

Resumen

Las consecuencias y connotaciones de la importante presencia y evolución del número de inmigrantes en España han sido y son reconocidas desde muchos puntos de vista y aspectos. En particular, y por lo que se refiere a este trabajo, se consideran dos grandes líneas. Por una parte, se analiza la heterogénea distribución espacial de los inmigrantes, así como la importancia que en este fenómeno poseen determinados países emisores, haciendo hincapié en su presencia y participación en el mercado de trabajo español. Por otra, y considerando las implicaciones financieras, se analiza el fenómeno de las remesas como el referente financiero más típico del inmigrante, considerado además por las entidades financieras como un segmento típico de negocio para cuya captación y tratamiento se han seguido estrategias diferenciadas. A este fin, se pone el énfasis en el análisis de la tipología del inmigrante como usuario de productos y servicios financieros, especialmente adaptados a sus demandas, y en las adaptaciones que el sector ha debido realizar para hacer frente a este nuevo segmento de negocio.

Palabras clave: sector financiero, inmigrantes, remesas.

Abstract

The consequences and connotations of the considerable presence and rising number of immigrants in Spain have been and are examined from many points of view and aspects. In particular, and insofar as this article is concerned, two main lines are considered. On the one hand, we analyse the heterogeneous geographical distribution of immigrants, as well as the importance that certain issuing countries have in this phenomenon, laying emphasis on their presence and participation in the Spanish labour market. On the other, taking into account the financial implications, we analyse the phenomenon of remittances as the most characteristic financial feature of the immigrant, considered furthermore by the financial institutions as a typical segment of business for which different strategies are employed in order to attract and handle it. For this purpose, we lay emphasis on type analysis of the immigrant as the user of financial products and services, specially adapted to their demands and on the adaptations that the sector has had to make to deal with this new business segment.

Key words: financial sector, immigrants, remittances.

JEL classification: G29.

LA INMIGRACIÓN EN ESPAÑA: CONSIDERACIONES ECONÓMICAS E INCIDENCIA EN EL SECTOR FINANCIERO ESPAÑOL

Joaquín ARANDA GALLEGO

Caja de Ahorros de Murcia

I. INTRODUCCIÓN

A lo largo de los últimos años estamos asistiendo en España a un fenómeno cuya intensidad, magnitud e incidencia están siendo notorias en prácticamente todos los ámbitos de la vida económica y social. La presencia cada vez más intensa de extranjeros en España, por motivos tanto laborales como residenciales, es una realidad ampliamente reconocida, que puede observarse desde muchos puntos de vista, todos ellos importantes dada la amplitud del fenómeno. Pero no cabe duda que uno de los más significativos, y probablemente menos analizado, es el relacionado con las connotaciones de orden económico y sobre todo financiero que la inmigración conlleva. El sector financiero español se ha visto ante la aparición de un nuevo tipo de cliente, con especificidades concretas, al que ha sido necesario atender tanto adaptando productos y servicios como introduciendo otros novedosos en función de las demandas creadas por este colectivo.

En las páginas que siguen, trataremos de mostrar, por una parte, la intensidad del fenómeno de la inmigración poniéndolo en correlación con la población española, y sobre todo con las principales variables del mercado de trabajo. Se pone así en evidencia la importancia y relevancia del tema, al mismo tiempo que el tratamiento realizado permite llegar

a una aproximación sobre su participación en determinadas actividades económicas. Su presencia como mano de obra necesaria es algo que está fuera de discusión, pero también es cierto, y así se muestra en los apartados que siguen, que existe un grado de dependencia importante de diversas actividades, usualmente de baja cualificación, viniendo así a ocupar nichos concretos de empleo que o bien han dejado de ser ocupados por la mano de obra española, o bien la existente se ha mostrado insuficiente para ello.

Por lo que se refiere a la segunda parte del trabajo, se dedica ya a analizar las connotaciones que la presencia de este colectivo ha tenido y tiene en las entidades financieras y en el sector en general. El inmigrante en España ha traído consigo un servicio parafinanciero, como es el de envío de dinero a sus países de origen (envío de remesas), que está siendo realizado por empresas específicamente diseñadas para ello que se han implantado en España en paralelo con la aparición de la inmigración como fenómeno. Junto a ello, y ante la percepción de que el inmigrante se conforma como un segmento específico de negocio, las entidades financieras españolas han reaccionado con prontitud, tanto con una finalidad de servicio al inmigrante, cliente de remesas, como con la de captar al inmigrante cliente potencial y parte esencial del crecimiento de la masa de clientes en el medio y

largo plazo, particularmente en determinadas zonas y regiones españolas. Esto ha supuesto cambios incluso sustanciales y el desarrollo de estrategias diferenciadas tanto en relación con el colectivo en sí mismo, tratado como un segmento específico de negocio, como también con diferentes posicionamientos y enfoques seguidos por las entidades. A todo ello se hace referencia en la segunda parte del trabajo para, a continuación, finalizar con las conclusiones, incluyendo también algunas referencias en relación con la mundialización de este fenómeno y, sobre todo, con actuaciones concretas que se vienen realizando por algunas instituciones internacionales con el fin de promover y canalizar las remesas hacia los circuitos financieros, como una medida para promover acciones de ahorro e inversión productiva en los países de origen de los inmigrantes.

II. DIMENSIÓN, PARTICIPACIÓN Y CONCENTRACIÓN GEOGRÁFICA

Los extranjeros que acuden a España con un objetivo claro de residir en nuestro país forman ya un colectivo que tiene una importante presencia en muchos ámbitos. Es un grupo social cuya dimensión es difícil de determinar y en el que se encuentra inmersa, incluso, una no cuantificada masa de personas que residen de modo ilegal. De ahí que su dimensión, atendiendo a fuentes oficiales, alcance siempre un carácter de mínimos, pese a lo cual, los datos que se tienen hablan bien a las claras de su importancia. No menos puede decirse cuando el número de extranjeros con permiso de residencia se sitúa ya en España en la cifra de 1.324.001 (1) personas. Una cifra que, pue-

ta en comparación con la población total española, representa el 3,24 por 100 del total, marcando además una evolución intensamente creciente en los últimos años (2).

Cabe, sin embargo, realizar una clara distinción en la tipología constituyente de este colectivo. Así, aparecen en él todos aquellos residentes acogidos al denominado régimen comunitario, y que no son otros que los procedentes de los países de la Unión Europea y del Espacio Económico Europeo (3), así como sus familiares y los familiares de españoles. Un grupo cuya motivación en cuanto a su localización en España tiene unas connotaciones que difícilmente pueden considerarse similares a las que se asocian típicamente al concepto habitual de inmigrante, e incluso al que se sobreentiende cuando se realiza una referencia a tal concepto o grupo de individuos. Es, pues, un grupo notoriamente diferenciado del resto y que tiene su propia especificidad, en sentido amplio, destacando siempre por su proximidad en cuanto a su comportamiento social, cultural, económico y financiero al de la población española. Su número es ciertamente elevado, alcanzando la cifra de 362.858 personas, pero sus peculiaridades son notoriamente diferentes del resto del colectivo de extranjeros residentes en España. De ahí que, en lo que sigue, orientemos el contenido de este trabajo al resto de extranjeros, sin perjuicio de realizar algunas referencias concretas a los anteriores.

Situamos así el contexto de la inmigración circunscribiendo ésta al conjunto de extranjeros procedentes de todos aquellos países no comprendidos dentro del Espacio Económico Europeo, cualquiera que sea el régimen de resi-

dencia que posean. Con ello, la cifra total de referencia se sitúa en 961.143 personas, cuya caracterización, a grandes rasgos, procedemos a considerar a continuación.

La distribución por orígenes permite afirmar que los inmigrantes residentes en España proceden mayoritariamente del continente africano o de Iberoamérica (cuadro n.º 1). Ambas regiones conforman la base esencial de procedencia del colectivo, hasta el punto de que algo más de tres de cada cuatro inmigrantes proceden de alguna de ambas localizaciones geográficas. El tercer grupo de nacionalidades, pero ya a una distancia importante en términos de número de personas, lo conforman tanto los nacionales del conjunto «resto de Europa» como los asiáticos, ambos con cifras de participación ligeramente superiores al 10 por 100 del total. Con un carácter que puede considerarse de marginal aparecen el resto de áreas geográficas, cuya presencia es notoriamente escasa.

No obstante lo anterior, un análisis más detallado por países permite realizar una mejor aproximación al origen de los inmigrantes, que además da pie a comprobar la existencia de una clara aglomeración en determinadas nacionalidades (cuadro n.º 2) y supone una aproximación más clara a las connotaciones económicas y financieras de la emigración, toda vez que se observan pautas más claras y definitorias. No menos puede afirmarse cuando casi la mitad de los inmigrantes proceden tan sólo de tres países. Marruecos, Ecuador y Colombia dan lugar al 48,8 por 100 de los inmigrantes, lo que supone una clara aglomeración en términos de orígenes que se acusa aún más si añadimos que con solo siete países se contemplan ya dos de cada tres inmigrantes. Considerando los países

CUADRO N.º 1

RESIDENTES EXTRANJEROS SEGÚN CONTINENTE (*)

	Número	Porcentaje
África.....	366.518	38,13
Iberoamérica.....	364.569	37,93
Resto Europa.....	107.574	11,19
Asia.....	104.665	10,89
América del Norte.....	15.774	1,64
Oceanía.....	1.024	0,11
No consta.....	1.019	0,11
Total.....	961.143	100

(*) Se excluyen del cálculo los residentes en el Espacio Económico Europeo (UE más Islandia, Liechtenstein y Noruega).
Fuente: Anuario de extranjería 2002.

CUADRO N.º 2

PRINCIPALES PAÍSES DE ORIGEN DE INMIGRANTES

Principales países	Número	Porcentaje sobre total	Porcentaje acumulado
Marruecos.....	282.432	29,39	29,00
Ecuador.....	115.301	12,00	41,38
Colombia.....	71.238	7,41	48,79
China.....	45.815	4,77	53,56
Perú.....	39.013	4,06	57,62
Rumania.....	33.705	3,51	61,13
República Dominicana.....	32.412	3,37	64,50
Argentina.....	27.937	2,91	67,40
Cuba.....	24.226	2,52	69,92
Argelia.....	20.081	2,09	72,01
Pakistán.....	15.584	1,62	73,64
Bulgaria.....	15.495	1,61	75,25
Filipinas.....	15.344	1,60	76,84
Ucrania.....	14.861	1,55	78,39
Senegal.....	14.765	1,54	79,93
Total.....	961.143	100,00	

Fuente: Anuario de extranjería 2002 y elaboración propia.

concretos de que se trata, la influencia más notoria es la de Marruecos, ya indicada, junto con la de un importante grupo de países iberoamericanos (Ecuador, Colombia, Perú, República Dominicana, Argentina y Cuba), siendo también de destacar los casos de China, Pakistán y Filipinas, por lo que se refiere al continente asiático, o bien Rumania, Bulgaria y Ucrania como representantes del Este de Europa.

En todo caso, es claro que se trata de un conjunto de países que presentan más que evidentes diferencias de todo tipo en relación con España, y cuya situación socioeconómica es, en su mayor parte, complicada en muchos aspectos, pero sobre todo en los laborales. No hace falta pues profundizar mucho para llegar a conocer que este colectivo presente en España tiene unas razones para la inmigración muy simila-

res, y que no son otras que las derivadas de la necesidad de encontrar un puesto de trabajo con el que hacer frente a su situación actual y futura tanto desde el punto de vista personal como familiar. Puede afirmarse así que es un tipo de inmigración de origen esencialmente económico, y que además presenta, a grandes rasgos, una serie de identidades por lo que se refiere a su comportamiento vital en el corto plazo, así como a las necesidades de servicios financieros.

III. MERCADO DE TRABAJO Y CONSIDERACIONES ECONÓMICAS

Si se puede confirmar claramente la existencia de una concentración en términos de nacionalidades lo mismo puede decirse cuando se entra en una valoración en cuanto a la distribución geográfica del colectivo en España. Aun cuando la presencia de inmigrantes es una realidad en todo el territorio español, lo cierto es que su intensidad en términos de presencia es notoriamente diferente. Una valoración en términos estadísticos conduce, de hecho, a resultados que clarifican tal situación, utilizando para ello como unidad territorial el concepto de comunidad autónoma. En efecto, realizando una descripción por zonas de origen, y por lo que se refiere al número total de emigrantes procedente de cada una de ellas, se pueden resaltar los siguientes hechos:

— *Origen resto de Europa.* Casi las dos terceras partes se concentran en sólo tres regiones: Madrid, Cataluña y Comunidad Valenciana. En Madrid se concentran más del 30 por 100 de los emigrantes procedentes de esta zona (gráfico 1).

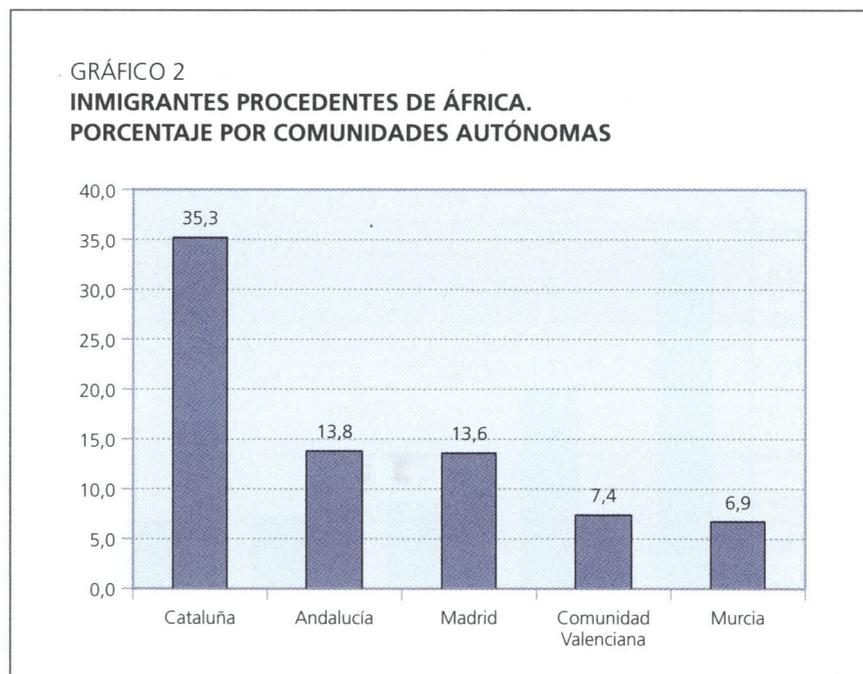
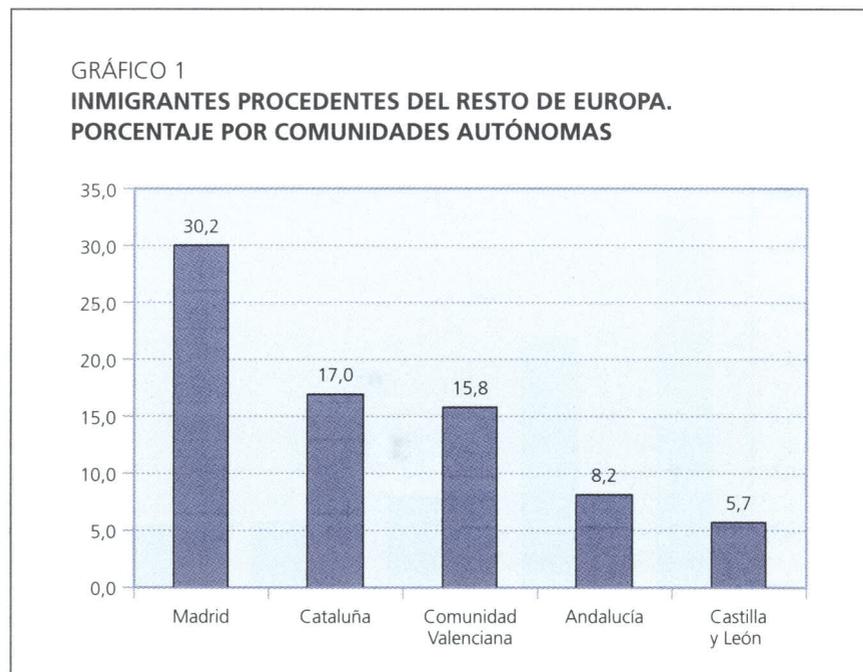
— *Origen África.* Se produce una situación similar en cuanto a la concentración principal en tres regiones, si bien ahora es Andalucía quien aparece como mayor foco de atracción, junto con Madrid y Cataluña. Destaca en especial esta última región, donde se sitúan más del 35 por 100 de estos emigrantes (gráfico 2).

— *Origen Asia.* Concentración principal en Madrid y Cataluña. Entre ambas regiones acogen a algo más del 54 por 100 de estos emigrantes (gráfico 3).

— *Origen Iberoamérica.* Situación similar al caso anterior, si bien incluso con mayor intensidad. Madrid y Cataluña acogen al 61 por 100 de estos emigrantes, siendo de destacar en especial el caso de Madrid (gráfico 4).

Sin embargo, esta visión sólo tiene en cuenta la situación en términos de valores absolutos o número de inmigrantes en cada comunidad autónoma. Refleja así lo que ocurre en términos generales; pero, con objeto de realizar una mejor aproximación a la intensidad de la emigración en cada localización, es preciso incluir un factor adicional, como es la comparación con el tamaño poblacional de cada territorio. De este modo, se hace preciso acudir a indicadores relativos que incluyan ambos conceptos, y a este fin introducimos los coeficientes de especialización (4), en los que se refunden el porcentaje que suponen los inmigrantes en una región y su participación en la población española total. La utilización de estos coeficientes (cuadro n.º 3) permite ampliar las consideraciones anteriores para dar una visión más próxima de la realidad del fenómeno, siendo hechos relevantes los siguientes:

— La intensidad del fenómeno de la inmigración afecta a to-



das las regiones españolas, si bien se advierten diferencias muy acusadas entre ellas. Esto permite afirmar que existen regiones (cuadro número 3) donde la intensidad del fenómeno es baja o muy baja, en términos generales, siendo de destacar aquí las regiones componentes de la Cornisa Cantábrica,

junto con ambas Castillas, Andalucía y Extremadura.

— Con una intensidad moderada aparecen sólo dos regiones: Aragón y Comunidad Valenciana, en tanto que la intensidad es alta o muy alta en un total de siete regiones españolas. Aparecen aquí

GRÁFICO 3
**INMIGRANTES PROCEDENTES DE IBEROAMÉRICA.
 PORCENTAJE POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS**

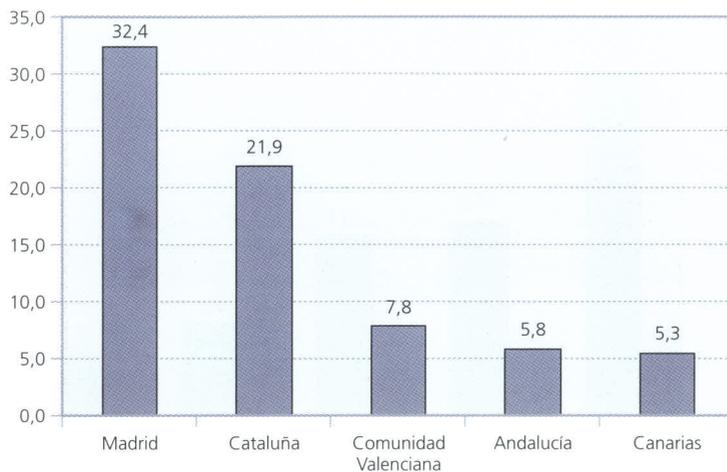
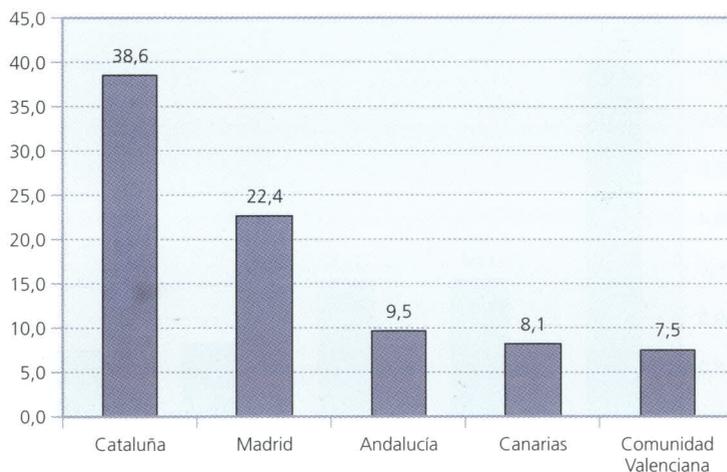


GRÁFICO 4
**INMIGRANTES PROCEDENTES DE ASIA.
 PORCENTAJE POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS**



tanto los dos archipiélagos como, sobre todo, los polos de atracción que suponen Madrid y Cataluña, a los que hay que agregar las regiones de La Rioja y Murcia, en las que la existencia de mercados de trabajo intensivos en mano de obra de baja cualificación (agricultura y, en menor medida, cons-

trucción) actúa como un elemento explicativo claro del fenómeno.

Sin embargo, esta intensidad media oculta situaciones específicas que se dan en términos de colectivos por orígenes. De ahí que aparezcan regiones con una intensidad media moderada en

términos globales, pero que cuando se desciende a zonas de origen pueden ver modificada tal calificación en casos concretos, en línea con lo ya indicado anteriormente en relación con la concentración geográfica por colectivos. De este modo, si se desciende a este enfoque complementario (cuadro n.º 4), aparecen resultados adicionales:

— *Origen resto de Europa.* Intensidad muy baja en Extremadura, Galicia o País Vasco; baja o moderada en otras seis regiones, e intensidad particularmente alta en los casos de Madrid, Comunidad Valenciana o Baleares.

— *Origen África.* Intensidad muy baja en Asturias, Galicia, Cantabria, Castilla y León o País Vasco; baja o moderada en otras cinco regiones, y destacadamente alta en Cataluña y Murcia.

— *Origen Iberoamérica.* Intensidad muy baja en Extremadura y, en menor medida, en Andalucía; baja o moderada en ocho regiones, y muy alta en Madrid, Murcia y Navarra.

— *Origen Asia.* Intensidad muy baja en Asturias, Extremadura, Galicia; baja o moderada en nueve regiones, y muy alta en Canarias, Cataluña, Madrid y La Rioja.

La motivación laboral de la presencia del colectivo en España se muestra claramente cuando se contempla su presencia dentro del mercado de trabajo español. Así, considerando la situación del empleo, medida por las altas laborales registradas en el sistema de seguridad social, el hecho más resaltable es que el 74,1 por 100 de los residentes se encuentran en tal situación; o, dicho de otro modo, casi tres de cada cuatro inmigrantes están desempeñando un puesto de trabajo. Una situación que es

CUADRO N.º 3

INTENSIDAD DE LA PRESENCIA DE INMIGRANTES. CLASIFICACIÓN DE REGIONES
POR ÍNDICE DE INTENSIDAD MEDIO (*)

Muy baja:		Alta:	
Galicia	27,8	Canarias	112,5
Asturias	32,6	Navarra	123,3
País Vasco	34,4	Baleares	134,7
Baja:		Muy alta:	
Extremadura	44,5	Rioja	141,4
Castilla y León	46,3	Murcia	172,7
Andalucía	53,3	Madrid	178,9
Cantabria	53,6	Cataluña	182,8
Castilla-La Mancha	55,5		
Moderada:			
Aragón	80,5		
Comunidad Valenciana	83,9		

(*) Se toma como índice medio de intensidad la media ponderada de los índices de especialización, ponderados por el tamaño del colectivo inmigrante de cada origen.
Fuente: Anuario de extranjería 2002, y elaboración propia.

CUADRO N.º 4

COEFICIENTES DE ESPECIALIZACIÓN POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS Y REGIONES DE ORIGEN

	Resto Europa	África	Iberoamérica	Asia
Andalucía	45,4	76,7	32,2	52,8
Aragón	112,3	105,9	54,7	48,5
Asturias	49,9	11,2	54,3	14,3
Baleares	139,9	136,0	139,6	108,1
Canarias	68,3	86,0	128,9	194,1
Cantabria	71,9	19,7	86,8	37,7
Castilla-La Mancha	88,7	59,7	49,8	26,7
Castilla y León	94,8	29,0	52,0	37,3
Cataluña	109,4	227,0	141,3	248,5
Comunidad Valenciana	155,4	72,9	76,8	73,7
Extremadura	10,8	85,5	20,7	18,7
Galicia	12,9	14,0	50,5	12,5
Madrid	227,6	102,7	244,0	169,0
Murcia	101,1	233,7	171,7	36,0
Navarra	113,3	103,5	172,4	31,9
País Vasco	26,3	26,1	46,0	30,9
La Rioja	140,5	159,1	104,4	209,0

Fuente: Elaboración propia basada en datos del Anuario de extranjería 2002.

crepancias elevadas, que van desde dos colectivos en los que las altas laborales son muy elevadas en relación con su población, casos de los inmigrantes procedentes del resto de Europa y de Iberoamérica, hasta el caso de africanos y asiáticos, cuyos porcentajes, con ser altos también, disminuyen sensiblemente, consecuencia lógica de comportamientos sociales diferenciados y también de la estructura de edades subyacentes en ambos. Por otra parte, esta diferencia de comportamiento trae como consecuencia que la participación de cada zona geográfica de origen en el mercado de trabajo no sólo sea diferente, sino que se modifique en relación con la que se obtenía en el caso de la población. De hecho, el elemento más resaltable es que los emigrantes procedentes de Iberoamérica pasan a suponer el 44 por 100 de las altas laborales en tanto que desciende apreciablemente la participación de los originarios de África (gráficos 5 y 6).

La consideración de los países permite conocer con más detalle la participación en el mercado de trabajo por orígenes (cuadro n.º 5). No aparecen diferencias sensibles en relación con quiénes son los países más relevantes respecto a lo ocurrido con la población, si bien se producen cambios, e incluso intensificaciones, en tal participación. Como antes, los países con mayor presencia son Marruecos, Ecuador y Colombia, si bien con diferencias sensibles en relación con el caso de la población. Así, Marruecos da lugar al 23,7 por 100 de las altas laborales (seis puntos menos de aportación que en el caso de la población), ocupando el segundo lugar Ecuador (19,1 por 100), con siete puntos más de participación. El tercer lugar lo ocupa Colombia, si bien ya con el 9,16 por 100 de las altas laborales. Esto supone que con sólo estos tres paí-

particularmente resaltable, toda vez que la población inmigrante total recoge personas que no necesariamente se encuentran en edad laboral (5), con lo que puede afirmarse, con toda probabilidad, que nos encontramos ante un colectivo no sólo plenamente integrado en el mercado de tra-

bajo español, sino también orientado netamente hacia esta situación socioeconómica. No obstante lo indicado, lo cierto es que esta cifra de participación no se reproduce homogéneamente ni en términos de zonas geográficas de procedencia ni tampoco por países. De hecho, se producen dis-

ses se alcance ya el 52 por 100 de las altas laborales totales, buena prueba de la intensidad de la presencia en el empleo al que dan lugar los inmigrantes de estos países. Dentro de esta ordenación de países en relación con el número de altas laborales, conviene también destacar que los lugares siguientes los ocupan Rumania y Perú, en detrimento de China. En todo caso, resultan claros algunos referentes adicionales, como son el hecho de que seis países dan lugar a las dos terceras partes de las altas laborales y que son diez países los que aportan las tres cuartas partes de tales altas. Por otra parte, resulta relevante que Marruecos disminuya su importancia en relación con la que poseía en el caso de la población, al igual que ocurre con China o Cuba, en tanto que suben posiciones, y en modo intenso, Rumania, Perú, República Dominicana o incluso Ucrania.

La tipología del empleo a que dan lugar los inmigrantes puede aproximarse por el tipo de régimen al que se encuentran afiliados dentro de la seguridad social (cuadro n.º 6). Como era de esperar, la norma general es que se encuentren dados de alta en el régimen general, mientras que otros casos, como es el de autónomos tienen una relevancia menor, con la excepción incluso relevante de los inmigrantes procedentes de Asia. No obstante, destacan sobremedida las participaciones que se obtienen en el régimen especial agrario y de empleadas de hogar. Así, es preciso destacar que el 29,5 por 100 de las altas laborales de originarios de África se produce en el régimen especial agrario, alcanzándose altas participaciones también en el caso de los procedentes de Iberoamérica y el resto de Europa. Por otra parte, hay que destacar cómo la participación de las altas en régimen especial de empleadas de hogar alcanza valores

GRÁFICO 5
PORCENTAJE DE RESIDENTES EN ALTA LABORAL

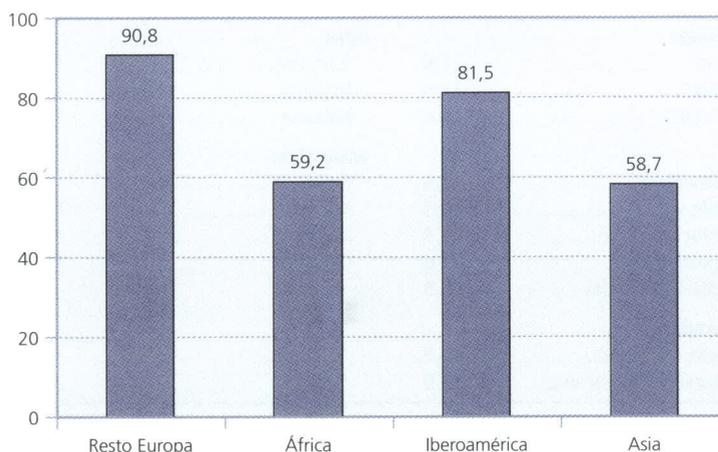
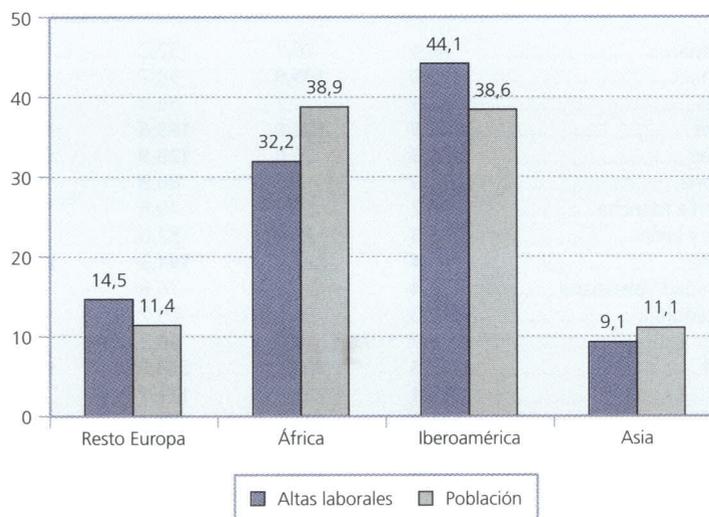


GRÁFICO 6
PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN EN LA POBLACIÓN Y EN LAS ALTAS LABORALES



elevados dentro de los colectivos originarios del resto de Europa, Iberoamérica y Asia.

Independientemente de lo anterior, que define la distribución por regímenes de cada colectivo, la segunda visión de la realidad nos la da la participación de cada

uno de ellos en el total de altas en el conjunto nacional (cuadro número 6). Es pues la información de referencia en cuanto a qué suponen o aportan los inmigrantes al empleo español, y es aquí donde sin duda surgen los hechos más relevantes. Lo mismo se puede decir cuando se dan hechos tan des-

CUADRO N.º 5

ALTAS LABORALES Y PARTICIPACIÓN. PRINCIPALES PAÍSES

Países	Altas laborales	Porcentaje sobre total	Porcentaje acumulado
Marruecos.....	159.813	23,74	23,74
Ecuador	128.580	19,10	42,84
Colombia	61.645	9,16	51,99
Rumania	39.373	5,85	57,84
Perú	28.396	4,22	62,06
China	26.948	4,00	66,06
Argentina.....	17.427	2,59	68,65
Ucrania	15.567	2,31	70,97
República Dominicana.....	15.313	2,27	73,24
Bulgaria	14.847	2,21	75,45

Fuente: Elaboración propia basada en datos del Anuario de extranjería 2002.

CUADRO N.º 6

ALTAS POR RÉGIMENES Y PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL NACIONAL

	Régimen general	Autónomos	Régimen especial agrario	Régimen especial empleadas hogar
Resto Europa.....	72,3	4,0	11,9	11,3
África	60,8	5,1	29,5	4,1
Iberoamérica	69,1	3,8	8,4	18,5
Asia	65,9	17,7	5,3	11,0
Porcentaje de participación en el total nacional				
Resto Europa.....	0,58	0,15	1,01	5,87
África	1,09	0,41	5,54	4,74
Iberoamérica	1,70	0,42	2,16	29,28
Asia	0,33	0,41	0,28	3,60
Total.....	3,70	1,39	8,99	43,50

Fuente: Elaboración propia basada en datos del Anuario de extranjería 2002.

tacables como que el 9 por 100 del empleo agrario esté en manos de los inmigrantes (africanos e iberoamericanos, lo que quiere decir, en líneas generales, marroquíes y ecuatorianos, principalmente), o bien que el 43,5 por 100 de las empleadas de hogar españolas procedan de la inmigración (esencialmente de origen iberoamericano), lo que supone una participación más que destacable, y mucho más aún si tenemos en cuenta el alto grado de economía sumergida que se pro-

duce en este tipo de actividad. Por el contrario, en el caso de otros tipos de regímenes, la situación se modera notoriamente, hasta el punto de que ahora sólo el 3,7 por 100 de las altas en régimen general son debidas a inmigrantes, siendo mucho menor su participación en el caso de los autónomos.

Por lo que se refiere a la participación en el paro, completando con ello la panorámica en relación con el mercado de trabajo, la situación expresada se asemeja a la

ya indicada, al menos en algún aspecto, pero sobre todo cuando se desciende a realizar una consideración sectorial. Sin entrar en valores absolutos en cuanto al volumen de parados en el colectivo, que por otra parte resulta ser bajo en líneas generales, sin más que tener en cuenta que la tasa de paro global se sitúa en el 12,3 por 100, los hechos más relevantes aparecen cuando se considera la participación en el paro nacional. Ahora se dispone de datos por sectores de actividad (cuadro número 7), siendo el más significativo de ellos el que casi la cuarta parte de los parados en el sector primario son inmigrantes, en tanto que en el caso de la construcción, y dentro del colectivo «sin empleo anterior», alcanzan niveles elevados de presencia. El resumen global es que 5,6 parados de cada 100 existentes en España son inmigrantes, lo que da idea de su relevancia dentro del mercado de trabajo, unida a la ya indicada en el caso de las altas laborales.

Vistos los hechos más relevantes que ilustran la situación del colectivo en términos tanto demográficos como laborales, aparecen conclusiones claras que vienen a dar una visión próxima de los hechos. Y éstos son, al menos con la información de referencia, que estamos ante un colectivo del que se pueden dar un conjunto de elementos definitorios, particularmente desde el punto de vista económico y laboral. Es pues un flujo migratorio generalizado en cuanto a que procede de orígenes diversos, pero que coincide en que se trata de individuos cuya presencia en España se basa en la necesidad de encontrar un puesto de trabajo, el cual buscan particularmente en determinadas regiones españolas, siendo un factor parcialmente explicativo de su presencia la zona de origen. Independientemente de ello, su

CUADRO N.º 7

DEMANDANTES DE EMPLEO POR SECTORES DE ACTIVIDAD

Países	Total	Agricultura	Industria	Construcción	Servicios	SEA
Resto Europa	8.163	433	675	1.018	4.282	1.755
África	45.246	7.306	3.998	10.346	17.088	6.508
Iberoamérica.....	37.580	1.056	2.270	3.372	21.537	9.345
Asia	3.548	191	341	397	2.063	556
Total	94.537	8.986	7.284	15.133	44.970	18.164
Porcentaje de participación total nacional.....	5,60	23,52	2,70	7,59	4,76	7,72

Fuente: Elaboración propia basada en datos INEM y del Anuario de extranjería 2002.

presencia dentro del mercado de trabajo español es alta, alcanzando una cuota de participación elevada en tipos concretos de puestos de trabajo. Con la información obtenida de las altas laborales por regímenes, se puede afirmar que conforman el núcleo esencial de la oferta de trabajo en dos casos concretos: agricultura y empleadas de hogar, pero no es preciso realizar muchas investigaciones empíricas para conocer que tanto en construcción como en actividades específicas de servicios (comercio menor y hostelería, sobre todo) ocupan también un lugar cada vez más relevante. No hay información pormenorizada de la situación del colectivo por sectores, pero sí se sabe por otros estudios, opiniones cualificadas y observaciones que gran parte del colectivo está ocupando determinados puestos de trabajo para los que se carece, en general, de demandantes nacionales. La entrada de los emigrantes en el mercado de trabajo español se produce por estos puestos, menos gratificados, menos gratificantes y que requieren menos especialización, pero que son esenciales en la economía española, y más aún considerando el proceso de envejecimiento de la población. Así, tareas como las de servicio doméstico, atención de niños, ancianos y enfermos, hostelería, empleo agrario

sin cualificación, comercio menor, peones y oficios básicos de la construcción, etc., vienen siendo ocupadas por este colectivo a medida que los españoles van dejando de demandar tales empleos.

El desajuste oferta-demanda que se produce, ya desde hace tiempo, en el mercado de trabajo español, por razones que no vienen ahora al caso, está siendo soslayado con la presencia del colectivo de inmigrantes, que viene así a llenar el excedente de oferta de puestos de trabajo ofertados por los empresarios, convirtiéndose así en un elemento esencial para el mantenimiento de la actual etapa económica por la que atraviesa la economía española. Indudablemente, cabe dudar sobre la continuidad a medio plazo de esta mano de obra en función de las posibles evoluciones que pueda seguir la economía española. Pero cabe también afirmar que, aun cuando en algún momento pueda producirse una disminución de la actividad económica general, el tipo de puestos de trabajo que ocupan muchos de los inmigrantes ha de mantenerse en líneas generales, con las lógicas salvedades en relación con aquellos puestos relacionados con actividades cíclicas, como es esencialmente el caso de la construcción y, en menor medida, en otros ca-

sos. Es pues un tipo de empleo el que ocupan que, en gran medida, puede ser sostenido y sostenible, pero lo que es sin duda la afirmación esencial es que, muy probablemente, de no ser ocupado por este colectivo difícilmente, ahora y en un futuro, podría ser ocupado por otro tipo de personas.

IV. LA INMIGRACIÓN Y EL SECTOR FINANCIERO

Desde el punto de vista financiero, hay un hecho claro, ligado al colectivo de inmigrantes. Su procedencia, ya comentada, de países en vías de desarrollo, subdesarrollados o procedentes de sistemas en evolución desde economías planificadas hace que sus pautas de comportamiento financiero se encuentren muy alejadas de las que se consideran tradicionales. En muchos casos, desconocen el sistema vigente en nuestro país, en tanto que en otros casos carecen tanto de una cultura financiera como de experiencia en el uso de los productos financieros que podrían serles de utilidad. A ello se unen elementos clave, como pueden ser la desconfianza en el sistema financiero, fruto de crisis específicas en países concretos, como es el caso de Ecuador o la más re-

ciente experiencia argentina. A lo que hay que unir también elementos asociados al coste, en muchos casos supuesto o no contrastado, que asocian al uso de determinados productos financieros; la reticencia a utilizar una oficina bancaria cuando su situación de residencia no es la adecuada; también la calidad percibida en casos concretos, como es el servicio de remesas, o incluso la falta de adecuación de algunas oficinas bancarias o entidades para atender adecuadamente a algunos de estos inmigrantes tanto por el tiempo de dedicación que pueden precisar como por las barreras culturales e idiomáticas lógicas. Todo ello hace que el inmigrante, como usuario de productos y servicios financieros, tenga un perfil particular que es el que hace, por otra parte, que el propio sector en su conjunto haya tenido que reaccionar ante esta nueva realidad o, mejor dicho, ante un nuevo segmento de negocio.

Sin embargo, para situarnos en una posición que permita entender este nuevo fenómeno, hay que partir de la pauta general de comportamiento que rige su devenir en términos económicos y de necesidades financieras:

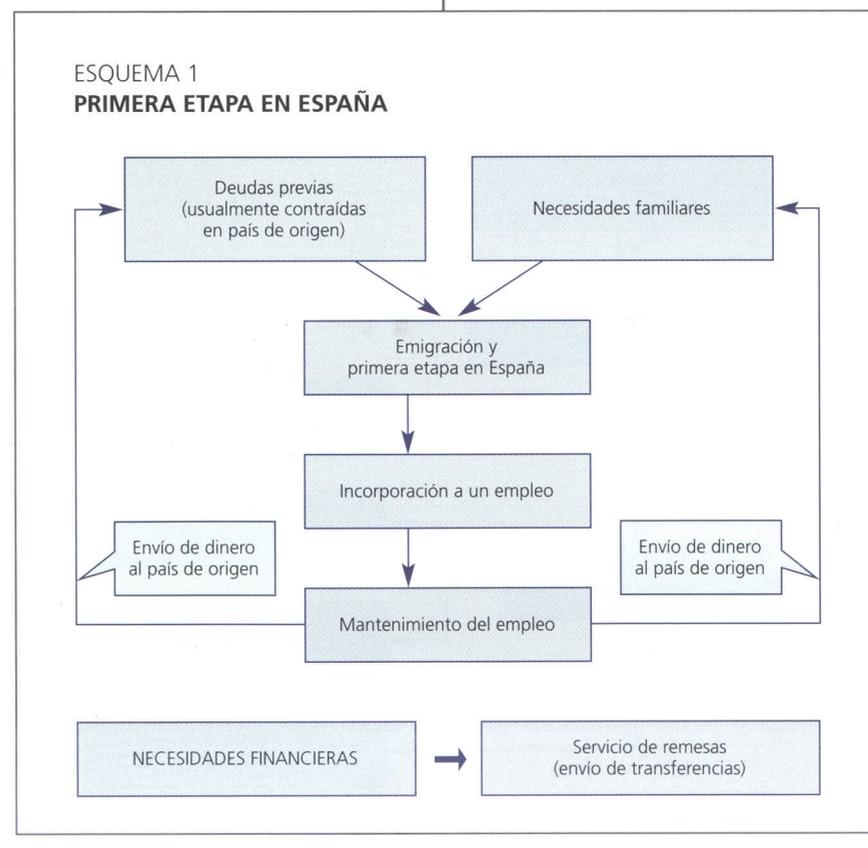
— Se trata de un colectivo con escasos recursos económicos en origen y que, usualmente, se localiza originalmente en países lejanos o desde los que existen barreras de diversa índole que hay que salvar para poder entrar en España. No olvidemos que, aun cuando los números que se han dado en párrafos anteriores indican una masa importante de personas con permiso de residencia, esto no implica que su acceso a España se haya producido de un modo que pudiera denominarse tradicional, ni tampoco que su número real sea tal, sino que incluso puede ser sensiblemente ma-

yor. Tanto el viaje como el circuito de entrada son, han sido, y en muchos casos siguen siendo, procesos ligados a unos costes elevados, tanto debidos al viaje en sí como al sistema que les permite acceder a España. De ahí que el primer elemento a tener en cuenta en muchos casos es que el inmigrante ha financiado su entrada en el país o bien con recursos que haya podido adquirir en origen, o bien, como es lo más usual, a expensas de un endeudamiento elevado tanto por su coste como por el modo de reembolso del mismo y los tipos de interés pactados en su caso (6). Por tanto, el primer paso, en general, desde el punto de vista económico-financiero, es la necesidad de liquidar la deuda pendiente que él o su familia han contraído para poder entrar en España.

— Una vez conseguido un empleo, la primera demanda en re-

lación con la prestación de un servicio financiero es la derivada de la necesidad que la mayor parte tiene de enviar dinero a su país de origen. Lo que técnicamente se conoce como una transferencia al exterior, o bien, de una forma más coloquial, el disponer de un servicio de remesas. Es éste, de hecho, un elemento claramente distintivo del resto de clientes de las entidades financieras y que, sin duda, ha constituido un revulsivo en todos los órdenes, contribuyendo incluso a modificar la estética urbana en determinadas localidades y zonas con el surgimiento de los locutorios, casas de envío, etcétera (véase esquema 1).

— La segunda etapa del emigrante puede considerarse como aquella en la que ya comienza a tener un cierto grado de estabilidad, que, en determinados casos, pasa, o ha pasado, por la regularización de su situación. En esta



etapa surgen dos elementos concretos que configuran su relación con una entidad financiera. Se hace ya más usual el cobro de su jornal o nómina por otros medios distinto del pago en efectivo, siendo más habitual que aquél se realice mediante un talón o incluso, aunque en menor medida, mediante abono en cuenta. Esto conlleva que el emigrante tiene ya necesidad de disponer de un producto soporte (cuenta corriente o libreta) en la que, además, pueda depositar el ahorro incipiente que comienza a producir. Y aparejado a ello se inicia el proceso de disposición de efectivo mediante el uso de cajeros automáticos, particularmente necesario debido en gran parte a los horarios de trabajo de este colectivo, incompatibles con el de apertura de las oficinas bancarias. Por ello, y muy en paralelo con la apertura de la primera cuenta, surge la disponibilidad de

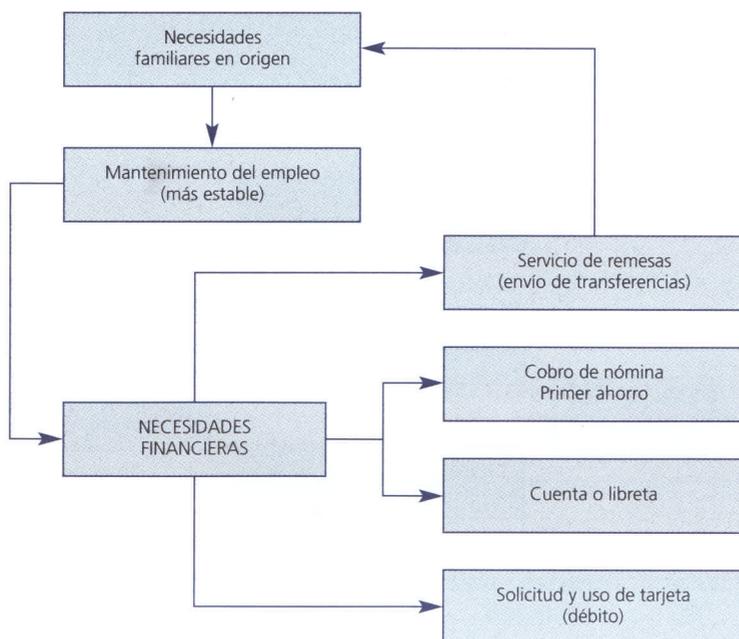
una tarjeta, generalmente de débito (véase esquema 2).

— La tercera etapa, la de la consolidación más o menos definitiva, es fruto de una situación de estabilidad que podría denominarse elevada, en la que el inmigrante se integra de modo casi pleno, en términos financieros, en las pautas de funcionamiento habitual de la sociedad que lo rodea. No son usualmente personas de un poder adquisitivo importante, pero sí poseen una estabilidad de ingresos y una antigüedad de relación suficiente, tanto con su empresa como con su entidad financiera, como para realizar el tránsito al consumo de productos de activo. La tarjeta de crédito, el préstamo al consumo para adquisición de determinados bienes (equipamiento de hogar, coche, etc.), e incluso el acceso a la vivienda de bajo valor mediante la disponibilidad de un

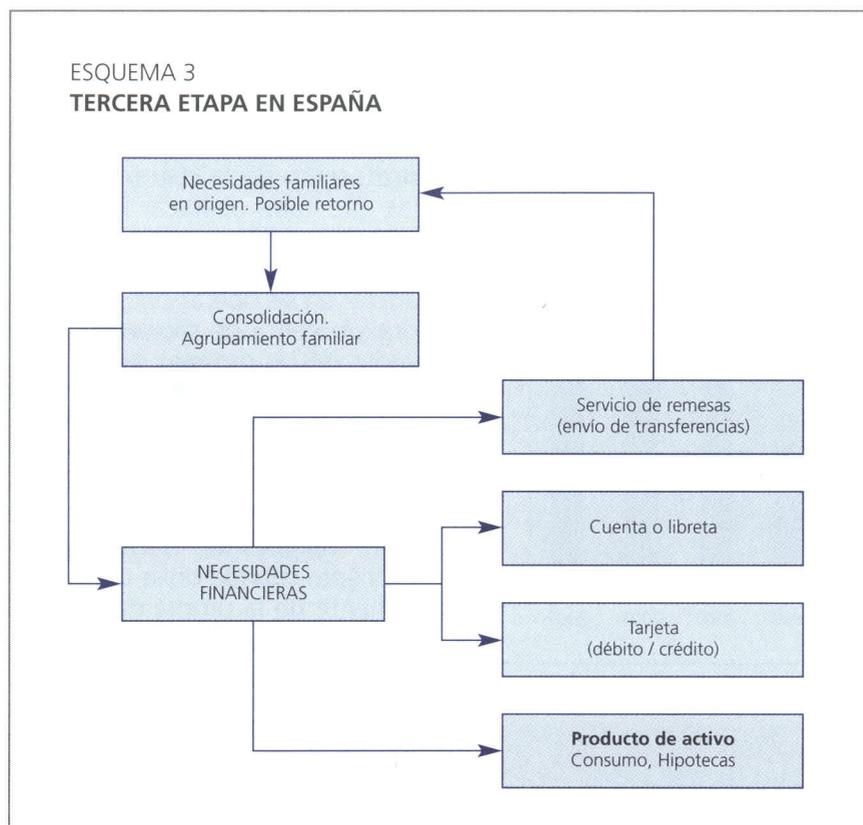
préstamo hipotecario, son productos que forman y van a formar parte habitual, con cada vez mayor intensidad, de esta tercera fase de la residencia del inmigrante en España (véase esquema 3). Aunque, no obstante, y en relación con esta cuestión, hay que recordar que los productos de activo de los no residentes requieren de un tratamiento contable especial, sobre todo cuando no llevan asociada una garantía real (7).

Considerando estas tres etapas, la conclusión principal que se obtiene es que el hecho diferencial y significativo del colectivo es la utilización de las remesas con el exterior. El inmigrante no sólo utiliza la remesa como elemento clave, sino que es en la práctica este producto financiero lo que se ha convertido en referente del colectivo desde muchos puntos de vista, pero sobre todo desde la óptica de las entidades financieras. Su reconocimiento explícito ha conducido a la puesta en marcha de estrategias concretas por parte de las entidades, configurando así un abanico amplio de situaciones y planteamientos financieros frente al colectivo de inmigrantes como un segmento claro y reconocido de negocio. En este punto, el hecho clave ha sido tanto el que la remesa es el producto básico como también el que la prestación de este servicio conduce a la consecución de dos objetivos concretos, y no siempre tratados como sucesivos. En efecto, dado el volumen que suponen las remesas y su evolución en los últimos años, el hecho de prestar tal servicio se convierte en una fuente de negocio potencialmente importante, y más aún si se tiene en cuenta tanto su volumen como las comisiones e ingresos a los que pueden dar lugar. La segunda cuestión, más de índole estratégica y de largo plazo, es la que surge del convenci-

ESQUEMA 2
SEGUNDA ETAPA EN ESPAÑA



ESQUEMA 3
TERCERA ETAPA EN ESPAÑA



zan con una periodicidad elevada, que se sitúa, en promedio, en el entorno de diez envíos anuales. La dimensión del proceso es elevada cualquiera que sea el enfoque, puesto que los datos analizados en el informe de referencia conducen, sólo para los inmigrantes de los tres países indicados, a que estemos ante un volumen de 1,9 millones de envíos anuales, con datos del año 2002. La extrapolación al conjunto de nacionalidades que realizan envíos de remesas no es simple, pero no es menos cierto que un sencillo cálculo conduciría a pensar que son varios los millones de remesas anuales que se están produciendo, con lo que ello implica en todos los órdenes, y particularmente en términos económicos y financieros. Así, por ejemplo, si tenemos en cuenta que los tres países indicados suponen el 22,78 por 100 de los emigrantes residentes, aproximadamente la cuarta parte del total, cabe pensar que una aproximación burda al número total de envíos que se están produciendo sea del orden de cuatro veces el citado, lo que sin duda da lugar a cifras casi espectaculares.

Evidentemente, una realidad como esta no puede dejar de ser tomada en consideración por las entidades financieras, cualquiera que sea el enfoque elegido para tratar al segmento de entre los dos indicados en párrafos anteriores. Pero es más, y aquí es donde surge la cuestión esencial, la realidad es que estamos frente a un mercado que está siendo casi monopolizado por las empresas de envío de dinero, más coloquialmente conocidas como remesadoras. Su presencia en España ha tomado carta de naturaleza en paralelo con la evolución del número de emigrantes y con una estrategia de oferta y proximidad muy adecuada, en términos generales, a

miento de que el inmigrante es un segmento de negocio a tener en cuenta, sobre todo a futuro, pero sobre el que se puede actuar ya en la captación como cliente, y para ello el servicio de remesas es, de hecho, el elemento esencial.

Considerando la cuestión de las remesas, la única fuente fiable existente en relación con su dimensión es la que aporta el Banco de España dentro del concepto de «remesas de trabajadores» (8) enviadas al exterior. De su observación (gráfico 7), se deduce claramente la importancia que supone, y sobre todo la fuerte evolución seguida en los últimos años. El volumen enviado al exterior el último año supera los 2.300 millones de euros, con un crecimiento casi exponencial, hasta el punto de que esta cifra se ha multiplicado por 2,5 en tan solo cuatro años. La intensidad del dato es relevante, y lo es aún

más si tenemos en cuenta que una mera división conduce a que, en promedio, cada inmigrante enviaría al exterior 3.864 euros/año, o bien 322 euros mensuales. Unas cifras que, obviamente, no son más que muy aproximadas, toda vez que se calculan sobre la base de los inmigrantes con permiso de residencia y considerando los de las cuatro grandes zonas que están siendo objeto de tratamiento en este trabajo, pero que sin duda ilustran una realidad. En todo caso, una aproximación a este hecho, pero sólo para los casos de inmigrantes de Colombia, Ecuador y República Dominicana (9), conduce a unas apreciaciones significativas y que en gran parte pueden extrapolarse, con las debidas prevenciones. Así, es un hecho contrastado que la mayor parte de los inmigrantes (gráfico 8) envían dinero a su país de origen, siendo por lo tanto usuarios del servicio de remesas, lo cual reali-

GRÁFICO 7
REMESAS DE TRABAJADORES
(Millones de euros)

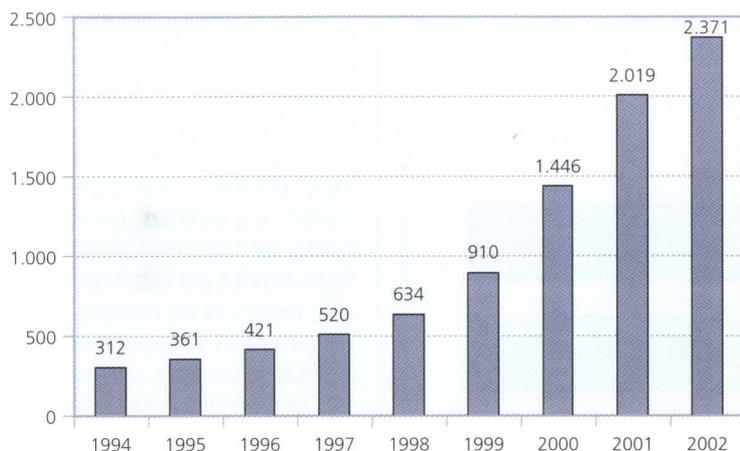
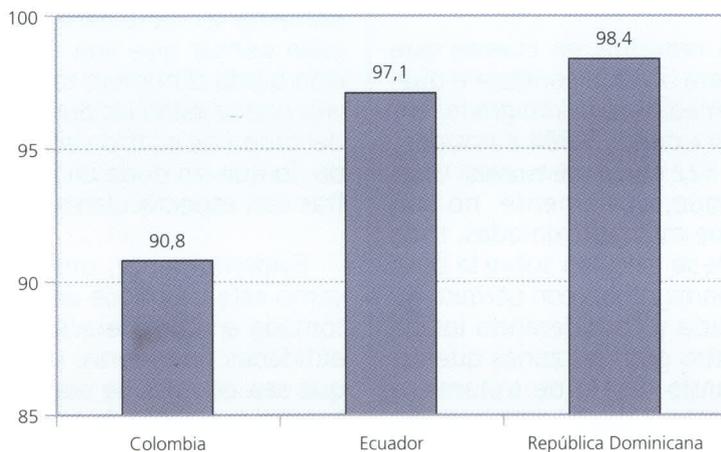


GRÁFICO 8
PORCENTAJE DE INMIGRANTES QUE ENVÍAN REMESAS



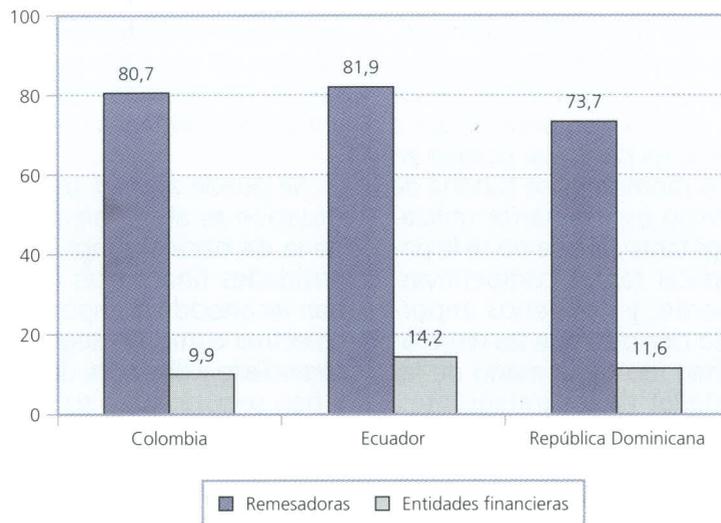
las necesidades del colectivo. Se rigen por una normativa específica del Banco de España, en la que constan dentro del epígrafe de establecimientos de cambio de moneda (10), estando autorizadas para realizar operaciones de envío de dinero al exterior, pero no para cualquier otra operación activa o pasiva típica. Como es natural, esto supone la necesidad de

cumplir determinados requisitos, así como sistemas de control y supervisión por parte de la entidad supervisora. Se trata pues de un colectivo regulado y sometido a requisitos concretos tanto por lo que se refiere a su titularidad como en relación con su inscripción, capitalización, actividades, locales, póliza de responsabilidad civil a suscribir e información a en-

viar al Banco de España; pero sobre todo, y a los efectos de este trabajo, vienen obligadas a cumplimentar unas normas completas en relación con la transparencia y protección de la clientela, entre las que cabe destacar la obligación de publicar los tipos mínimos de compra y máximos de venta a aplicar en las operaciones de compra y/o venta de monedas, derivadas de las órdenes de transferencia de divisas con el extranjero que no excedan de 3.000 euros; una publicación que debe ir acompañada de las comisiones y gastos, incluso mínimos, que se apliquen «explicando claramente el concepto cuando no se derive claramente de la propia denominación adoptada en la comisión»; informar al público de la existencia y funciones del Servicio de Reclamaciones del Banco de España, e incluso establecer y poner a disposición de la clientela un documento en el que consten las condiciones generales aplicables a las transferencias con el exterior en el que se incluyan la cuantía y modalidades del cálculo de comisiones y gastos, incluso mínimos, aplicables a las operaciones antedichas. Se trata pues de establecimientos acogidos a una regulación específica y concreta, pese a lo que podría pensarse a partir de la propia estética de los locales, que les aproxima más al concepto de locutorio que al de un establecimiento financiero. No obstante, y teniendo en cuenta lo observado en varios de estos locales, incluso los que operan en las oficinas del servicio postal español, habría que hacer una llamada de aviso en relación con el cumplimiento de algunas de las exigencias en relación con la transparencia antedicha (11).

Pero lo que es sin duda más significativo de las empresas remesadoras es su penetración en el mercado español de remesas. De

GRÁFICO 9
MODO DE ENVÍO DE REMESAS
 (Porcentaje de personas)



nuevo estamos ante una situación de la que no existe información ni en cantidad ni en calidad, pero lo que es cierto es que la extensión y crecimiento de locales relacionados con tales empresas son muy elevados. Su proliferación ha sido, y sigue siendo, muy importante, y todo apunta claramente a que su cuota de mercado ha de ser necesariamente alta. Acudiendo de nuevo al estudio antes indicado en relación con los emigrantes procedentes de Colombia, Ecuador y República Dominicana, tal impresión se confirma plenamente. Así, y a partir del trabajo de campo en él realizado, se encuentra que el modo predominante de envío de la remesa es mediante una empresa remesadora con una cuota de mercado medida sobre clientes que fácilmente supera el nivel del 80 por 100 (12). Las razones para este hecho son muchas, pero lo esencial en relación con el usuario es que se aducen razones muy claras para su uso, como son: seguridad, confianza y rapidez. Son tres ele-

mentos clave que caracterizan al servicio de remesas realizado por estas compañías, que surgen, en esencia, de la calidad percibida por el usuario, y sobre los que conviene realizar algunas apreciaciones. En efecto, el emigrante percibe a la remesadora como una entidad segura, en el sentido de que su dinero llega a su familia en tiempo y forma, sin incidencias relevantes en casi la totalidad de los casos y además sin riesgos tanto en relación con el circuito del envío como con el de entrega. La confianza es, por otra parte, un elemento muy ligado a la seguridad, pero lo cierto es que la experiencia de este tipo de empresas es muy elevada, y existe una amplia divulgación de su capacidad de hacer frente a sus compromisos. Si además se une a ello que en no pocos países han existido crisis bancarias o financieras que han dado lugar a problemas concretos; que se trata de emigrantes de países con escasa cultura financiera o incluso que se encuentran en situación de ile-

galidad en España, no es difícil concluir que todo ello contribuye a reforzar el uso de la remesadora frente a otros sistemas, como serían las entidades financieras españolas. En cuanto a la rapidez, lo cierto es que el servicio ofrecido permite la recepción del dinero en destino con un plazo temporal incluso de diez minutos, y con confirmación de la recepción por parte del destinatario mediante una llamada telefónica; en caso contrario, los plazos de entrega habituales apenas llegan a las 24 horas, incluyendo, en según qué países, la entrega a domicilio.

A esta situación de predominio de las remesadoras se ha llegado por muchas y diversas razones, entre las que hay que considerar tanto las que acabamos de citar como otras de índole diferente. En concreto, hay que tener en cuenta que el servicio de transferencias al exterior ofrecido por las entidades financieras españolas ha estado tradicionalmente orientado más hacia el segmento de empresas que hacia el de particulares. En consecuencia, es un sistema diseñado para envíos individuales de importes altos, en los cuales los costes del envío son comparativamente bajos en relación con la cuantía de la cantidad enviada. Precisamente es esta individualización de los envíos la que ha venido diferenciando fundamentalmente a las entidades financieras de las empresas remesadoras. En efecto, mientras que una entidad financiera solía realizar tantas transferencias al exterior como clientes demandaran el servicio, las empresas remesadoras cuentan con infraestructuras internas que les permiten agrupar todos los envíos de dinero durante un cierto período de tiempo en una única transferencia internacional, con un ahorro de costes más que evidente. Se trata, por

tanto, el de las entidades financieras de un circuito de envíos que no está diseñado para un servicio masivo, y en el que influyen distintos elementos, o al menos han influido hasta hace todavía poco tiempo, para que fuera escasamente competitivo con la oferta de las empresas remesadoras. De hecho, cuando se produce la expansión del fenómeno de la emigración, el servicio de remesas ofrecido por las entidades financieras españolas apenas puede competir en precio (piénsese que, en muchos casos, para cada transferencia pueden llegar a intervenir en el proceso de envío hasta cuatro entidades financieras, a lo que hay añadir el procedimiento de envío, usualmente vía *swift*, que tiene un coste significativo por envío), en tiempo (el abono de la transferencia con tales sistemas era prácticamente imposible que se hiciera en menos de un día) y en servicio, entendiéndose este último en el sentido de que el beneficiario de la transferencia usualmente había de tener cuenta abierta en la entidad receptora, lo que ha sido un factor limitativo importante para poder dar un servicio adecuado en no pocos países. Por ello, la mayor parte de las entidades financieras, cuando el fenómeno de la remesa se convierte en masivo y toma carta de naturaleza, se encuentran, en general, en una posición escasamente competitiva. En efecto, frente a cuestiones como la confianza y seguridad no se puede competir, en principio, cuando el cliente proviene de territorios donde tal confianza se ha erosionado gravemente, o en los que no existe cultura financiera. Si a ello se une el concepto sobrentendido de que la remesadora «no pide papeles», mientras que el hecho de entrar en una entidad financiera puede conllevar connotaciones de índole legal, esto supone una barrera de entrada para el uso de una entidad finan-

ciera. Pero si a ello se añade que la rapidez era claramente mayor en las remesadoras y que las entidades financieras no podían prestar el servicio de confirmación de la recepción por parte del beneficiario, es claro que la situación competitiva era escasamente positiva; y ello sin entrar en la valoración de costes, que incluso podía llegar a ser mayor, en particular porque en aquellos momentos se trataba de un servicio escasamente utilizado y, por tanto, al que no se le podían aplicar tarifas competitivas. Finalmente, y no menos importante, lo cierto es que las remesadoras han ido de la mano de las necesidades de los inmigrantes, adelantándose incluso a aquéllas, fruto de su experiencia e implantación en muchos países.

Todas estas razones contribuyen a explicar, al menos parcialmente, la razón de la fuerte posición de las remesadoras en este mercado. Pero también es cierto que hoy en día los argumentos planteados en el párrafo anterior han dejado de ser aplicables casi en su totalidad. El fenómeno de la emigración, y sobre todo el del envío de remesas, ha sido percibido claramente por el sector financiero como un segmento de negocio que no se podía dejar de tomar en consideración. Bien por cuestiones meramente de negocio o bien por cuestiones de presión de la demanda y de la competencia de otras entidades, lo cierto es que el sector en general, y determinadas entidades en particular, han mostrado una gran capacidad de adaptación a las condiciones del mercado, estableciendo nuevos circuitos de envío o mejoras sustanciales de los actuales, apoyándose en las posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías de la información y realizando una aproximación potente al servicio de entrega en destino y de relación con el bene-

ficiario de la remesa. Por ello, en este momento se puede decir que la situación se ha modificado sensiblemente desde el punto de vista de la oferta. Con ello es de esperar que, en el medio plazo, se modifique sustancialmente la situación del mercado de las remesas, en términos de cuotas, en favor de las entidades financieras.

Se puede afirmar pues que la situación es ahora bien diferente de la de hace algunos años. Las entidades financieras españolas han reconocido la importancia del colectivo como un segmento diferenciado y diferente de negocio, y han seguido para su captación estrategias claramente diferentes. Unas estrategias que, en todo caso, tienen un elemento en común: el servicio de remesas. Cualquier entidad que quiera estar presente en el colectivo tiene que prestar este servicio, y ha sido aquí donde los cambios y adaptaciones han sido mayores. Como hemos advertido, un punto clave del servicio de remesas es la distribución en destino de las cantidades enviadas, que, por otra parte, requiere de una entidad colaboradora cuando, como es la norma habitual, no se dispone de una red exterior propia. Para resolver esta cuestión, y con objeto de mejorar la calidad del servicio y al mismo tiempo disminuir costes y tiempo de transacción, se han seguido esencialmente tres estrategias:

— Creación de una empresa remesadora propia, lo que ha sido hecho por alguna entidad financiera española (13). Con ello se presta al segmento el servicio que demanda, pero tan sólo desde el punto de vista de las remesas, actuando por tanto en una forma que podría denominarse de monoproducto, sin entrar, en consecuencia, en la captación a medio y largo plazo del inmigrante como cliente, al menos en modo directo.

— Realización de acuerdos de colaboración con bancos situados en los países de origen de los emigrantes (14). Estos bancos actúan como receptores de las transferencias remitidas desde las entidades financieras españolas y realizan en destino la labor de distribución y puesta a disposición de los beneficiarios de las cantidades enviadas. No obstante, hay que señalar que esta puesta a disposición no siempre es fácil ni sencilla, particularmente porque es usual que una parte significativa de los beneficiarios no posea cuenta en el banco de destino, o incluso que habite en zonas particularmente alejadas de la oficina más próxima. Por ello no es extraño que tales bancos establezcan a su vez fórmulas de colaboración con entidades menores (por ejemplo, cooperativas de crédito en el caso de Ecuador) que tienen una cobertura territorial complementaria, e incluso se ponen en marcha procesos para entrega a domicilio o aviso a los beneficiarios (procesos que van desde mensajeros que realizan la entrega a *calls center* que llaman e identifican al beneficiario, indicándole que han recibido una remesa, le leen un texto o mensaje asociado al envío y le indican adonde puede acudir a recibirla). Por lo que se refiere al servicio prestado al inmigrante, se producen varias opciones; o bien se presta directamente en las oficinas de la entidad financiera española, o bien se presta a través de oficinas especializadas o agencias financieras, sin perjuicio, en este segundo caso, de que el servicio se preste también de modo generalizado en toda la red de oficinas, bajo petición del cliente.

— La tercera opción, que está siendo seguida también por varias entidades financieras españolas, es la que consiste en realizar un acuerdo de colaboración con una compañía remesadora (15). Así, la

entidad española realiza la captación en sus propias oficinas, pero en realidad quien realiza todo el proceso de envío y distribución de la remesa es la compañía remesadora con la que se ha concertado el acuerdo. Cabe aquí también una opción que se puede denominar mixta, y que es aquella que consiste en la captación en origen de la remesa como un servicio prestado por la entidad financiera española, la cual realiza un acuerdo para que la distribución en destino la realice una empresa remesadora situada en el país donde reside el beneficiario.

La puesta en marcha de estas estrategias y actuaciones ha tenido una repercusión muy notable, de la que el principal beneficiario ha sido el inmigrante. Se amplía de forma elevada la oferta a la que acudir para realizar sus remesas y, lo que es más importante, se ha generado una situación competitiva elevada que ha conducido a que la evolución de las tarifas y comisiones ha sido fuertemente a la baja. Sin perjuicio de casos concretos, hay que indicar que la introducción en este mercado de las entidades financieras españolas, y particularmente de algunas cajas de ahorros, ha traído consigo un descenso importante de las tarifas. Tan es así que puede hablarse de cambios en las comisiones que han ido desde cifras en el entorno de los 30-36 euros por envío hasta cantidades que se sitúan en los últimos meses en cifras de 4-6 euros, o incluso menores (16), cualquiera que sea el emisor de la remesa, y ello sin entrar en la consideración de ofertas especiales (sin coste o con un euro de coste por envío, por ejemplo). No obstante, es preciso señalar una singularidad en relación con el coste de las remesas, que es donde, a nuestro juicio, se produce el hecho más relevante, y no es otra que la consideración de que el cos-

te total del envío para el cliente está formado por el precio, fijo o variable, del envío más el coste que se deriva del tipo de cambio aplicado a la operación. No olvidemos que el inmigrante aporta euros para la realización de la remesa, lo que implica un cambio de moneda, usualmente a dólares, siendo esta la moneda «que viaja»; al lugar de destino llegan dólares, y en ese momento se produce un nuevo cambio desde el dólar a la moneda del país de destino. Así pues, lo más usual es que se produzcan dos cambios de moneda en este tipo de envíos, lo que comporta unos costes adicionales que pueden ser mucho más importantes que los propiamente percibidos por el cliente. O, dicho de otro modo, en el coste de la transferencia el cliente percibe un precio (la comisión por envío publicitada) y un precio no percibido (el del tipo o tipos de cambio aplicados) que el cliente puede conocer en el sentido de saber el tipo de cambio aplicado, pero que difícilmente compara en el momento de ordenar la remesa con el que puede ofrecerle otra compañía remesadora o entidad financiera (17). Y es aquí donde en realidad entendemos que se está produciendo la diferencia más importante en términos de coste entre remesadoras y entidades financieras, toda vez que puede suponer un diferencial muy elevado. Más concretamente, y ciñéndonos a datos referidos al caso iberoamericano (18), se obtuvieron diferenciales del tipo de cambio euro-dólar que se situaban en un orden de magnitud del 4 por 100, en el caso de las remesadoras, y en cifras del 0,5 o del 1 por 100 en el caso de las entidades financieras. La simple aplicación de este diferencial a la cantidad enviada da evidentemente lugar a costes notoriamente diferentes, a los que habría que añadir los derivados del cambio dólar-moneda del país de destino.

En todo caso, lo cierto es que la evolución de este mercado está siendo muy rápida y que son diversas las estrategias puestas en marcha por las entidades financieras españolas. El surgimiento del colectivo de inmigrantes como un segmento claro de negocio ha traído consigo nuevas prácticas bancarias, y además la reorientación del negocio hacia la captación del colectivo, incluyendo dentro de las diferentes estrategias aspectos concretos que es preciso tomar en consideración para un mejor acercamiento al mismo. Encontramos aquí un referente adicional que también contribuye a caracterizar al colectivo y que va más allá del mero hecho de ser un usuario de remesas. Éste ha sido y es todavía el elemento de entrada en el sistema financiero español, por llamarlo de alguna forma, pero su introducción en la cultura financiera española, como un cliente más dentro de sus demandas concretas de productos y servicios, pasa también por una segunda fase de adaptación, además de la mencionada. En efecto, y sobre todo si se tiene en cuenta el tipo de actividad que realizan los inmigrantes, es preciso señalar que son un colectivo sujeto a unas necesidades de atención específica que se concretan en el requerimiento de un horario especial, tanto de tardes como incluso de sábados o fines de semana. Al mismo tiempo, no es en absoluto desdeñable el que un referente claro, tanto para su mejor captación como cliente como para prestarles un mejor servicio, es el de prestarles atención mediante personas de su propia nacionalidad o que conozcan su particular idiosincrasia (19).

Todo ello está contribuyendo a que este colectivo se vaya incorporando paulatinamente al esquema financiero al uso, consiguiéndose así un efecto doble. En

primer lugar, su integración como clientes de las entidades financieras, accediendo por tanto a productos, básicos de ahorro y a los distintos servicios que aquéllas prestan, así como, ya en lo que hemos denominado su tercera etapa en España, a diversos productos de activo. La segunda derivada del proceso tiene una componente más social, con repercusiones en origen y destino, y es ésta en la que se están realizando esfuerzos notables por parte de instituciones internacionales, como por ejemplo el Banco Interamericano de Desarrollo o el Fondo Multilateral de Inversiones del mismo banco, en relación con los inmigrantes iberoamericanos. Se trata de una línea dirigida esencialmente a propiciar que las remesas se conviertan en un instrumento de desarrollo en los países de origen de los inmigrantes, para lo cual no cabe duda de que un elemento esencial es que éstas circulen por circuitos financieros que permitan su canalización hacia el ahorro y la inversión (20). Es ésta una cuestión que consideramos esencial para analizar globalmente el fenómeno financiero asociado a la inmigración, pero que, sin embargo, escapa del ámbito de este trabajo, pese a lo cual no podemos dejar de señalarla, toda vez que va a marcar líneas de trabajo e investigación importantes en el medio y largo plazo.

Pero, volviendo al inmigrante como cliente y usuario de productos y servicios financieros, cabe afirmar que es un colectivo todavía poco integrado financieramente. Si un referente de ello es el hecho de poseer un producto de pasivo básico, cuenta corriente o libreta, la realidad es que todavía queda camino por recorrer, pese a que las propias entidades manifiestan que el colectivo de inmigrantes constituye una fuente

importante del crecimiento reciente de su base de clientes (21). De hecho, hay que entender que la propia evolución de la trayectoria vital de estos inmigrantes les ha de conducir necesariamente a una integración financiera más o menos total y global, existiendo estudios internos de varias entidades que demuestran que su perfil y comportamiento como cliente es muy similar, como no podía ser menos, del de un cliente medio español que tenga una actividad y una situación económica y laboral similar. Es, en este sentido, una cuestión de tiempo o, mejor dicho, de su tiempo de permanencia en España y de su propia trayectoria vital. No obstante, esta evolución puede ser más o menos rápida en función también de que las entidades españolas continúen ofreciendo productos y servicios adecuados al colectivo, entre los cuales habría que destacar sobre todo las posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías de información y comunicación, apoyadas en el uso de los «plásticos», que pueden resolver muchas de las demandas hoy día sólo satisfechas parcialmente, o bien contribuir a mejorar la eficiencia de los servicios que se prestan.

V. CONCLUSIONES

En definitiva, y a modo de conclusión, hay que decir que todo lo indicado trae consigo que la proximidad del colectivo a las entidades financieras españolas es cada vez mayor, evitando con ello que se produzcan elementos de exclusión no deseables. En efecto, la exclusión financiera, como un nuevo modo de exclusión social, es un riesgo cierto para muchos emigrantes, tanto por su alejamiento de las pautas modernas del comportamiento financiero como, en muchos casos, por su

bajo poder adquisitivo. No obstante, son un colectivo con proyección de futuro en tanto en cuanto pueden convertirse en lo que ha venido en denominarse los «nuevos españoles», conformando una mano de obra necesaria para un número importante de actividades, como ya hemos mencionado con anterioridad. Pero esta exclusión financiera, que todo indica que puede ser sólo moderada en España, es un elemento a tomar en consideración, sobre todo en relación con los países de destino de las remesas, donde los esfuerzos que se están haciendo por parte de multitud de organismos, tanto nacionales como internacionales, se dirigen a promover medidas de actuación que den lugar a que esas remesas se conviertan en un elemento básico para promover el desarrollo en los países beneficiarios. Para ello, es básico conseguir que las remesas contribuyan a promover ahorro e inversión, lo que pasa indudablemente por la utilización de canales financieros tradicionales en su distribución. Es éste un objetivo básico de muchos de los países beneficiarios, y en particular en el caso de los iberoamericanos, donde, como se ha dicho, se están realizando además actuaciones lideradas por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) dirigidas todas en este sentido (22).

Independientemente de lo anterior, y poniendo las miras en la información y situación de nuestro entorno próximo, entendemos que el debate y el fenómeno de la inmigración en España hay que enfocarlo y asumirlo con una perspectiva pragmática. Hablando en un sentido amplio, entendemos que cabe asumirlo como un fenómeno irreversible y que, por lo tanto, hay que contemplar como un proceso y, por ende en forma

dinámica y no estática. Si a lo largo de este trabajo se ha intentado realizar una aproximación hacia el «ciclo de vida financiero» del inmigrante, desde su entrada en España hasta su consolidación como un cliente estándar de las entidades financieras, igualmente hemos de considerar su participación en el mercado de trabajo y en la economía española. Desde este punto de vista, se han conformado como una fuerza de trabajo que ha contribuido de forma significativa a que la economía española alcance su crecimiento potencial, e incluso lo supere, pero, pensando en el medio y largo plazo, y teniendo en cuenta la evolución demográfica española, cabe pensar en que su aportación ha de continuar siendo significativa, particularmente en determinados puestos y actividades. Por todo ello, entendemos que el análisis de la situación actual debe evolucionar hacia escenarios de futuro que ayuden a realizar una aproximación fiable sobre el puesto que estos emigrantes van a ocupar, en muchos casos ineludiblemente, dentro de la economía y la sociedad españolas. En este sentido, cualquier acción de integración, y sobre todo de inclusión, dentro de las pautas socioeconómicas españolas es, sin duda, un elemento clave de la integración financiera.

NOTAS

(1) Fuente: *Anuario de extranjería 2002*, Datos referidos a 31 de diciembre de 2002.

(2) Las cifras que se han utilizado para el trabajo son las correspondientes al *Anuario de extranjería* antes citado, puesto que son ellas las que dan los datos del número de inmigrantes con permiso de residencia, que, por lo tanto, tienen la posibilidad legal de firmar un contrato de trabajo. No obstante, un extranjero puede solicitar su inclusión en el *Padrón municipal de habitantes* de un municipio si demuestra tener una residencia estable en él. Con esta información, referida a la actualiza-

ción 2002 del *Padrón*, la cifra de personas empadronadas con nacionalidad no española se eleva a 1.977.946, siendo el 4,72 por 100 de la población empadronada en España. Por otra parte, la mayor discrepancia con los datos del *Anuario de extranjería* corresponde a los nacionales de Iberoamérica, que se sitúa en 736.208 según el *Padrón*, y en 364.569 según dicho *Anuario*.

(3) Se incluyen aquí todos los ciudadanos de los países que componen la UE más los nacionales de Islandia, Liechtenstein y Noruega.

(4) Los coeficientes de especialización sectorial se definen como el resultado del cociente entre el porcentaje de participación en el total de inmigrantes en cada comunidad autónoma y el porcentaje de participación en la población española multiplicado por 100. Un valor igual a 100 indica que esa región participa en igual cuantía tanto en el total de emigrantes como en el de la población española total. La cantidad en que supere a 100 dicho coeficiente indica en qué porcentaje esa región tiene una participación en el total de inmigrantes superior a la que le corresponde en términos de población.

(5) En concreto, el porcentaje de población inmigrante en edad laboral (de 16 a 64 años) se sitúa en el 84,8 por 100, por lo que se deduce claramente, con los datos de altas laborales, tanto la elevada propensión del colectivo a la incorporación al mercado de trabajo como, en paralelo, las bajas o moderadas tasas de paro que necesariamente han de darse en él.

(6) Nuestra experiencia personal en entrevistas realizadas a familias de emigrados en la República Dominicana (año 2002) nos llevó a conocer la existencia de la figura del usureiro. Ésta era la forma más habitual de financiar el viaje de un miembro de la familia, de tal modo que se solicitaba al susodicho usureiro un préstamo dando en prenda la vivienda familiar, cuya escritura de propiedad quedaba en manos del prestamista hasta que quedara saldada la deuda. El tipo de interés aplicado a la operación era del orden del doble del de mercado, y llegaba a superar fácilmente el nivel del 30 por 100.

(7) Véase, a estos efectos, la Circular del Banco de España 4/1991, de 14 de junio, modificada por la Circular 9/1999, de 17 de diciembre.

(8) Concretamente, esta estadística se encuentra recogida en la Balanza de Pagos frente a otros residentes en la UEM y en el resto del mundo, cuenta corriente, pagos del resto de sectores.

(9) Nos referimos al estudio titulado *Las remesas de emigrantes entre España y Latinoamérica*, realizado por CECA, Cajamurcia, Caja de Ahorros El Monte y SADAI, patrocinado por el Ministerio de Economía, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), en el que figura como co-director el autor de este trabajo.

(10) Este tipo de establecimientos se rige por la Circular 6/2001 del Banco de España so-

bre titulares de establecimientos de cambio de moneda, así como por diversas normas jurídicas, en particular el Real Decreto 2660/1998, de 14 de diciembre, sobre el cambio de moneda extranjera en establecimientos abiertos al público distintos de las entidades de crédito, y la Orden de 16 de noviembre de 2000, de regulación de determinados aspectos del régimen jurídico de los establecimientos de cambio de moneda y sus agentes.

(11) En relación con la transparencia, y más concretamente con la publicación de tipos de cambio y tarifas, lo cierto es que en una transacción realizada días antes de escribir este trabajo no aparecían publicadas en el tablón de anuncios de la oficina en que se realizó la transacción. Existía tabla de comisiones en función de la cuantía de la remesa disponible al preguntarlo, pero no en tablón, y en cuanto al tipo de cambio aplicado, hubo que tomarlo de la pantalla del ordenador (ante la extrañeza mostrada por el empleado por la petición).

(12) En ARANDA y otros (2003a) puede verse una descripción detallada de los resultados obtenidos en un trabajo de campo realizado sobre emigrantes de Colombia, Ecuador y República Dominicana en relación con su comportamiento financiero.

(13) Concretamente, BBVA ha creado una empresa remesadora que opera bajo la denominación de Dinero Express.

(14) Éste es el camino seguido, con carácter pionero, por Cajamurcia con el Banco Solidario de Ecuador, y es el que ha desarrollado ampliamente La Caixa en un importante número de países de varios continentes.

(15) Es el caso del Banco Popular, concertado, como alguna Caja de Ahorros española, con la empresa Money Gram.

(16) Una evolución de precios y tarifas puede verse en el estudio indicado en la nota 9.

(17) A título de ejemplo, cabe citar que, en el caso de las remesas de dinero desde EE.UU. a la República Dominicana (información de julio 2002), el precio del envío era de 5 dólares, más el 5 por 100, si el beneficiario recibía pesos dominicanos, y de 5 dólares, más el 8 por 100, si se le entregaban dólares USA.

(18) Nos referimos de nuevo a la información contenida en el estudio citado en la nota 9.

(19) En nacionalidades como la marroquí o la ecuatoriana, un buen elemento de captación lo constituye el disponer de personal de tales nacionalidades. Esto genera un clima de proximidad y confianza con respecto al cliente, al mismo tiempo que evita cargar a empleados españoles con un tipo de cliente notoriamente diferente y que precisa usualmente un tiempo de atención más elevado.

(20) El Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) ha realizado una importante apuesta por conseguir que las remesas se conviertan en un instrumento de desarrollo en los países iberoamericanos origen de los inmigrantes. A este fin, ha realizado, y sigue realizando, diversas actuaciones, recogidas esencialmente en cuatro grandes líneas de trabajo: reducir los costes y facilitar el envío de las remesas; mejorar el entorno propicio a las remesas; movilizar el ahorro y aprovechar los efectos de las remesas sobre el desarrollo, y canalizar una parte del ahorro del inmigrante hacia inversiones productivas.

(21) Concretamente, Caja Madrid ha manifestado públicamente que el 31,3 por 100 de los nuevos clientes captados en 2002 eran extranjeros, siendo las nacionalidades principales Ecuador, Colombia, Rumania y Marruecos. Por otra parte, esta situación es, en gran parte, extrapolable a aquellas entidades que tienen una implantación importante en este segmento o bien que operan en zonas donde se produce una fuerte presencia de inmigrantes.

(22) Fruto de este interés ha sido el trabajo citado en la nota 9, así como otros varios estudios y encuentros, como por ejemplo los celebrados en Madrid, en Washington y en Quito en el primer semestre de 2003 (Instituto Mundial de Cajas de Ahorros, 2003; BID y FOMIN, 2003a y 2003b).

BIBLIOGRAFÍA

ARANDA, J.; MAZA, J.; PEREIRA, J., y VEGA, F. (2003a), «La emigración iberoamericana en España. Especial referencia a los nacionales de Colombia, Ecuador y República Dominicana», *Cuadernos de Información Económica*, n.º 172: 119-129.

— (2003b), «Aspectos financieros de la emigración iberoamericana en España», *Cuadernos de Información Económica*, número 173: 136-143.

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO —BID—, y FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES —FOMIN— (2003a), «Transnational Communities: International experiences in remittances», *International Conference*, Washington DC, febrero.

— (2003b), *Mesa redonda: Las remesas como instrumento de desarrollo. El caso de Ecuador*, Quito, 12 de mayo.

BID, FOMIN y MINISTERIO DE ECONOMÍA (2002), *Las remesas de emigrantes entre España y Latinoamérica*, estudio realizado por CECA, Cajamurcia, Caja de Ahorros El Monte y SADAI, Madrid, (ARANDA, J., codirector).

INSTITUTO MUNDIAL DE CAJAS DE AHORROS (2003), «Las remesas de emigrantes», *Actas de la 9.ª Asamblea Anual del Grupo Regional para América Latina y el Caribe*, Madrid, 19-21 de mayo.