

LAS REMESAS DE EMIGRANTES Y EL PAPEL DE LA BANCA EN LA PROFUNDIZACIÓN  
FINANCIERA DE LOS PAÍSES RECEPTORES

## Las remesas de emigrantes y el papel de la banca en la profundización financiera de los países receptores

Este artículo ha sido elaborado por Enrique Alberola, de la Dirección General Adjunta de Asuntos Internacionales.

### Introducción

Las remesas de emigrantes constituyen un mecanismo cada vez más relevante para la transferencia de recursos de los países desarrollados —normalmente receptores de inmigrantes— a los países en vías de desarrollo —origen de la emigración— y constituyen una de las fuentes más importantes de captación de recursos del exterior en estos países. Según el Banco Mundial, en 2005 el flujo de remesas internacionales a los países en vías de desarrollo alcanzó los 169.000 millones de dólares y está creciendo a tasas superiores al 10% en la mayoría de las regiones receptoras. Este crecimiento está siendo particularmente intenso en el área latinoamericana, sobre todo en países como México, Centroamérica y los países andinos. En algunos de ellos, la recepción de remesas supera anualmente el 10% del PIB.

El floreciente mercado de las remesas está dominado, a escala global, por un escaso número de operadores no bancarios, las llamadas empresas remesadoras, que controlan cerca del 90% de las transacciones. A pesar de la reducción de costes que ha tenido lugar los últimos años, debida a una mayor competencia y a los avances tecnológicos, los costes de envío de las remesas son percibidos como elevados y divergen notablemente según el origen y el destino de la transacción. Estos rasgos revelan un mercado segmentado y de estructura no competitiva, lo que permite la apropiación de rentas por parte de las empresas [véase Orozco (2003)]. A pesar de que los bancos constituyen uno de los pilares fundamentales de las transacciones financieras internacionales, su presencia en este mercado es muy escasa. En Estados Unidos, por ejemplo, los bancos apenas controlan el 3% de las transacciones de remesas entre este país y México [Orozco (2004)]. Aunque, como se describirá más adelante, esta estructura puede ser explicada en buena medida por las características del mercado, de los países de origen de los emigrantes y por el alto grado de especialización de las remesadoras, se está observando en los últimos años un interés creciente por parte de las entidades financieras por incrementar su presencia en el mercado de las remesas.

En España, el mercado de remesas ha experimentado un desarrollo muy intenso. Nuestro país ha asistido en la última década a un proceso acelerado de inmigración, como refleja el acusado incremento de la población extranjera en nuestro país, que ha pasado del 2,2% de la población total en 1999, al 8,5% en 2005. En paralelo, los pagos por remesas se han incrementado sustancialmente, creciendo a tasas promedio cercanas al 30% anual y llegando a superar el medio punto del PIB el año pasado [véase Alvarez et al. (2006)]. El crecimiento de estos recursos ha propiciado, más recientemente, el desarrollo de estrategias por parte de las entidades financieras para captar las remesas de emigrantes, aunque, en muchos casos, el envío de remesas es contemplado como un servicio financiero adicional, instrumental para atraer a inmigrantes como clientes, más que como un objetivo en sí mismo. En cualquier caso, cabe subrayar que la banca española posee una característica específica potencialmente relevante, particularmente en el contexto de este artículo, para su posicionamiento en el mercado de remesas: su importante presencia en algunos de los países de origen de la inmigración a España, principalmente en América Latina.

El mercado de remesas también ha atraído el interés de los organismos multilaterales y de desarrollo, así como el de los Gobiernos nacionales [véase, por ejemplo, Banco Interamericano de Desarrollo (2006)]. El elevado coste de las remesas y, por tanto, la detracción de recursos que supone para los emigrantes y sus familias en los países de origen, normalmente de bajo

desarrollo económico, es considerado como un elemento de inequidad. Pero, además, la mayoría de los países receptores de remesas se caracterizan por tener un bajo grado de bancarización y profundización financiera, lo que es una limitación importante al crecimiento [como ha sido demostrado, entre otros, por Levine (1997)]. La recepción de las remesas por sectores de la población con difícil acceso al crédito y a los servicios financieros supone que aquellas podrían actuar como palancas del desarrollo financiero en estos países, si se dieran las condiciones y el marco de actuación adecuado. Las empresas remesadoras tienen un papel de intermediario pero no ofrecen servicios financieros (crédito, apertura de cuentas corrientes, etc.), por lo cual su papel en este ámbito es limitado. Por el contrario, si las remesas fueran intermediadas en el país de destino por la banca, su efecto catalizador de la profundización financiera sería mucho más efectivo, contribuyendo así de un modo indirecto al desarrollo económico.

A pesar de la creciente relevancia de las remesas y del interés que atraen por parte de las instituciones financieras y académicas, apenas existen contribuciones que estudien el mercado de las remesas desde el punto de vista de los intermediarios financieros participantes. En este artículo se describe un modelo de entrada de los bancos en el mercado de remesas, basado en las consideraciones hechas en los párrafos anteriores<sup>1</sup>. Es importante subrayar que este modelo tiene un cierto carácter normativo, pues, más que recoger la dinámica real del mercado, formaliza los potenciales efectos beneficiosos de la participación de las entidades financieras intermediando ahorro y crédito en los países de origen de la emigración.

El modelo parte de una estructura monopolista del mercado, derivada de que los bancos sufren una desventaja competitiva y que se traduce en barreras de entrada en este mercado. No obstante, los bancos tienen una ventaja potencial que les permitiría contrarrestar esta limitación, fundamentada en su capacidad de ofrecer crédito y de remunerar el ahorro de los emigrantes en el país de destino. Los resultados demuestran que el impacto positivo principal de los bancos se deriva de la mayor competencia que introducen en el mercado —que permite reducir notablemente el coste de las remesas— y no tanto de los beneficios para los clientes derivados de los servicios financieros ofrecidos. No obstante, los recursos generados por estos servicios financieros —derivados del margen de intermediación financiera— son los que permiten a los bancos eliminar las pérdidas en las que incurrirían en el negocio de las remesas debido a sus desventajas competitivas respecto a las empresas remesadoras y, por lo tanto, son los que les permiten competir con ellas. En primer lugar, se describen las características del mercado de las remesas, tanto de los emigrantes y sus familias, como de los agentes financieros participantes, remesadoras y bancos. A continuación se resume el modelo cuyos supuestos reflejan tales características, para después presentar los resultados y las conclusiones. Estas se resumen en que, desde el punto de vista de los emigrantes y sus familias, los beneficios de la entrada de los bancos y de la reducción de costes se traducen en un incremento de las remesas enviadas, en la aparición de ahorro en el país receptor y en un mayor nivel de consumo y bienestar para ambos. Desde el punto de vista macroeconómico, estos dos últimos efectos también se dan, pero, además, la capacidad de los bancos de ofrecer depósitos remunerados y créditos permite incrementar el ahorro nacional y la profundización financiera.

### **Características del mercado de remesas**

Los motivos por los que los emigrantes remiten remesas explican, en buena medida, las características específicas de estas transacciones financieras y determinan el planteamiento del modelo. El altruismo ha sido identificado como el motivo principal [véase Solimano

---

1. Este modelo se desarrolla formalmente y en detalle en el Documento de Trabajo n.º 0621 *Banks, remittances and financial deepening in receiving countries. A model*, escrito conjuntamente con Rodrigo César Salvado, del Banco Centroamericano de Integración Económica.

(2003)], si bien en muchos casos hay otras razones que también determinan el monto y la frecuencia de las remesas: el reembolso de las cantidades adelantadas por las familias, el motivo de aseguramiento —que se materializaría en el caso de que la experiencia del emigrado acabe siendo negativa— y el propio interés, pues en muchas ocasiones las remesas están destinadas a inversiones en el país de origen realizadas por o hechas en nombre del propio emigrante. El altruismo implica que la preocupación por y la responsabilidad hacia la familia son motivos fundamentales para enviar remesas, y, por lo tanto, de estos envíos el emigrante deriva una utilidad. La importancia del altruismo ha sido probada recientemente por Chami et al. (2005). Esta idea es incorporada al modelo y es la principal característica diferencial de la función de utilidad del emigrante, respecto a otros enfoques más comunes. El grado de altruismo depende de las características del emigrante, en particular, de la situación en la que queda la familia en el país de origen. El tiempo de residencia del emigrante en el país de destino es una consideración particularmente relevante. La proporción de remesas sobre el salario tiende a ser reducida al inicio —por la precariedad de la situación del emigrante—, alcanza un máximo al cabo de unos años y posteriormente decae, al irse diluyendo los vínculos con el país de origen, debido a procesos de reunificación familiar u otros factores. El tiempo de estancia del emigrante también reduce la resistencia a utilizar canales alternativos para el envío de remesas, como el bancario, debido a que los emigrantes ganan acceso a cuentas bancarias y también disminuye su desconfianza hacia la banca. Esto favorecería, con el tiempo, una reducción, al menos parcial, de las ventajas de las remesadoras en el mercado.

En efecto, las remesadoras disfrutan de un perfil de especialización que les permite competir ventajosamente en el mercado de las remesas. Estas empresas actúan como meros transmisores de dinero (no ofrecen servicios financieros aparejados al envío de la remesa, como sería natural en los bancos), pero lo hacen de un modo muy efectivo. Las tarifas cobradas por las remesas dependen del tipo de servicio ofrecido (velocidad de entrega, servicio a domicilio, etc.) y, además, aplican una tarifa cambiaria que suele ser menos favorable que la de mercado. En 2001 estos costes se estimaban entre el 8% y el 40% de la cantidad enviada y, aunque en los últimos años han disminuido, aún se percibe un amplio margen de reducción, al que una mayor competencia podría contribuir. Sin embargo, la banca, que sería un candidato natural para ocupar un espacio en ese mercado, no ha conseguido una participación elevada en él. Por una parte, las instituciones financieras no han mostrado demasiado interés hacia el negocio de las remesas, si bien esta situación está cambiando en los últimos años; por otra, pueden existir razones objetivas por las que es difícil sustituir o competir efectivamente con las remesadoras en el mercado.

La capilaridad de la red de las remesadoras, que a menudo actúa a través de agentes y en establecimientos muy variados, tanto en origen como en destino, así como el sistema de transferencia de dinero, desarrollado específicamente para hacerlo llegar de manera rápida y en pequeñas cantidades a todos los rincones del mundo, les ha dado una notable ventaja comparativa sobre otros canales alternativos. Frente a ello, la estructura menos diversificada de los bancos y sistemas de pagos menos ágiles suponen una limitación competitiva importante. El comportamiento de los clientes —emigrantes y sus familias receptoras— también constituye una ventaja para las remesadoras. Así, algunos autores [Suro et al. (2003)] revelan que muchos emigrantes recelan de los bancos y otras instituciones financieras. En muchos casos esta desconfianza está ligada a experiencias de crisis financieras (por parte de los emigrantes —o de sus familias—), con la consiguiente pérdida de valor de sus ahorros. También los mayores requisitos de documentación y transparencia en las transacciones bancarias favorecen a las remesadoras, dada la adscripción del emigrante en muchos casos al sector informal o irregular del mercado de trabajo en el país de destino.

Recientemente, las instituciones financieras, tanto en España como en otros países con un flujo importante de remesas, están desarrollando iniciativas encaminadas a soslayar estas limitaciones. Destacan la asociación con agentes en los países de destino, entre los que se incluyen las propias remesadoras, que faciliten la llegada de las remesas a las familias, o la promoción del uso de las remesas como un servicio financiero complementario en el país de residencia del emigrante. Cabe notar, sin embargo, que en estas iniciativas los bancos no actúan necesariamente como intermediarios financieros propiamente dichos, ni en el país de emisión de las remesas, ni mucho menos en el país de recepción.

Esta consideración es importante, puesto que el enfoque que se adopta en el trabajo en que se basa este artículo es el papel de los intermediarios financieros en el mercado de remesas, y su impacto sobre la profundización financiera de los países receptores. Para que la banca actúe propiamente como tal, las remesas deben ser depositadas en cuentas corrientes o de ahorro en el país receptor, de tal modo que se alimente el *stock* de fondos prestables. Por otro lado, el flujo continuado de remesas podría constituir un aval o colateral para acceder a crédito por parte de los receptores de remesas, puesto que estas tienden a ser recursos estables y, además, suelen mantenerse o incluso incrementarse cuando la situación económica de las familias se deteriora. Este tipo de comportamiento contribuiría a un incremento de la bancarización en los países de recepción, en la medida en que tanto los depósitos como los créditos aumentarían, y a una mayor tasa de ahorro, cuya elevación en muchos de estos países —sobre todo en América Latina— también es considerada un factor importante para el crecimiento. Además, en bastantes casos —aunque no en todos, como se subraya en un estudio reciente del Banco Mundial (2006)— los emigrantes provienen de sectores de población de nivel económico bajo y medio, lo que implica que sus familias en los países de origen no tienen acceso a los servicios bancarios. Incluso si el uso del canal bancario se limitara al envío de remesas, se tenderían a crear redes de confianza entre las instituciones financieras y los clientes, en ambos sentidos, y a mejorar la cultura financiera de los emigrantes y de los receptores de remesas, pudiendo constituir así un paso previo y complementario a la bancarización efectiva de las remesas. Por todo ello, la intermediación de las remesas por parte de la banca no solo tendría efectos cuantitativos positivos sobre el desarrollo financiero, sino también cualitativos, al ampliar el acceso a sectores de la población ahora excluidos.

### **Planteamiento del modelo y resolución**

El modelo desarrollado en el trabajo pretende recoger los rasgos principales del mercado de remesas, si bien, a diferencia de lo que ocurre en la realidad, se asume que los bancos actúan efectivamente como tales en los países receptores de las remesas. Los principales rasgos específicos del modelo son los siguientes:

- Los emigrantes envían remesas a sus familias en el país de origen, en función de su altruismo. Esto implica que la satisfacción de los emigrantes (especificada en su función de utilidad) se deriva de su propio consumo y del consumo que permite alcanzar a sus familias a través del envío de las remesas.
- Existen dos intermediarios en el envío de remesas: las empresas remesadoras y los bancos. Ambos agentes maximizan sus beneficios en función de los costes en los que incurren y de la demanda de sus servicios por parte de los emigrantes.
- Los bancos actúan como instituciones financieras propiamente dichas, mientras que las remesadoras solo transmiten el dinero. Esto supone que los bancos se diferencian operativamente de las empresas remesadoras en dos aspectos (véase cuadro 1): (i) pueden ofrecer una remuneración por las remesas cuando los

	Banca	Remesadora
Remuneración del ahorro	SÍ	NO
Extensión del crédito	SÍ	NO
Desutilidad asociada a su uso	SÍ	NO

FUENTE: Banco de España.

receptores las depositan en cuentas de ahorro (en el país de origen del emigrante), y (ii) los receptores pueden obtener crédito del banco a cuenta del futuro envío de remesas.

- Los bancos cuentan con una desventaja competitiva respecto a las remesadoras, debido a los factores comentados anteriormente (desconfianza, menor eficiencia en la gestión del envío, etc.). Esta desventaja se ve reflejada en el proceso de optimización de los agentes, donde se recoge la desutilidad asociada al canal bancario a través de un parámetro específico. La capacidad de los bancos de ofrecer remuneración por el ahorro depositado e ingresos por el crédito concedido —derivando unos ingresos en forma de margen de intermediación de ello— es la que puede permitir a los bancos contrarrestar su desventaja competitiva en el modelo.
- El modelo se resuelve en un marco de dos períodos y en un contexto de información perfecta. Con el fin de simplificar los resultados, se supone que la única fuente de ingreso de los familiares de los emigrantes son las remesas.

El planteamiento del modelo supone que el emigrante, tomando en cuenta la satisfacción de sus familias en el país de origen y las condiciones para el envío de remesas, debe tomar dos decisiones a través de un proceso de maximización de su utilidad: i) la cantidad de remesas a enviar en cada uno de los períodos, como proporción de sus ingresos, y ii) el canal a través del que las remesas son enviadas. Sobre la base de este proceso de optimización y dados los costes operativos y los tipos de interés vigentes en el mercado, los intermediarios financieros deciden las tarifas de envío de las remesas y, en el caso de los bancos, los tipos de interés de activo y de pasivo.

La resolución del modelo bajo estos supuestos es compleja, por lo que se requiere calibrar los parámetros y acudir a métodos de resolución numérica. Entre los parámetros a calibrar se incluyen, además de los mencionados parámetros de desutilidad y de altruismo, el coste marginal del envío de las remesas, el factor de descuento intertemporal aplicado por los agentes y la preferencia relativa de suavización de consumo.

Antes de pasar a describir los resultados de la entrada de los bancos en el mercado de remesas, es conveniente observar cuál es el impacto de un cambio en los principales valores y parámetros sobre las variables relevantes: las remesas enviadas, los niveles de consumo y ahorro del emigrante y su familia y la tasa de ahorro. Estos impactos se recogen resumidamente en el cuadro 2.

En primer lugar, un incremento del ingreso del emigrante en el primer período ( $t=1$ ) implica un incremento de las remesas totales enviadas; no obstante, aunque aumentan en el período inicial, se

Efecto sobre (a)	Variable que aumenta				
	Ingreso t=1	Ingreso t=2	Coste de envío	Altruismo	Tipo de interés
Remesas t=1	+	-	-	+	+
Remesas t=2	-	+	-	+	-
Remesas t=2					
Remesas t=4					
Consumo emigrante t=1	+	+	+	-	-
Remesas t=3	+				
Consumo emigrante t=3	+				
Consumo emigrante t=2	+	+	+	-	+
Consumo emigrante t=2	+				
Consumo emigrante t=4	+				
Consumo familias t=1	+	+	-	+	-
Consumo emigrante t=3	+				
Ahorro familias t=3	+				
Consumo familias t=2	+	+	-	+	+
Ahorro familias t=2	+				
Consumo emigrante t=10	+				
Ahorro	+	-	+	-	+

FUENTE: Banco de España.

a. t denota el período de referencia.

reducen las enviadas en el segundo período ( $t=2$ ). Esto es así porque, dada la preferencia intertemporal y la remuneración del ahorro, parte de las remesas se ahorrarían. Esta reasignación intertemporal de recursos permite incrementar el consumo en ambos períodos tanto a los emigrantes como a su familia. Lo contrario ocurre cuando el incremento del ingreso se da en el segundo período: caen las remesas en el primer período y aumentan en el segundo, y la reducción en el ahorro (o el crédito) permite incrementar a ambos agentes el consumo en ambos períodos.

El coste de envío de las remesas tiene un impacto negativo, como es de esperar, sobre las remesas enviadas en ambos períodos. Esto supone una caída del consumo de las familias y un aumento del consumo del emigrante, quien, sin embargo, puede ver reducida su utilidad, debido a su carácter altruista. El ahorro de las familias aumenta, debido a que la reducción de las remesas en el primer período reduce los ingresos por intereses sobre lo ahorrado en el segundo período, e intentan mitigar esta pérdida con una mayor tasa de ahorro. El nivel de altruismo del emigrante tiene el impacto opuesto. Un incremento del altruismo incrementa las remesas en ambos períodos, reduciendo el consumo de los emigrantes e incrementando el de su familia. El ahorro cae, debido al mayor ingreso en el segundo período derivado tanto del incremento de remesas como de los intereses sobre el ahorro.

Por último, el impacto de los cambios en el tipo de interés —que, como se ha señalado, solo es relevante cuando los bancos actúan en el mercado— puede ser diferente según las familias ahorren o pidan crédito. Hay varios canales a través de los cuales los tipos de interés afectan a las remesas. En primer lugar, el aumento en el tipo de interés genera un efecto renta, positivo para las familias que ahorran (al aumentar los ingresos en el segundo período), pero ne-

gativo cuando piden crédito. En segundo lugar, se da un efecto de sustitución intertemporal: con mayores tipos de interés hay un incentivo a posponer el consumo al segundo período, lo que induce un mayor nivel de ahorro. Si las familias ahorran, ambos efectos actúan en la misma dirección en el período inicial, mientras que, si están endeudadas, el efecto sustitución domina —dados parámetros razonables del modelo—, por lo que el ahorro aumenta en cualquier caso. De este modo, el incremento del tipo de interés induce menos consumo de las familias en el período inicial y más en el segundo período, pero el efecto total es positivo. Los cambios en el tipo de interés también afectan a las remesas y a su asignación temporal. Los emigrantes saben que pueden inducir a sus familias a ahorrar más aumentando las remesas en el primer período y reduciéndolas en el segundo. Con mayores tipos de interés esta decisión implica una mayor capacidad de consumo, por lo que las remesas se anticipan al primer período y el ahorro aumenta.

### **Principales resultados**

Los resultados se presentan para dos casos diferentes, según las características de los emigrantes. En el primer caso, los emigrantes reciben una misma cantidad de ingresos en ambos períodos, mientras que, en el segundo caso, los ingresos son crecientes; de este modo, es posible observar las diferencias del modelo en el caso en el que las familias desean ahorrar y en el que desean endeudarse.

La resolución del modelo es secuencial. En primer lugar se deriva la solución cuando solo las empresas remesadoras actúan en el mercado, para luego contemplar la entrada de los bancos. Los bancos solo serán capaces de competir en el mercado bajo ciertas condiciones y, en ese caso, se pasará de una situación monopolista a una situación de competencia perfecta.

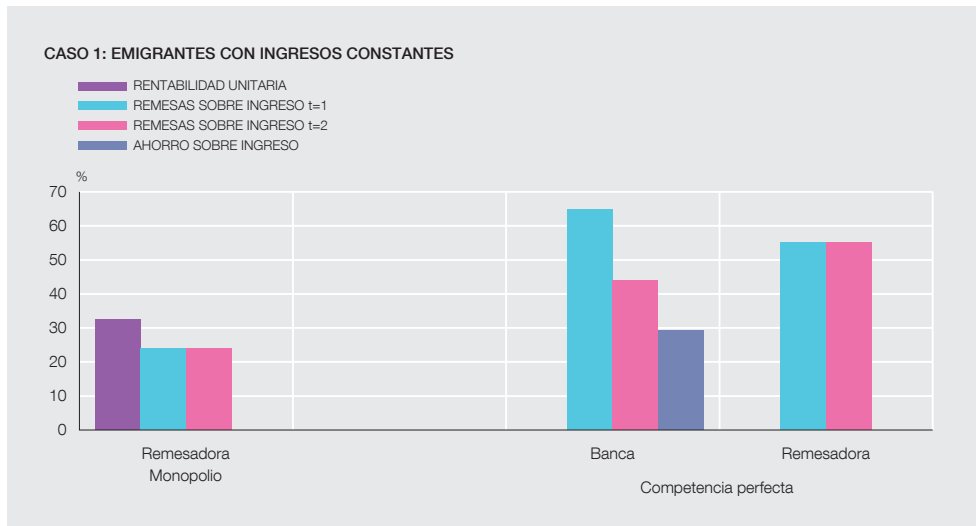
#### **CASO 1. EMIGRANTES CON INGRESOS CONSTANTES**

Cuando las remesadoras actúan en solitario, se comportan como monopolistas. La falta de canales alternativos implica en el modelo unas tarifas muy elevadas y muy por encima del coste operativo de las remesas. La rentabilidad unitaria del envío de remesas, calculada como la diferencia entre la tarifa aplicada al cliente y el coste efectivo que tiene para la remesadora el envío, es del 32,5%, con los parámetros calibrados del modelo, tal como se refleja en la primera columna del gráfico 1. Las elevadas rentas de monopolio se derivan del alto nivel de altruismo de los emigrantes y se traducen en una reducción del consumo y la utilidad de los emigrantes y sus familias. Respecto al consumo potencial —el que se obtendría si el envío de las remesas fuera gratuito y dada la tasa de descuento intertemporal de los agentes—, esta reducción del consumo es del 8,3%<sup>2</sup>. Las dos siguientes columnas del gráfico recogen el porcentaje de remesas enviadas sobre el ingreso total de los emigrantes en cada período. Este porcentaje es del 24% e igual en ambos períodos. Dado que no existe ahorro remunerado, al no estar presentes los bancos, y que el ingreso es el mismo en ambos períodos, las familias no tienen incentivos a ahorrar de un período a otro, por lo que la tasa de ahorro es nula (cuarta columna).

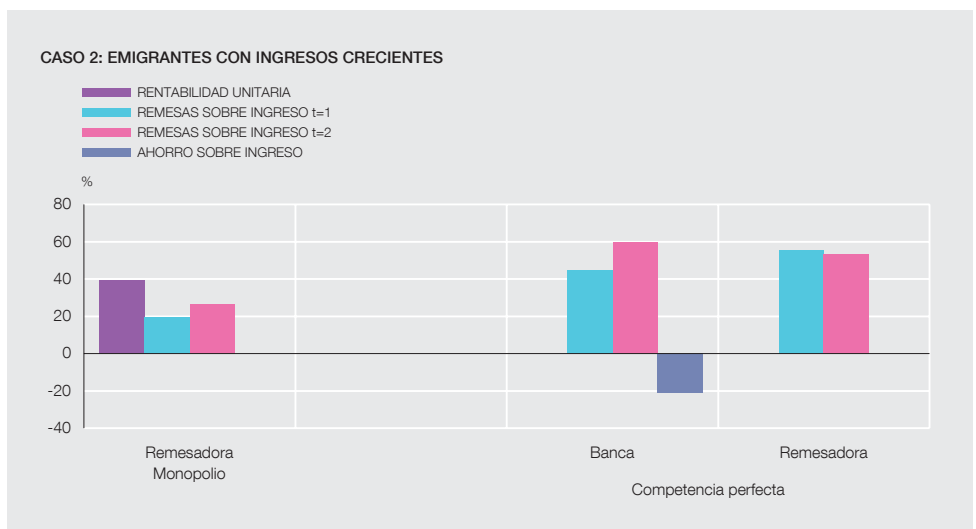
El paso siguiente es contemplar que los bancos puedan competir con las remesadoras por el mercado de envíos. Los bancos podrían plantearse competir como si fueran simples intermediarios financieros —es decir, sin ofrecer servicios bancarios—, pero esto no es viable debido a que no serían competitivos. Aunque se supone que los costes operativos son iguales para bancos y remesadoras, la reticencia de los agentes les coloca en una situación de desventaja competitiva, por lo que para atraer clientes deberían reducir sus tarifas de envío por debajo de sus costes operativos. De este modo, aunque la entrada de los bancos podría

2. En un escenario alternativo, que se recoge en el documento de trabajo de referencia, en el que los emigrantes llevan más tiempo en el país de destino, por lo que su altruismo es menor, la rentabilidad se reduce hasta el 10%.





FUENTE: Banco de España.



FUENTE: Banco de España.

llevar a una situación de competencia perfecta en la que las rentas de monopolio quedarían eliminadas, esta situación no sería un equilibrio sostenible, debido a las pérdidas en las que incurrirían los bancos.

Sin embargo, en el contexto del modelo, la capacidad de los bancos de ofrecer ahorro remunerado permite superar estas limitaciones. Al depositar las remesas recibidas, las familias de los emigrantes pueden obtener unos ingresos adicionales en el segundo período, lo que incentiva el ahorro. Estos depósitos son, a su vez, colocados por los bancos en el mercado financiero y son remunerados al tipo de mercado. El margen de intermediación resultante de la diferencia entre el tipo de los depósitos y el tipo de mercado permite obtener a los bancos unos ingresos adicionales. Ahora bien, para que los bancos puedan ofrecer una remuneración lo suficientemente atractiva a las familias en el país de destino de las remesas y, a la vez, ser competitivos, el tipo de interés de mercado tiene que ser suficientemente alto. El margen de

intermediación permite así a los bancos competir con las remesadoras sin incurrir en pérdidas, pues pueden, bien situar el coste de envío de las remesas por debajo del coste marginal de gestión y, por lo tanto, por debajo del coste que imponen las remesadoras, o bien atraer al ahorro a través de una remuneración. De este modo, en competencia perfecta, el equilibrio se alcanza en el punto en el que los beneficios desaparecen (la rentabilidad unitaria es nula tanto para las remesadoras como para los bancos), tal como se observa en las columnas correspondientes del gráfico 1.

En este equilibrio competitivo, los emigrantes se muestran indiferentes entre usar un canal u otro, pues su utilidad es idéntica. No obstante, la asignación de recursos hacia remesas y ahorro varía drásticamente según el canal de envío utilizado. Como se observa en el gráfico 1, cuando hay competencia perfecta, las remesas constituyen en torno al 55% del ingreso, si se utilizan las remesadoras y el ahorro sigue siendo nulo. Cuando se utiliza el canal bancario, el monto de las remesas, en promedio, es similar, pero muestra un perfil decreciente (64,8% en el primer período y 44% en el segundo) y la tasa de ahorro se sitúa en el 29,2%. La razón de esta asignación desigual de los envíos es que los emigrantes que envían las remesas inducen a sus familias a ahorrar, para que estas se aprovechen de los ingresos adicionales derivados de los ahorros en forma de depósitos bancarios.

Como es de esperar, la reducción de los costes tiene un impacto notable en el comportamiento de los agentes y en su nivel de bienestar. Las remesas se duplican respecto a la situación previa de monopolio y el consumo de padres e hijos aumenta notablemente. La divergencia respecto al consumo potencial es del 1,1% si se usan las remesas y de solo el 0,6% si se usan los bancos<sup>3</sup>. Los receptores, las familias de los emigrantes, se benefician mucho más de este nuevo marco competitivo, al recibir un mayor monto de remesas y beneficiarse, si usan el canal bancario, de una remuneración del ahorro.

Una conclusión importante de estos resultados es que el beneficio de la entrada de los bancos para los emigrantes y sus familias se fundamenta en la mayor competencia y la superación de la situación monopolista anterior, más que en los beneficios que tiene para las familias obtener unos ingresos adicionales por los ahorros. Sin embargo, para los bancos resulta esencial la remuneración de los depósitos y su intermediación con una ganancia en el mercado financiero, porque estos ingresos son los que le permiten mantener su competitividad a pesar de la desventaja que tienen respecto a las remesadoras. Es decir, los bancos solo pueden competir cuando se comportan conforme a su naturaleza de intermediarios financieros.

## CASO 2. EMIGRANTES CON INGRESOS CRECIENTES

La razón para considerar este caso de inmigrantes con ingresos crecientes es evaluar los resultados del modelo cuando hay una demanda de crédito que las remesadoras, por su naturaleza, no pueden satisfacer. Tal demanda de crédito en este modelo sin incertidumbre se deriva del deseo de las familias de adelantar su consumo al primer período en anticipación a unas mayores remesas en el segundo período. Los parámetros son idénticos a los del primer caso, pero ahora el ingreso del emigrante se incrementa un 50% en el segundo período. En el caso de las remesadoras actuando como monopolistas, los resultados recogidos en el gráfico 2 son cualitativamente similares a los del gráfico 1, pues no hay ahorro y la rentabilidad es incluso superior a la anterior, aunque ahora se remite una mayor proporción del ingreso en el segundo período debido a su perfil creciente. La divergencia respecto al consumo potencial es del 8%.

---

3. Cabe recordar que los agentes derivan una desutilidad por usar el canal bancario. Para que la utilidad sea igual y a los agentes les sea indiferente usar un canal u otro, el consumo debe ser mayor al utilizar el canal bancario. A pesar de que los bancos cobran una tarifa por el envío de remesas, el consumo se mantiene muy cercano al potencial debido a los ingresos de la remuneración del ahorro que reciben las familias en el segundo período.

Cuando los bancos entran en el mercado, la restricción al crédito se elimina y ahora las familias se endeudan en el primer período (de ahí que la tasa de ahorro sea negativa en un 20%). Este crédito es otorgado por los bancos captando recursos en el mercado y prestando a un tipo mayor, de tal modo que ahora el margen de intermediación opera en el sentido opuesto. Como en el primer caso, bajo competencia perfecta, la reducción en el coste de las remesas hace que estas sean ahora mayores, tanto en el caso de las remesadoras como en el de los bancos. Sin embargo, el perfil de los flujos de remesas es el opuesto al observado en el caso anterior: se envían más remesas en el segundo período —a pesar de que el ingreso es mayor—, debido a la posibilidad de endeudarse en el primero. También la mayor competencia reduce la divergencia entre consumo efectivo y potencial, que pasa a ser de menos del 1%, si bien en este caso, y debido a que las familias pagan un tipo de interés por anticipar el consumo dada su preferencia intertemporal, la diferencia respecto al consumo potencial es menor en el caso de las remesadoras.

## **Conclusiones**

En el trabajo que se describe, de un modo simplificado, en este artículo, se desarrolla un modelo muy básico para explorar el impacto que la entrada de los bancos puede tener en el mercado de las remesas. En el planteamiento del modelo pesan dos elementos fundamentales: i) el carácter peculiar de las remesas como transferencia financiera internacional entre agentes unidos por vínculos personales y, por lo tanto, caracterizados por el altruismo, y ii) la posición de los bancos en el mercado de las remesas: menor de la que cabría esperar, dado su protagonismo en el sistema financiero, y también menor de la que sería deseable para lograr una mayor competencia en este mercado.

Dado el carácter teórico y la calibración del modelo, los resultados deben ser interpretados orientativamente y con cautela. Además, la motivación del trabajo, que persigue la construcción de un modelo que demuestre el potencial de la entrada de los bancos para mejorar el funcionamiento del mercado de remesas y, sobre todo, como catalizador del acceso y profundización financieros en el país de destino, le da un tono normativo que no necesariamente coincide con lo que se observa en la práctica.

En concreto, aunque las entidades financieras se están esforzando en incrementar su cuota en el mercado de las remesas, el modo específico en que lo hacen no necesariamente coincide con el que se plantea en el modelo, en el que la actividad específicamente bancaria sobre las remesas se produce en el país de recepción y no en el de emisión de las remesas.

El caso de la banca española es particularmente apropiado en el contexto del modelo planteado, puesto que es uno de los pocos países —junto con el Reino Unido, Francia o Estados Unidos— en el que las entidades financieras tienen una presencia importante en el país receptor de buena parte de las remesas —en el caso español, América Latina—. Conforme al modelo, el modo de operar sería captar las remesas en el país del emigrante a través de la entidad financiera y depositarlas en una cuenta bancaria del familiar receptor en el país de destino, el cual decidiría qué parte ahorra o, en su caso, solicitaría un crédito a cuenta de las remesas futuras. Por el contrario, la estrategia que están llevando a cabo en las entidades financieras, tanto aquí como en otros países, está centrada hasta ahora en la captación de remesas a través de sus oficinas en el país de residencia del emigrante, pero, a diferencia de lo que propone el modelo, se envían directamente al familiar en el país de origen, a través de otros canales, en algunos casos, las propias empresas remesadoras. De este modo, aunque la mayor competencia en el mercado a través de la banca es beneficiosa, pues se está traduciendo en una reducción de costes, no se está necesariamente produciendo una mayor bancarización de las remesas en el país de destino —entendida como colocación en cuentas de ahorro o como base para optar a créditos u otros productos financieros—.

Puesto que los bancos actúan como agentes privados maximizadores de su beneficio, existen razones económicas para esta estrategia, que pueden ser consideradas en el contexto del modelo. Según este, la viabilidad del negocio bancario depende de la rentabilidad para la banca derivada del ahorro de las familias en el país de recepción de las remesas. Esta rentabilidad viene dada por el tipo de interés de mercado en ese país. El carácter estilizado del modelo y la ausencia de incertidumbre no permiten subrayar que en muchos de los países receptores de remesas la rentabilidad esperada de los fondos prestables es reducida o está sujeta a un elevado riesgo. Esto es así por muy diversos motivos —inestabilidad económica, fallas institucionales, derechos de propiedad no bien definidos, incertidumbre, etc.—, que son los mismos que, en última instancia, lastran el desarrollo financiero y económico de estos países.

En definitiva, a pesar de que los organismos multilaterales y de desarrollo reconocen que la bancarización de las remesas puede ser un importante catalizador del desarrollo financiero y del acceso de grupos sociales excluidos —véase Banco Interamericano de Desarrollo (2006)—, lo cierto es que este potencial está poco explotado en la práctica. Por lo tanto, las políticas para favorecer este objetivo no solo deben centrarse en promover la competencia en el mercado de las remesas para reducir sus costes, sino también en subrayar la importancia del contexto estructural en los países de recepción, para que las remesas sirvan para profundizar los mercados financieros e incrementar la tasa de ahorro. Como se ha visto, muchas de las condiciones necesarias son muy genéricas, pero algunas de ellas, como reducir las trabas a la actuación de los bancos y de sus clientes —a través, por ejemplo, de la supresión de los impuestos sobre transacciones financieras, que afectan en varios países a la recepción de remesas—, serían pasos en la dirección adecuada.

18.10.2006.

## BIBLIOGRAFÍA

- ALBEROLA, E., y R. C. SALVADO (2006). *Banks, remittances and financial deepening in receiving countries*, Documentos de Trabajo, n.º 0621, Banco de España.
- ÁLVAREZ, F. J., M. T. GARCÍA y P. TELLO (2006). «Las remesas de emigrantes en la balanza de pagos española», *Boletín Económico*, julio-agosto, Banco de España, pp. 137-165.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2006). *Remittances as development tools*, Multilateral Investment Fund.
- BANCO MUNDIAL (2006). *The Development Impact of Workers' Remittances in Latin America*, Report n.º 37026.
- CHAMI, R., C. FULLENKAMP y S. JAHJAH (2005). *Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital for Development?*, IMF Staff Papers vol. 52, n.º 1.
- LEVINE, R. (1997). «Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda», *Journal of Economic Literature*, American Economic Association, vol. 35 (2), junio, pp. 688-726.
- OROZCO, M. (2003). «Changes in the Atmosphere? Increase of Remittances, Price Decline and New Challenges», *Inter American Dialogue*.
- (2004). «The Remittance Marketplace: Prices, Policy and Financial Institutions», *The Pew Hispanic Center*.
- SOLIMANO, A. (2003). «Remittances by Inmigrants: Issues and Evidence», *World Institute for Development Economic Research*.
- SURO, R., S. BENDIXEN, L. LINDSAY y D. BENAVIDES (2003). *Latino, Immigrants, Remittances and Banking, Billions in Motion*, produced in cooperation between The Pew Hispanic Center and The Multilateral Investment Fund.