, ob. Cit, p. 15



## GRÁFICA 2 y 3

Si observamos ambas gráficas una de las primeras lecturas que podemos hacer de la interpretación de los datos, es que los envíos de dinero no coinciden con el censo último publicado de los emigrantes residentes en nuestro país. No hace falta explicar que la complejidad en la medición de datos sumado a las distintas tradiciones y hechos relevantes en la cultura financiera de cada país tienen la culpa.

Cómo podemos observar en la anterior gráfica, Argentina no se encuentra entre los 10 principales países receptores de remesas. No es de extrañar. Las últimas crisis financieras sufridas en aquel país (“Corralito”) y un sistema gravado por altos tipos de interés y comisiones elevadas de dinero entrañan la desconfianza hacia las principales entidades financieras. De ahí la preferencia por las vías informales para el envío de dinero a la Argentina, que con Venezuela es uno de los países de América latina con más cultura bancaria.

Por otra parte también podemos contrastar el caso de Cuba, que siendo el noveno país que más población aporta al padrón del 2004 en España, no figura dentro de los países a la cabeza en el envío de remesas. La situación política-económica de aquél país, el alto coste que tiene remesar dinero a Cuba y las distintas trabas gubernamentales existentes hacen de este país que sea uno de los más característicos en su estudio. Con todo ello nos podemos hacer una idea del uso habitual y constante de los canales informales para remesar dinero a Cuba.

Uno de los países a considerar especialmente es el caso de Rumanía, (país que podría entrar en la UME dentro de pocos años). Es uno de los países que ofrecen menos opciones a la hora de girar fondos. Su gobierno impone trabas. Sus entidades bancarias tienen serias dificultades para firmar convenios de colaboración con empresas extranjeras para la recepción de remesas procedentes del exterior y sobre todo el coste de remesar dinero es muy caro. Los mismos rumanos explican que actualmente el monopolio de estos servicios está explotado por dos o tres empresas que, a sabiendas de la situación, y aprovechando la protección legal del gobierno, imponen altas comisiones por los giros de dinero realizados. De ahí que los emigrantes rumanos prefieran utilizar canales informales como los mismos parientes o amigos que viajan al país, o incluso empresas de paquetería. A pesar de todo ello son la 4 potencia de envío de dinero desde España y los sextos dentro del colectivo empadronado en nuestro país.

Otro sistema a menudo utilizado es el envío de remesas por medio de personas físicas. En realidad, es el sistema consistente en aprovechar el viaje de un amigo o familiar para que lleve consigo una cantidad de dinero que suele ser modesta. Aunque esta vía no parezca muy significativa a priori, la suma de todas las pequeñas cantidades enviadas alcanza un importe muy elevado. Se trata por lo demás de una vía que no genera comisiones y que facilita una recepción cómoda y directa.

Quizás el canal informal más moderno es el uso de las tarjetas bancarias. Hoy en día son muchas las familias que gozan con la suerte de tener un familiar de primer grado trabajando en un país distinto al de origen. Una de las maneras comunes de transferir dinero y pagar menos comisión es el de la utilización de tarjetas bancarias en el ámbito internacional. El emigrante abre una cuenta bancaria en la que deposita dinero. A continuación solicita una tarjeta de débito o crédito que remite a su familia en su país de origen. Una vez recibida en destino, se usa a través de los cajeros. Implica el pago de comisiones internacionales por el uso de cajeros, que suelen ser inferiores en algunos casos, a las comisiones pagadas por transferencias internacionales desde el país de origen. Una de las ventajas es, que de hacerlo en un país como España, el ahorrador consigue que su dinero resida en un país económicamente estable y permite saber que su moneda no se deprecia, estando a salvo además de inesperados “corralitos financieros”. El uso de tarjetas para la disposición de fondos en los países extranjeros es caso frecuente para aquellos ciudadanos Cubanos que consiguen visitarnos.

## 4. COSTES ECONÓMICOS DE LAS REMESAS: "BANCARIZACIÓN"

### 4.1. Costes económicos

Al tratar sobre las distintas vías formales y formales para el envío de remesas, se hacía alusión frecuente a las comisiones que implican. Esto nos lleva a considerar el coste que supone emitir cada remesa y que el interesado debe de soportar. Y desde ahí nos permite proponer una vía formal de envío de remesas que abarate los costes, reduciendo los márgenes de comisión, a la vez que incrementa la seguridad en el envío y recepción. Ahí entran las consideraciones sobre la "bancarización". Para ello nos conviene hacer algo de memoria histórica sobre la inmigración en España.

Hace 15 años, cuando la inmigración era un fenómeno poco frecuente en muchas ciudades, los inmigrantes extranjeros solían frecuentar los famosos "*bureaux*" o casas de cambio los fines de semana. Desde ahí remitían el dinero a sus familiares. Esas casas de cambio generaban beneficio gracias a las comisiones cobradas por cada servicio, y especialmente en el margen de la aplicación de los distintos tipos de cambio. Las redes de casas de cambio eran por entonces muy reducida, y aplicaban comisiones altas. Al no existir una moneda europea única y fuerte, era preciso soportar las comisiones de cambio de la peseta al dólar, y el dólar a la moneda nacional de que se tratara: con lo cual se perdía un porcentaje significativo de la cantidad remitida.

Durante los últimos 15 años se constata el importante aumento de agentes y empresas especializadas y establecidas en la captación del negocio de envío de dinero. Con los datos más recientes publicados en marzo del 2006 sabemos que "Cuando la población extranjera residente en España era de un 1% en (1991) se enviaron 119 millones de euros en remesas, mientras que en 2005, al constituir más del 8,5% de la población, el incremento de las remesas ha llegado hasta los citados 3.844 millones de euros"<sup>23</sup>. Estas empresas complementan este servicio con la venta cruzada de otro tipo de productos especializados para los inmigrantes como: paquetería, cabina-locutorios, Internet y supermercado de productos alimenticios típicos. Todo un negocio. "En el 2003 habían 55 empresas en España autorizadas para el envío de remesas, en 1990 solo existían 10, Estos operadores dispondrían de una red de 4.937 agentes y 6.754 locales"<sup>24</sup>. El aumento de población con necesidad de remesar incrementa las posibilidades de negocio, a la vez que el aumento de la competencia fuerza a reducir los márgenes de comisión. Es importante detenerse en las comisiones como coste, así como en otros costes generados en el envío de remesas.

Distingamos entre los costes directos y los indirectos: Dentro de los costes directos suponemos incluidos los derivados de la comisión directa que se genera por el servicio de transferencia y que por tanto conoce el cliente antes de realizar la operación. El cliente elige normalmente la empresa a través de la cual enviar su dinero atendiendo a los costes directos.

Entenderemos por lo tanto como costes indirectos aquellos que afectan al remitente, por están implicados dentro de la mecánica de la operación, pero de los cuales no suele tener información patente. El principal coste indirecto es el tipo de cambio. Es crucial prestarle atención si queremos asegurarnos que nuestro dinero genere los máximos beneficios en el país de destino. Otro coste indirecto que deberíamos tener en cuenta son las tasas que gravan la entrada de remesas al país. Son tasas que alcanzan el 4 por mil, como es el caso de Colombia. Sirven en gran medida para financiar la

---

<sup>23</sup> EFE, Economía; "Los envíos de los inmigrantes logran nuevo récord con 3.844 millones en 2005", en <http://www.invertia.com/noticias/noticia.asp?idNoticia=1492098>

<sup>24</sup> Dirección General de Planificación y Evaluación de Políticas para el Desarrollo, Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación. Asunto, Ob. Cit, p. 1.

deuda externa del país. El inmigrante desconoce a menudo la complejidad del mercado, incluso al correr de los años. A falta de tiempo para comparar precios y ofertas, acude a aquellos establecimientos o entidades financieras que le aconsejan personas de su confianza en función de la tasa de comisión que imponen. No calculan, sin embargo la combinación entre comisión y tipo de cambio que aplican. Se pierde poder económico en las transacciones en las que se aplica un bajo tipo de cambio. Cuanto mayor sea el tipo de cambio, más divisa se abona en el país de destino.

Dentro de este apartado también hay que señalar la proliferación de empresas remesadoras de dudosa ética profesional, que se promocionan con ofertas fuera de mercado sin explicar al cliente todas las condiciones de la operación. Estos son los casos habituales en los que la empresa gana clientes en base a “comisiones cero”. Pero a la vez se le aplica un tipo de interés muy bajo, donde la empresa saca gran parte de su margen comercial. En muchas ocasiones, estas empresas gravan el giro con una comisión de intermediación a favor de la empresa que presta el servicio de pago en destino. Esta comisión, indirecta, afecta también al monto total de la operación resultando al final el giro mucho más caro de lo que uno podía esperar.

La persistencia de dicha ignorancia se debe a que una parte importante usuarios de estos servicios no comprueba casi nunca si el giro que ha emitido ha llegado en las mismas condiciones que la empresa ha prometido. En muchos países en vía de desarrollo, y especialmente en aldeas o zonas rurales dónde existe más necesidad se detectan a menudo muchísimas irregularidades en la recepción de remesas.

También hay que tener en cuenta el aumento de costes asociado a la multiplicación de intermediarios. De ahí la importancia de las nuevas tecnologías para eliminar intermediarios y abaratar costes. En este sentido, es posible que podamos ver dentro de muy poco cómo algunas empresas mediante la utilización del teléfono móvil envían dinero a otros países haciendo de este medio un servicio fácil, cómodo y barato.

Por último saber que, entre las estimaciones normales “se calcula que entre el 10% y el 15% de las remesas no llega a destino y permanecen en el país de origen alimentando a las empresas remesadoras que las envían.”<sup>25</sup> No es de extrañar que se abogue por sistemas de envío fiables, transparentes, y poco gravosos. De ahí la necesidad de considerar las posibilidades del sistema bancario.

#### **4.2. Ventajas e inconvenientes de las entidades bancarias como entidades remesadoras**

Con el tiempo, cada vez más inmigrantes prefieren la utilización de los bancos a la hora de remesar dinero. Las entidades bancarias ofrecen confianza en la medida en que extienden sus redes, y que garantizan mayor comodidad y seguridad. Estas condiciones no siempre han estado garantizadas por los locutorios y agencias de cambio. Especialmente cuando algunos agentes en destino tenían conexiones con delincuentes organizados, que asaltaban a los clientes después de recoger los giros.

Teniendo presente la gran cantidad de dinero que se remesa anualmente y los márgenes financieros que generan a favor de la empresa que las emite, no es de extrañar que muchísimas empresas se hayan volcado a la caza y captura de clientes, especialmente de América Latina, para el envío de dineros. Haciendo un mero repaso de la competencia vemos que son muchas las entidades bancarias que han adoptado sistemas propios de envío de dinero como Bancos y Cajas de Ahorro aunque estas últimas, más tarde que el resto de competidores. Destaca la creación de la plataforma

---

<sup>25</sup> Iñigo More, ob. Cit, p. 22.

Bravo para el envío de dinero, integrada por 32 cajas de Ahorro y disponible en 16.000 oficinas aproximadamente<sup>26</sup>.

La guerra por este segmento de clientela y por este negocio ya está desatada. Cada entidad publicita ofertas más baratas para los destinos más frecuentes: Marruecos, Ecuador y Colombia. Muchas empresas se dirigen a países a los que hasta el momento eran inusuales hacer envíos sin incurrir en gastos costosos. Tal es el negocio, que incluso los grandes almacenes incluyen dentro de sus servicios el de remesas para inmigrantes.

Uno de los sectores más afectados por esta guerra de precios son los propios locutorios, que aún siendo negocios de baja inversión generan bastantes beneficios, si bien menores que antes. Un locutorio que disponga de una clientela habitual y haya elegido una empresa remesadora estándar para su servicio puede generar de 4.500 A 6.000 euros mensuales de beneficios solamente con el sistema de envío de dinero. Tengamos en cuenta los distintos motivos por los que los locutorios se han convertido en los principales lugares de envío para muchos residentes extranjeros (véase grafica 4).

#### GRÁFICA 4

El primer caso estriba en la amplitud y flexibilidad de sus horarios comerciales. Las entidades bancarias cierran sus puertas por las tardes y los fines de semana, lo que dificulta el acceso de aquellos que salgan de trabajar tarde del campo, la construcción o de su puesto habitual de trabajo y prefieran entregar el dinero en mano.

Un segundo motivo responde a la cercanía al domicilio. Las entidades bancarias evitan abrir oficinas en muchos barrios donde las viviendas son más baratas, y menor el poder adquisitivo de sus vecinos: entre ellos muchos inmigrantes: por temor a la escasa rentabilidad de tales oficinas.

Un tercero a tener en cuenta es la gran variedad de servicios que ofrecen los locutorios. A menudo, los mismos locales están acondicionados para albergar: locutorio, chat, venta de productos típicos y espacios punto de encuentro para ver a muchos paisanos y charlar e intercambiar opiniones entre ellos.

Un cuarto factor decisivo es la desconfianza ante canales alternativos de envío de dinero, como es el caso de Internet. Pese a la comodidad que supone hacerlo desde el propio hogar a cualquier hora del día, la falta muchas veces de un ordenador personal en casa, el escaso conocimiento informático a menudo y la poca confianza que genera, hace que este canal sea el menos usado de todos.

A pesar de los motivos que empujan al uso de los locutorios frente al recurso a las entidades bancarias para el envío de dinero, cabe destacar la creciente importancia de los cajeros automáticos. Desde la perspectiva del usuario, el manejo de los cajeros es fácil, cómodo, disponible a cualquier hora del día y de la noche. Desde el punto de vista de las entidades bancarias, los cajeros facilitan una aproximación física con la entidad y un acceso directo a la publicidad de los productos y servicios que ofrecen. Por lo demás, evitan colas por trabajos de servicios, aumentan considerablemente sus márgenes financieros y su volumen de clientes.

---

<sup>26</sup> Confederación Española De Cajas De Ahorros, Obra Social y Relaciones Institucionales, “*La plataforma de remesas de las cajas de ahorros ya está operativa en 11.000 oficinas para envíos a siete países*”, Nota de Prensa 30 de junio de 2005, Madrid, España, p. 02.

### 4.3. La bancarización de las remesas

Vista una primera aproximación descriptiva a las ventajas e inconvenientes de las entidades bancarias como vías para el envío de remesas es preciso abundar en la cuestión desde una perspectiva prepositiva. Se trata de abogar por la “bancarización” de las remesas. En primer lugar, es preciso recordar dos obstáculos que es preciso remontar para extender la bancarización. Entonces se podrán enunciar los beneficios económicos y sociales de este procedimiento.

En efecto, es preciso vencer las reticencias de muchas entidades bancarias a abrir cuentas a extranjeros procedentes de países en vías de desarrollo desprovistos de autorización de residencia. No les resulta tan problemática la carencia de autorización de residencia, cuanto la proveniencia de países empobrecidos: de hecho, no se ponen trabas a ciudadanos de países extranjeros desarrollados, incluso cuando su documentación se reduzca al pasaporte. Con todo, en cuanto una persona es sujeto de actividades económicas necesita de los servicios bancarios, y aunque su volumen de negocio pueda ser escaso, puede interesar por lo menos para el depósito de su dinero.

Otro obstáculo que vencer, incluso cuando las entidades no rechacen a sus clientes por el país de procedencia o la documentación que posean, tiene que ver con los costes que tienen que soportar los clientes por la apertura de una cuenta. En efecto, algunas entidades bancarias españolas gravan la apertura de cuenta a los no residentes carentes de pasaporte o NIE con una comisión por la tramitación del certificado de no residencia ¡que oscila entre los 17 y los 50 euros por titular! Pensando en clave familiar, un matrimonio en esta situación que quiera depositar sus ahorros en ciertas entidades financieras, debe desembolsar 100 euros. De ahí que otras entidades financieras hayan tomado la iniciativa solidaria, mediante programas exclusivos para extranjeros, de no cobrar dichas comisiones por la apertura de una cuenta a un recién llegado a nuestro país con pasaporte, aunque solo sea en calidad de turista.

Las dificultades para la bancarización no se encuentran sólo en las prácticas financieras de los países de inmigración. Ésta sólo se extenderá en la medida en que aumente la cultura bancaria en los países de origen de la emigración (de destino de las remesas). En el estudio de Moré antes citado<sup>27</sup> se aduce el caso de Marruecos, donde sólo se cuentan 7 millones de cuentas bancarias para una población que supera los 28 millones. Incluso cuando el 70% de los residentes procedentes de América Latina es cliente de las Cajas de Ahorros<sup>28</sup>, podemos preguntarnos por el nivel de acceso a servicios bancarios de sus familiares en los países de origen. No sólo debemos tomar en consideración el número de cuentas abiertas por los usuarios, sino también el número de entidades que trabajen en unos y otros países. Según el Diario El Levante<sup>29</sup> “un envío latinoamericano suele tener un coste aproximado del 6% de la cantidad enviada. Sin embargo, los cerca de 200.000 africanos subsaharianos que viven en España deben soportar un coste es del 10%, casi el doble, debido fundamentalmente a la falta de empresas que ejecutan estos servicios”. *Uno digital* afirma que “un senegalés o un nigerino perderán en el envío casi el 10% del valor de los fondos”.<sup>30</sup> Las transferencias emitidas a estos países del África subsahariana son realmente caras debido a la falta de infraestructura en los países de origen y la falta de convenios internacionales firmados por entidades bancarias.

También importante destacar el papel que deben de tener las entidades financieras privadas para difundir los conocimientos financieros y permitir así mayor acceso a la bancarización. Dicho

---

<sup>27</sup> Iñigo More, ob. Cit, p. 23.

<sup>28</sup> Confederación Española de Cajas de Ahorros Obra Social y Relaciones Institucionales, ob. Cit. P. 01

<sup>29</sup> José Parrilla, “*Los inmigrantes de la Comunidad envían 200 millones de euros anuales a sus países*”, Diario Levante, <http://www.levante-emv.com/secciones/noticia.jsp?pIdNoticia=150097&pIndiceNoticia=27&pIdSeccion=19>

<sup>30</sup> Negocios & Economía, Diario UNO Digital, “*Un arma contra la pobreza*”, en [http://www.diariouno.net.ar/tools/imp\\_not.php?Not\\_id=102615](http://www.diariouno.net.ar/tools/imp_not.php?Not_id=102615).

propuesta debe ir dirigida no solamente a los recién llegados, sino a los que aquí ya residen desde hace tiempo por el alarmante desconocimiento del sistema financiero español y de su reciente historia. (Véase gráficas 5 y 6)<sup>31</sup>

## GRÁFICA 5 y 6

La bancarización de la actividad remesadora ofrece ventajas al inmigrante como individuo. Obtendrá más servicios y de mejor calidad. El uso de canales formales de envío de dinero, esencialmente transparentes le permite comparar los costes que imponen las distintas entidades competidoras. El uso de una cuenta bancaria permite la domiciliación de todos los recibos, y seguir los movimientos, domiciliar la nómina y por tanto acceder a los servicios de productos de activo que tantas veces se solicitan. La relación con una entidad bancaria a través de una cuenta activa facilita la obtención del primer crédito que se solicita. Ahí es importante recordar que no basta la apertura de una cuenta, sino mantenerla activa. Incluso cabe argumentar que la bancarización redundará en el aumento de la cultura financiera de los usuarios.

La bancarización ofrece ventajas al inmigrante como miembro de una unidad familiar. En efecto, las transferencias emitidas por entidades financieras a los familiares de sus clientes inmigrantes sirven como prueba de dependencia económica entre el residente extranjero y los miembros de su familia que pretenda reagrupar consigo. Es importante notar cómo los resguardos emitidos por los locutorios carecen de dicha fuerza probatoria.

Autores como Iñigo Moré<sup>32</sup> insisten en los efectos positivos de la bancarización sobre el ahorro. El dinero recibido en mano de las agencias remesadoras incita más al consumo. La remesa transferida entre cuentas de una o varias entidades bancarias fomenta un consumo aplazado, y la planificación de un cierto nivel de ahorro. Incluso, la regularidad de los flujos recibidos en cuenta facilita la obtención de créditos. De esto modo, el dinero recibido se transforma en capital.”

La bancarización abre la puerta a la prestación de servicios bancarios mucho más complejos. En este sentido, se prepara la firma de convenios internacionales para agilizar la compra-venta de vivienda en países como Ecuador o Colombia por grandes entidades financieras de nuestro país que, a su vez han ido tomando posiciones por medio de adquisiciones bancarias en países de América Latina. Este mecanismo permitirá amortizar cómodamente desde España la vivienda adquirida en el extranjero, gozando de un mejor sueldo y de la diferencia abismal entre los tipos de interés aplicados en España y en los mencionados países.

La propuesta de bancarizar las remesas responde a una preocupación política. Existe una seria preocupación por la elevación de los costes soportados por los inmigrantes a la hora de enviar sus remesas. De ahí diversos planes para impedir que se paguen precios desmesurados o abusivos. El mencionado trabajo de Moré<sup>33</sup> destaca que esta cuestión es objeto de un amplio Action Plan que compromete a los países del G-8 “a trabajar con el Banco Mundial, FMI y otras instituciones para mejorar los datos sobre remesas y desarrollar estándares para su contabilización”. Estos se comprometen a “liderar un esfuerzo para ayudar a reducir el coste de enviar remesas”, que el mismo informe del G-8 afirma representar entre el 10% y el 15%. En México se considera que “las comisiones que cobran las empresas comerciales e institucionales financieras se encuentra en un rango

---

<sup>31</sup> Fuente Bendixen & Associates, “*Receptores de Remesas en Ecuador. Una investigación del Mercado*”, Fondo Multilateral de Inversiones y Banco Interamericano de Desarrollo, Quito-Ecuador, 2003.

<sup>32</sup> Iñigo More, ob. Cit, p. 23

<sup>33</sup> Iñigo More, ob. Cit, p. 10

entre 8 y 10 dólares por envío”<sup>34</sup>. “Muy pocos receptores tienen conocimiento del costo exacto soportado por el remitente para enviar las remesas.<sup>35</sup> El Presidente Rodríguez Zapatero, en su discurso pronunciado en la Cumbre de la Pobreza, celebrada en las Naciones Unidas en septiembre de 2005, pidió una “reducción en el precio de las remesas, lo que contribuyó a llamar la atención de esta cuestión”<sup>36</sup>. Acudiendo a otras fuentes de información, como [terra.es](http://terra.es), encontramos recomendaciones similares de la Secretaría de Estado para la Inmigración, Consuelo Rumí. Manifiesta su interés en debatir medidas para abaratar los canales de envío, y mejorar su accesibilidad, su rapidez y su seguridad. Abogó además por orientar las remesas de los emigrantes a ámbitos de desarrollo de sus países de origen, a garantizar el destino de este dinero y abaratar los actuales canales de envío”<sup>37</sup>

La bancarización exige, además de la voluntad política, medidas legislativas. Una adecuada legislación en materia de competencia contribuirá a abaratar costes. En España aún no se ha procedido en este sentido. En el caso de los EE.UU., todas las empresas remesadoras actúan según lo estipulado en la *Electronic Fund Transfer Act 2001*, por la cual las “empresas remesadoras deben publicar con total transparencia las comisiones aplicadas, los cambios aplicados y los gastos adicionales entre otras para que el cliente esté perfectamente informado, informándosele además del importe a recibir por el beneficiario”.<sup>38</sup>

## 5. REPERCUSIÓN SOCIAL DE LAS REMESAS EN DESTINO

Este artículo comenzaba definiendo las remesas y valorando su importancia macroeconómica. A continuación clasificábamos los canales a través de los cuales transfieren fondos los inmigrantes, lo que nos daba pie a analizar los costes de la actividad remesadora y de proponer la bancarización como método más económico, seguro y transparente. Sin embargo, dado que llegue el dinero a su destino, debemos preguntarnos qué uso se le da, qué utilidad privada y pública, y cómo repercute en la sociedad receptora más allá de su impacto macroeconómico. En cierto modo, el estudio de la repercusión de las remesas en destino nos lleva a interrogarnos acerca de sus beneficios y de sus costes sociales.

### 5.1. Destino económico de las remesas

Se plantea una cuestión bastante inmediata: ¿A qué dedican las familias el dinero recibido de sus parientes emigrados? Esta cuestión ha sido respondida en estudios muy rigurosos, que ofrecen un panorama amplio de interpretaciones, teniendo en cuenta las perspectivas desde las que encaran el interrogante:

Tengamos en cuenta una perspectiva de la migración como proceso a lo largo del tiempo. Muchos inmigrantes remesan cerca del 30% del sueldo durante los primeros meses de su estancia, porcentaje que se reduce paulatinamente. Este comportamiento se explica por la necesidad de saldar deudas de viaje, y por la importancia dada a subvenir las necesidades de la familia que ha quedado en el país de

---

<sup>34</sup> El Economista, [www.economista.com.mx](http://www.economista.com.mx), “Aumenta la Competencia del mercado de Remesas” del 21/02/2006

<sup>35</sup> Bendixen & Associates, Ob. Cit. P.42

<sup>36</sup> La Voz de Galicia, Internacional, “América Latina Vive del Exilio”, de 03/01/2006

<sup>37</sup> <http://www.terra.es>, “Rumí a favor orientar remesas a desarrollo de países inmigrantes”, en <http://actualidad.terra.es/common/imprimir/portada.cfm?id=AV2505052>

<sup>38</sup> Iñigo More, ob. Cit, p. 11

origen. La regularización implica posibilidades mayores de conseguir salarios dignos. Pero también implica un incremento de gastos: seguridad social, alquiler o compra de vivienda, etc. Se siguen atendiendo las necesidades familiares, pero también se prepara la reagrupación de los parientes a los que se les reconoce este derecho: hijos menores y cónyuge ciertamente, progenitores en algunos casos<sup>39</sup>. Reagrupada la familia más cercana, aumentan por supuesto las necesidades económicas en el país de residencia. Entonces se sigue remitiendo algún dinero, sea para inversión en el país de origen (adquisición de vivienda en muchos casos o apoyo a negocios familiares), sea para ayudar a otros parientes.

Tomemos en consideración las distintas estructuras familiares. En este sentido, la cohesión de la familia extensa, o del clan en países como Mali, Senegal, Camerún, etc explica la persistencia de remesas más elevadas a lo largo del tiempo.

Atendamos también a los sujetos remitentes. En efecto, las remesas enviadas por individuos sirven primordialmente para hacer frente a la cesta básica de alimentos, a necesidades médicas y a la educación de sus familias: “Más del 90 por ciento de las remesas se emplean para sufragar gastos de los hogares”<sup>40</sup>, datos que podemos corroborar con la gráfica n°7. El dinero enviado por grupos de inmigrantes (asociaciones, cooperativas, clanes organizados...) se emplea frecuentemente en dotaciones comunitarias e inversiones productivas. En México se recaudó dinero para actividades de desarrollo comunitario tales como pavimentar caminos y mejorar centros médicos”.

## GRAFICA 7

### 5.2. Costes sociales de las remesas

Queda claro que las remesas permiten a las familias de emigrantes hacer frente a las necesidades vitales básicas: razón más frecuente que impulsa a la emigración. Queda apuntado que hay remesas, menos, invertidas en dotaciones comunitarias, o incluso en actividades productivas. Pero, más allá de su utilidad inmediata, es preciso observar los comportamientos sociales y económicos a que inducen.

En efecto, la percepción de fondos remitidos desde el exterior fomenta la dependencia económica, inhibe en ocasiones la tensión inversora y productiva, incita al consumo sin prestar atención al ahorro y puede tener repercusiones inflacionistas (curva de oferta y demanda). En el caso del Ecuador, se insiste en que “el papel de las remesas en la gestación de una nueva dependencia externa, efectos inflacionarios y distorsión en la estructura de precios”<sup>41</sup>. Son muchos los que ya afirman pese a que hace meses incluso años que no vuelven a sus países de origen que el coste de vida ha subido considerablemente, y por tanto ven como los 300 euros que remesan habitualmente no llegan para lo que alcanzaban 6 meses atrás. Siguiendo en Ecuador, este efecto se ve reforzado por la dolarización: el uso del dólar ha provocado un cambio en la tendencia consumista del propio país, dañando a la industria local y posibilitando que los productos de exportación sean los más demandados entre los propios ecuatorianos. En general, y concretamente el caso de Ecuador, se acentúa más durante los últimos 5 años de economía. (Véase gráfica 8).

---

<sup>39</sup> Alberto Acosta, Susana Olivares y David Villamar, “Ecuador: Oportunidades y amenazas económicas de la emigración (III)”, [www.lainsignia.org/2004/agosto/dial\\_004.htm](http://www.lainsignia.org/2004/agosto/dial_004.htm)

<sup>40</sup> FIDA, ob. Cit. p. 1

<sup>41</sup> Alberto Acosta, Susana Olivares y David Villamar, ob. Cit.



## GRÁFICA 8

En estos perjuicios económicos no está ausente un fenómeno de mimetismo social: “Los receptores de remesas buscarán reproducir el nivel y estructura de consumo de los sectores mas acomodados como una manera de demostrar su ascensión socioeconómica”<sup>42</sup>. Las familias dedican parte del dinero percibido del exterior al consumo de productos que anteriormente no se podían permitir. La apetencia de bienes suntuarios, a menudo importados, y sometidos a tensiones inflacionistas, exige una mayor dependencia de las remesas para mantener el nivel de consumo. Más aún, la dolarización y la dependencia económica inciden en el deterioro del aparato productivo nacional por vía de aumentar las importaciones<sup>43</sup>.

Merece la pena observar el efecto ambivalente de la recepción de remesas en un sector productivo determinado. Pongamos el caso de la construcción en países como Colombia y Ecuador. Tradicionalmente, tienen disponibilidad de grandes parcelas de terreno con precios no muy caros. Así, una casa de uno o dos pisos puede costar entorno a los 15.000 dólares. Un emigrante que resida en España con una vida laboral mayor de tres años y un contrato fijo por ejemplo, tiene opciones sobradas para hacerse con un préstamo personal de unos 15.000 euros (en el caso de no haber ahorrado nada), para invertir en un vivienda en su país de origen. La facilidad para invertir en vivienda, y el aumento de demanda en este sector productivo, ha implicado una subida escalonada de precios. No sólo contamos con la inversión particular, sino con el interés de muchas empresas extranjeras, que compran grandes superficies de terreno para su urbanización y venta a las familias con miembros emigrados. “Las valoraciones exageradas de tierras estarían marginando importantes extensiones de tierra para el desarrollo de actividades agrícolas”<sup>44</sup>. De hecho, en España ya existe una prensa especializada en la venta de viviendas de países latinoamericanos con importantes colonias de población en España. Ténganse en cuenta grupos como AESCO, especializados en la venta de viviendas en régimen de cooperativa a un precio muy inferior al de mercado, merced a las ayudas concedidas por corporaciones locales, cuando se emplea en la construcción de dichas viviendas a personas sin empleo o de bajo recursos provenientes de los municipios de que se trate.

Otro efecto perverso de la percepción de remesas es la gestación de nuevas desigualdades sociales. Esto sucede especialmente cuando los fondos recibidos se limitan al consumo. Hay autores que afirman que “Si el 1% de las remesas que envía España a Marruecos se destinara a inversiones, se crecería centenares de puestos de trabajo, algo que reduciría de forma contundente la presión migratoria.”<sup>45</sup> Esto empuja a proponer la creación de organismos, nacionales o internacionales, capaces de orientar siquiera un 1 % de los fondos remitidos a la inversión productiva y la creación de empleo.

Aún debemos contar con un efecto perverso añadido a la dependencia y al consumismo. Cuando esas remesas no inciden en la creación de empleo, los elementos más dinámicos, y con mayores deseos de ascenso social, se plantean indefectiblemente, la oportunidad de emigrar: en primer lugar, para ganar un dinero que perciben más abundante que el remitido, y para disfrutar de las ventajas de países con mayor índice de desarrollo económico. El estudio Bendixen & Assiattes<sup>46</sup> concluye que “las remesas pueden ser un factor crucial en la determinación de los patrones migratorios.[...] y aunque el envío de dinero es normalmente visto como resultado de la migración, la experiencia reciente del Ecuador ilustra cómo las remesas pueden ser también causantes de la emigración.[...]. Una de las principales razones por la cual la gente sale de Ecuador es para poder enviar dinero a sus familias”.

---

<sup>42</sup> Alberto Acosta, Susana Olivares y David Villamar, ob. Cit.

<sup>43</sup> Alberto Acosta, Susana Olivares y David Villamar, ob. Cit.

<sup>44</sup> Alberto Acosta, Susana Olivares y David Villamar, ob. Cit.

<sup>45</sup> MORE Íñigo, Ob. Cit. P. 4.

<sup>46</sup> B&A Bendixen & Associates, Ob. Cit, p. 4.

El análisis de los costes sociales, o de los efectos perversos, no debe hacernos olvidar los efectos positivos de las remesas. Pongamos por caso los efectos sobre la inversión en los países tales como México y El Salvador, donde “las remesas han financiado la construcción de escuelas, clínicas y otras infraestructuras”<sup>47</sup>. La valoración de los efectos positivos o negativos de las remesas debe hacerse a medio y largo plazo, más allá de los que se pueden constatar inmediatamente. De ahí la necesidad de afinar los instrumentos de análisis, de ponderar las perspectivas diversas desde las que plantear la cuestión. No debe de extrañarnos que distintas instituciones extraigan conclusiones distintas, incluso contradictorias. “El Banco Mundial las considera saludables y beneficiosas, mientras que algunos representantes del FMI las consideran incompatibles con el crecimiento económico”<sup>48</sup>. Situémonos también en un mundo en el que “las remesas ya no crecen al mismo ritmo y los flujos migratorios enfrentan cada vez mayores restricciones”<sup>49</sup>. En fin, “Las remesas son una máquina de reducir pobreza y una máquina de generar desarrollo en todo el mundo”<sup>50</sup>. Uno de los efectos positivos que también cita el banco Mundial es que: “un incremento del 10% en el número de emigrantes reduce en ese país en un 1.9% el número de pobres. Un incremento del 10% en el porcentaje del PIB que suponen las remesas reduce en un 1.6%, el número de pobres definidos en igual sentido”<sup>51</sup>.

## 6. CONCLUSIONES

Cuando España hace memoria histórica, se sabe deudora de las remesas recibidas de los emigrantes, especialmente durante la década de los sesenta del siglo XX. En aquellos años, junto con las divisas recibidas del turismo, fueron un factor determinante para el despegue económico tras el fracaso de la autarquía de la posguerra. Y fueron un factor determinante porque se vieron acompañadas de una política de desarrollo, de creación de tejido empresarial, cierto que en una década de expansión económica en Europa. De ahí la simpatía inicial con la que podemos acercarnos a las remesas que hoy envían los inmigrantes desde España a sus países de origen. Sabemos que no son cantidades significativas para el PIB español, que nacen de una actividad productiva que está resultando rentable para España, y que por el contrario, suponen inyecciones significativas en los PIB de los países de donde proceden nuestros residentes extranjeros.

La simpatía inicial con que nos acercamos a la cuestión no nos exige de un gran rigor metodológico en el análisis de los costes y beneficios de las remesas. Es preciso aunar variables macroeconómicas y macroeconómicas, perspectivas sociológicas y culturales. No podemos olvidar el factor temporal: ni en la evolución de la misma actividad remesadora, ni en sus repercusiones a medio y largo plazo. Sabemos cómo la transferencia internacional de fondos toca a patrones de consumo y de inversión. Pero no podemos olvidar el componente político, y la desviación de algunos fondos hacia el sostenimiento de redes terroristas. Las remesas revelan ampliamente la complejidad de la globalización.

En este estudio hemos atendido a dos grandes vertientes de la cuestión. En efecto, el análisis de los canales mediante los cuales se transfieren los fondos, nos empuja a proponer su bancarización. Y ahí pretendemos que esta actividad económica gane en transparencia, seguridad y que no implique costes innecesarios para las familias entre las que circulan los fondos. Del mismo modo, el análisis de costes

---

<sup>47</sup> Organización Internacional para la Migraciones, Guatemala “Medición del Impacto de las Remesas Familiares en los Hogares y Comunidades Receptoras”, Marzo 2004.

<sup>48</sup> MOREÉ Iñigo, Ob. Cit, p.5.

<sup>49</sup> Alberto Acosta, Susana Olivares y David Villamar, Ob. Cit.

<sup>50</sup> La Voz de Galicia, Internacional, Ob. Cit

<sup>51</sup> Dirección General de Planificación y Evaluación de Políticas para el Desarrollo, Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, Ob. Cit.

y beneficios sociales en destino nos mueve a promover políticas capaces de orientar parte de los fondos transmitidos a inversiones productivas. Se trata de evitar fenómenos de dependencia económica, emulación consumista capaz de aumentar las diferencias sociales, tensiones inflacionarias y dependencia de las importaciones. Se trata de reanimar mercados locales de modo que entren en igualdad de condiciones dentro del mercado global. Muchas de estas políticas deben ser promovidas por los países a los que llegan las remesas, ciertamente. Pero no se nos exige del deber de promover plataformas transnacionales capaces de cumplir este fin: en torno a una actividad productiva, en torno a una localidad o comarca concreta, etc.

En la buena gestión de las remesas nos jugamos la rentabilidad económica de las migraciones, y su capacidad para sanar las heridas de separación y duelo que provoca dentro de las familias, los vecindarios y los países. La buena gestión de las remesas, en origen y en destino, es una cuestión de justicia.

## 7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ACOSTA, Alberto, OLIVARES, Susana y VILLAMAR, David, “Ecuador: Oportunidades y amenazas económicas de la emigración (II)” en Diálogos, La Insignia [www.lainsignia.org/2004/agosto/dial\\_003.htm](http://www.lainsignia.org/2004/agosto/dial_003.htm) 23 de agosto del 2004.

ACOSTA, Alberto, OLIVARES, Susana y VILLAMAR, David, “Ecuador: Oportunidades y amenazas económicas de la emigración (III)” en Diálogos, La Insignia [www.lainsignia.org/2004/agosto/dial\\_004.htm](http://www.lainsignia.org/2004/agosto/dial_004.htm) , 24 de agosto del 2004.

ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE EDUCACIÓN RADIOFÓNICA-ALER, CÁRITAS ESPAÑA, CONFERENCIA EPISCOPAL ECUATORIANA-CEPAS, FONDO ECUATORIANO POPULORUM PROGRESSIO-FEPP, INSTITUTO LATINOAMERICANO DE INVESTIGACIONES SOCIALES-ILDIS/FES, “Las remesas de los emigrantes y sus efectos en la economía ecuatoriana”, en Cartillas sobre Migración, Plan Migración, Comunicación y Desarrollo, mayo del 2002, N°1, España-Ecuador, pp. 01-14.

B & A (Bendinxen & Associates), “Receptores de Remesas en Ecuador. Una investigación del Mercado” en Fondo Multilateral de Inversiones, Banco Interamericano de Desarrollo. 2003 Quito, Ecuador. pp. 01-44.

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE CAJAS DE AHORROS, Obra Social y Relaciones Institucionales, “ La plataforma de remesas de las cajas de ahorros ya está operativa en 11.000 oficinas para envíos a siete países”, en Nota de Prensa 30 de junio de 2005, Madrid, España, pp. 01-02.

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE CAJAS DE AHORROS, Comunicación y Relaciones Institucionales, “Las remesas de emigrantes entre España y Latinoamérica”. Informe, 17 de enero de 2003, Madrid, España, pp. 01-17.

DIRECCIÓN GENERAL DE PLANIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DE POLÍTICAS PARA EL DESARROLLO, Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación. Asunto, “Remesas y su vinculación con la Política Española de Cooperación al desarrollo”, Nota Informativa de noviembre de 2005.

FIDA, Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola, “Remesas”, Roma, Italia, pp. 01-04.

MORÉ, Iñigo, “Las remesas de los emigrantes en España: una oportunidad para la acción exterior” en Documento de Trabajo (DT) 3/2005, Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos, Madrid, España, pp. 01-27.

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL PARA LA MIGRACIONES, “Medición del Impacto de las Remesas Familiares en los Hogares y Comunidades Receptoras”, [www.oim.org.gt](http://www.oim.org.gt), Guatemala, Marzo 2004.

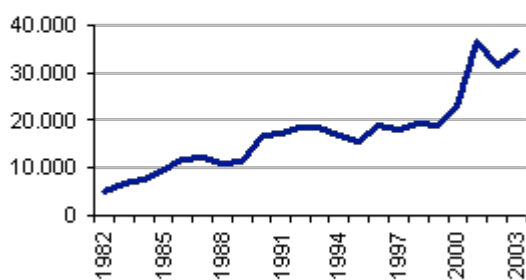
## ANTECEDENTES CURRICULARES DEL AUTOR

D. Fco. Javier Pesquera Morón, es Licenciado en Ciencias Actariales por la Universidad Miguel Hernández, Economista-Actuario, y Master en Dirección de Finanzas por el Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias. Actualmente es Gerente en la Unidad de Negocio de Alicante y Albacete en Bancaja.

### GRÁFICA N°1:

#### **Remesas de Marruecos**

Datos en millones de dirhams entre 1982 y 2003



Fuente: Office des Changes

### GRÁFICA 2:

RANKING 2004: Principales países receptores de remesas desde España

	País	% del total	EU millones	US millones
1	Ecuador	22,5	775	963
2	Colombia	21,31	734	912
3	Marruecos	6,15	212	263
4	Rumanía	5,62	193	241
5	Bolivia	5,47	188	234
6	R. Dominican	4,83	166	207
7	Brasil	4,49	155	192
8	Perú	2,39	82	102
9	Filipinas	2,21	76	95
10	Senegal	2,11	73	90
	Suma	77,08	2654	3299
	Total	100	3423	4255

Fuente: Remesas.org sobre % y cambio US\$ Banco de España

### **Gráfica 3**

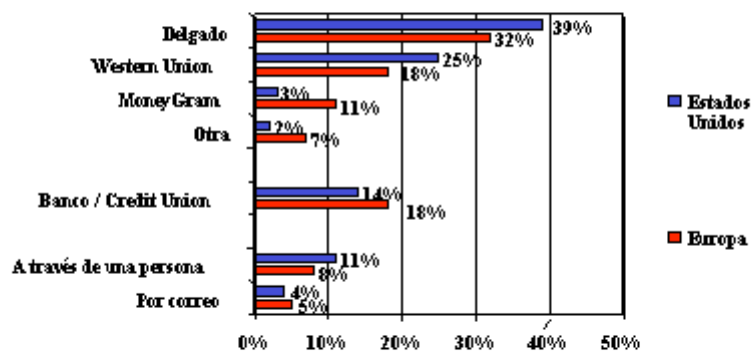
Cifra oficial de extranjeros empadronados en España en 2004 procedentes de países en desarrollo, susceptibles de recibir remesas

	Destinos	Inmigrantes según padrón 2003	%Total de Inmigrantes
1	Marruecos	438,221	18,2
2	Ecuador	387,565	16,1
3	Colombia	259,400	10,8
4	otros América	208,111	8,6
5	Argentina	191,653	8
6	Rumanía	137,834	5,7
7	Venezuela	83.516,000	3,5
8	Perú	72.894,000	3
9	Cuba	65.737,000	2,7
10	Rep. Dominicana	59.077,000	2,5
11	Bulgaria	53.391,000	2,2
12	China	51.091,000	2,1
13	Argelia	43.003,000	1,8
14	Ucrania	42.235,000	1,8

Fuente [www.remesas.org](http://www.remesas.org)

**GRÁFICA 4:**

¿Cómo le envía a usted normalmente dinero su familiar?

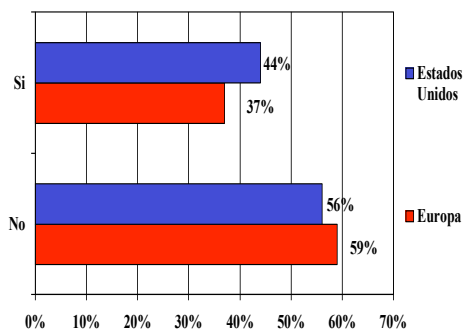


Fuente B&A Bendicent& Associates, "Receptores de Remesas en Ecuador. Una investigación del Mercado", FMI y Banco Interamericano de Desarrollo, (Quito) Ecuador, 2003, p. 24

**GRÁFICA 5**

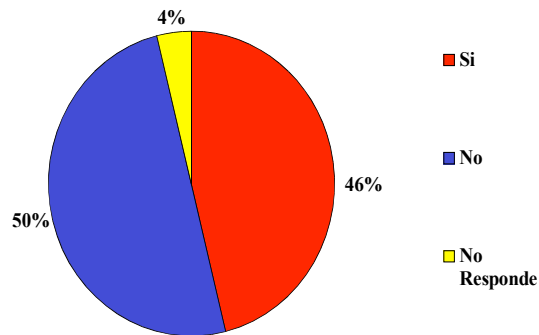
¿Tiene usted una cuenta bancaria?

País de residencia del remitente



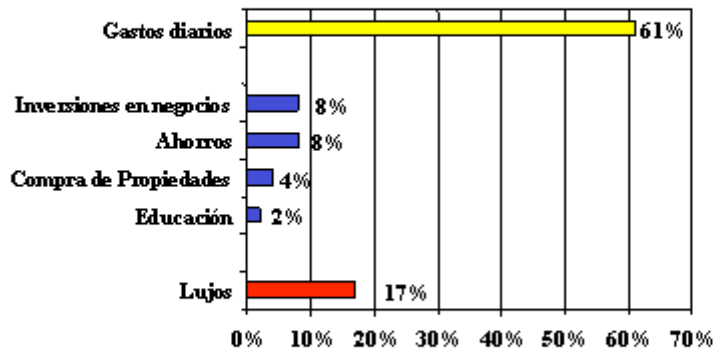
**GRÁFICA 6**

Receptores de Remesas  
¿Tiene usted una cuenta bancaria ?



**GRAFICA 7:**

¿Cómo se gasta el dinero ?

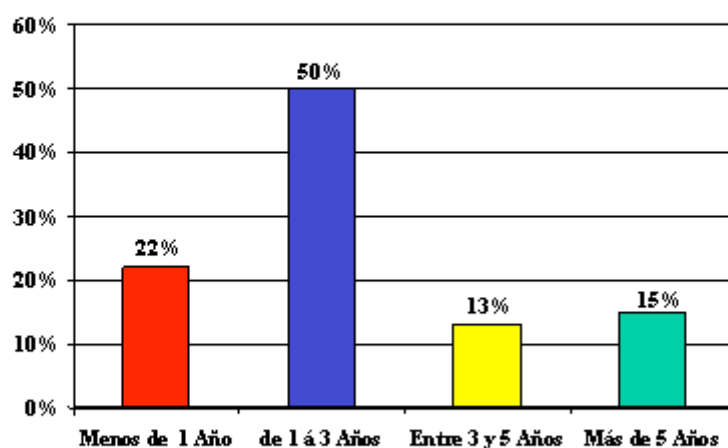


Fuente Bendixen & Associates, "Receptores de Remesas en Ecuador. Una investigación del Mercado", FMI y Banco Interamericano de Desarrollo, Quito-Ecuador, 2003.



**GRÁFICA 8**

## ¿Cuántos años le lleva enviando dinero ese familiar?



Fuente Bendixen & Associates, "Receptores de Remesas en Ecuador. Una investigación del Mercado", FMI y Banco Interamericano de Desarrollo, Quito-Ecuador, 2003.